

Ekonomia społeczna jako determinanta rozwoju lokalnego

ABSTRAKT

Celem niniejszej pracy jest wykazanie, że polityka zorientowana jedynie na aktywizację rozwoju gospodarczego, który rozumiany jest jako zapewnienie ciągłego wzrostu produktu zrównującego się z potrzebami obywateli – nie jest wystarczającym narzędziem dla zapewnienia obywatelom dobrobytu na odpowiednim poziomie. W związku z tym, specyfika i zakres działań podejmowanych przez podmioty ekonomii społecznej może stanowić istotny komponent dynamiki rozwoju lokalnego. Coraz częściej ekonomia społeczna jest uznawana za metodę minimalizacji problemów społecznych, w których rozwiązywaniu ani rynek, ani państwo nie są wystarczająco efektywne. Jedną z najważniejszych funkcji ekonomii społecznej jest zapobieganie marginalizacji społecznej takich grup jak osoby pozostające bez zatrudnienia, bezdomni, osoby uzależnione, bądź też izolowane. Podmioty działające w ramach ekonomii społecznej poprzez aktywizację tych właśnie grup, a także włączanie ich do gospodarki rynkowej, mają wpływ na zwiększenie spójności społecznej w danym regionie. To z kolei znajduje przełożenie na zwiększenie liczby miejsc pracy, ochronę grup defaworyzowanych, podnoszenie kwalifikacji zawodowych i, w efekcie, wyrównywanie szans w dostępie do społecznie cenionych dóbr.

SŁOWA-KLUCZE

ekonomia społeczna, rozwój lokalny, przedsiębiorstwa społeczne, kapitał społeczny

Rozpad bloku wschodniego, kryzys instytucji państwa opiekuńczego na Zachodzie Europy, a także postępujące procesy globalizacyjne powodują, że coraz usilniej dąży się do wypracowania rozwiązań, które umożliwiłyby skuteczne radzenie sobie z problemami natury społecznej i ekonomicznej. Obecnie świat boryka się m.in. z pogłębiającymi się dysproporcjami między grupami społecznymi i zagrożeniem spójności społecznej, a także degradacją ekosystemu.

Przyjęcie i realizacja skrajnie liberalnej doktryny rozwoju gospodarczego przyczynia się do rozwarstwienia dochodowego ludności, wzrostu liczby bezrobotnych, wzrostu uzależnień itp. W konsekwencji dostrzegalne są narastające nierówności między ludźmi. Praca coraz częściej jest postrzegana jako towar deficytowy,

który nie tylko wyznacza pozycję społeczno-finansową, lecz również zaspokaja aspiracje jednostek. Wzrasta konieczność posiadania zajęcia, które będzie zaspokajać podstawy egzystencji, a także pozwoli na pełnoprawne uczestnictwo w życiu społecznym. To wszystko sprawia, że ograniczenie miejsc pracy i bezrobocie stanowią jedno z kluczowych wyzwań, z którymi muszą zmierzyć się politycy.

Jednakże problemy te nie zostaną rozwiązane ani przez rynek, ani przez administrację. Dotychczasowe przekonanie, że należy dążyć do zaspokojenia potrzeb poprzez intensyfikację rozwoju przestaje być wyjściem akceptowalnym. W związku z tym należy poszukiwać rozwiązań, które nie tylko będą ukierunkowane na rozwój ekonomiczny, lecz również na minimalizację problemów społecznych. Ekonomia społeczna daje taką nadzieję. Dlatego też ufam, że pula problemów, z którymi dzisiaj usiłuje się zmierzyć ekonomia społeczna – od gospodarowania odnawialnymi źródłami energii, poprzez ekologiczne formy produkcji, konsumencką odpowiedzialność, przywracanie osób defaworyzowanych na rynek pracy i większą spójność społeczną, do solidarności międzynarodowej – znajdzie rozwiązanie dzięki wdrażanym inicjatywom.

Celem niniejszego artykułu jest wykazanie, że polityka zorientowana jedynie na aktywizację rozwoju gospodarczego, który rozumiany jest jako zapewnienie ciągłego wzrostu produktu zrównującego się z potrzebami obywateli, nie jest wystarczającym narzędziem dla zapewnienia obywatelom dobrobytu na odpowiednim poziomie. W związku z tym, specyfika i zakres działań podejmowanych przez podmioty ekonomii społecznej może stanowić istotny komponent dynamiki rozwoju lokalnego.

Do niedawna w Polsce organizacje pozarządowe, spółdzielnie, towarzystwa wzajemnościowe oraz inne podmioty, kształtujące sferę ekonomii społecznej, nie cieszyły się szczególnym zainteresowaniem, choć nasz kraj niewątpliwie może poszczycić się bogatymi tradycjami w tym zakresie. Do momentu odzyskania niepodległości w 1918 roku to właśnie ekonomia społeczna w głównej mierze stanowiła opokę polskości i umożliwiała budowę fundamentów ekonomicznych suwerennego państwa. Później, w okresie międzywojennym, polski ruch spółdzielczy był jednym z najbardziej dynamicznie rozwijających się w ówczesnej Europie. Wówczas wykrystalizowały się dwie klasyczne formy ekonomii społecznej: spółdzielnie i towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. Czas powojenny z kolei przyniósł zanik i karykaturę spółdzielczości, aczkolwiek na fali liberalizacji po 1956 roku kształtowały się nowe rozwiązania hybrydowe, które przybierały formę stowarzyszeń i związków. Przez wiele lat ekonomia społeczna pozostawała na marginesie rozważań, także dopiero po roku 1989 podjęto próbę stworzenia właściwych warunków, umożliwiających realizację zadań z zakresu ekonomii społecznej. W tym przełomowym momencie, renesans idei ekonomii społecznej spowodowany był głównie:

- problemem bezrobocia;
- wyczerpaniem się możliwości państwa narodowego;

- koniecznością wytworzenia nowego ładu instytucjonalnego (Kazimierczak 2007: 98).

Problemem bezrobocia nieodłącznie związany jest z wykluczeniem społecznymi nieobecnością w strukturach rynku pracy. To z kolei skutkuje wytwarzaniem się nierówności natury ekonomicznej. Dochodzi do zwiększania się wskaźników ubóstwa w grupach marginalizowanych i bogacenia się wąskich grup oraz zanikania klasy średniej (Kazimierczak 2007:98). Genezą tego zjawiska były procesy przemian współczesnego kapitalizmu, które miały swój początek już w latach 70. XX wieku. Transformacja dokonywała się w następstwie rewolucji technologicznej i globalizacji gospodarki, która przyczyniła się do zmiany modelu podziału pracy, dochodu i rozchodu w różnych przekrojach społecznych. W efekcie, przeobrażenie współczesnego kapitalizmu miało wpływ także na strukturę społeczną. Oddziaływało bowiem na warunki bytowe, możliwości uczestnictwa danych grup społecznych w procesach decyzyjnych, pozycję stratyfikacyjną, poziom ryzyka i partycypacji w dystrybucji dóbr.

Drugą przesłanką ponownego pojawienia się idei ekonomii społecznej w dyskursie społecznym było wyczerpanie się potencjału państwa narodowego w zakresie skutecznej regulacji problemów gospodarki rynkowej, co dotyczyło zarówno sfery strukturalnej, jak i finansowej. Koszty opieki stały się zbyt wysokie, aby państwo mogło sobie z nimi poradzić. W kontekście postępującej globalizacji praktyka gospodarcza zapoczątkowana w latach 50.i 60. przez Keynesa, która polegała na stymulowaniu popytu na dobra i usługi, co w konsekwencji miało przyczynić się do zmniejszania poziomu bezrobocia, uległa dezaktualizacji. Innymi słowy, gdy mamy do czynienia z względnie zamkniętymi gospodarkami państwowymi, zwiększanie ilości pieniądza, nawet jeśli odbywa się kosztem stabilności budżetowej, intensyfikuje krajową produkcję i generuje nowe miejsca pracy. Mechanizm ten przestaje być efektywny w sytuacji gospodarki globalnej. Utrata potencjału propopytowego polityki społeczno-gospodarczej stała się motywem do wdrażania nowych sposobów. Rozwiązań alternatywnych upatrywano w podażowym obszarze gospodarki, przy czym szczególną uwagę zwracano na przedsiębiorczość i reorientację polityki społecznej. Niektórzy jednak twierdzą, że przesłanka dotycząca wyczerpania się potencjału państwa narodowego uległa dezaktualizacji, bowiem państwo narodowe znów powraca jako regulator i strażnik zasad obrotu finansowego i gospodarczego.

Wymienione powyżej zjawiska sprawiły, że na przestrzeni ostatnich lat zainteresowanie podmiotami ekonomii społecznej przybrało na sile. Stały się one przedmiotem uwagi agend politycznych i instytucji, które koncentrują się na planowaniu strategii rozwojowych. Taki stan rzeczy znalazł swoje odzwierciedlenie w implementacji projektów pod auspicjami UNDP oraz Komisji Europejskiej (www.ec.europa.eu). Dodatkowo, założenia koncepcyjne ekonomii społecznej stały się bardziej widoczne zarówno w Strategii Rozwoju Kraju (SRK), jak i Programie Operacyjnym Kapitał

Ludzki (PO KL). Jednakże, jak zauważają autorzy raportu „Ekonomia społeczna w Polsce: osiągnięcia, bariery rozwoju i potencjał w świetle wyników badań”, zamierzeniom dotyczącym wdrażaniu projektów z zakresu ekonomii społecznej nie towarzyszyły jak dotąd adekwatne i konstruktywne przemyślenia (Herbst 2008:45).

Z perspektywy dynamizowania rozwoju regionalnego przedsiębiorczość społeczna posiada duży potencjał. Instytucje planujące swe działania w oparciu o założenia ekonomii społecznej służą celom ponadindywidualnym (Bohdziewicz-Lulewicz, Szczucka, Worek 2008: 265). Uczestnictwo w nich jest otwarte i dobrowolne, a osoby uczestniczące poddawane są demokratycznej kontroli. Dodatkowo, przedsiębiorstwa ekonomii społecznej działają w oparciu o zasady niezależności od administracji publicznej oraz wymogów autonomicznego zarządzania. Inaczej niż w przypadku przedsiębiorstw gospodarczych ukierunkowanych na zysk, uzyskana nadwyżka jest pożytkowana na konkretyzację celów stabilnego rozwoju i realizacji usług. „Znaczenie i pozytywne oddziaływanie podmiotów ekonomii społecznej nie może być rozpatrywane wyłącznie w kategoriach ekonomicznych. Niezwykle istotny jest ich wkład w budowę spójności gospodarczej, społecznej i więzów terytorialnych oraz łagodzenie napięć społecznych” (Bereza 2008: 35). Powtarzając za Martą Bohdziewicz-Lulewicz, Anną Szczucką i Barbarą Worek, należy podkreślić, że demokratyczny proces decyzyjny, który podporządkowany jest zasadzie pierwszeństwa człowieka nad kapitałem i jego dystrybucją, wydaje się być niemalże idealnym narzędziem do dynamizowania i wspomagania zrównoważonego rozwoju grup i społeczności lokalnych (2008: 265) Tworzenie podmiotów ekonomii społecznej wiąże się z eksploatacją i mobilizacją zasobów lokalnych, co bardzo dobrze wpisuje się w ramy koncepcji rozwoju neo-endogennego, szczególnie w przypadku społeczności wiejskich (Gorlach 2007: 137-150). Taki rozwój ma za zadanie przeciwstawiać się niekorzystnym efektom rozwoju egzogennego, który może przyczyniać się do „marginalizacji zależnościowej” oraz rozwoju endogennego – potencjalnie wytwarzającego „marginalizację wykluczającą” (Bohdziewicz-Lulewicz, Szczucka, Worek 2008: 265).

Cechy swoiste ekonomii społecznej

Pojęcie ekonomii społecznej jest nadzwyczaj szerokie. Aby dobrze uchwycić istotę ekonomii społecznej, należy opisać instytucje, które stanowią „rdzeń” tego środowiska, a więc przedsiębiorstwa społeczne. Najczęściej wykorzystywaną definicją przedsiębiorstwa społecznego jest ta sformułowana przez europejską sieć badawczą The Emergence of Social Enterprises in Europe (EMES). W myśl owej definicji, przez przedsiębiorstwo społeczne należy rozumieć „działalność gospodarczą, która wyznacza sobie cele ściśle społeczne, i która inwestuje ponownie nadwyżki zależnie od tych celów w działalność lub we wspólnotę, zamiast kierować się potrzebą osiągnięcia maksymalnego zysku na rzecz akcjonariuszy lub właścicieli”

(Defourny 2005: 51). Należy jednak podkreślić, że przedsiębiorstwa ekonomii społecznej nie negują ograniczonej dystrybucji zysków między zaangażowanymi interesariuszami, pod warunkiem, że nadwyżka produkcyjna jest „uspołeczniona”. Chodzi więc o to, by dochód był ponownie inwestowany w rozwój danej działalności i przynosił tym samym zysk osobom innym, niż te które zarządzają organizacją.

Przedsiębiorstwo społeczne cechuje się szeroko pojmowaną przedsiębiorczością i społecznością (Hausner, Laurisz, Mazur 2008: 9). Atrybut przedsiębiorczości wskazuje, że organizacja za pomocą zasobów materialnych i intelektualnych generuje produkty i usługi, co w konsekwencji przekłada się na wytworzenie wartości dodanej, czyli ekonomicznej nadwyżki. Przedsiębiorczość jest tu pojmowana przez pryzmat teorii Schumpetera i łączy w sobie efektywność i innowacyjność (Defourny 2005: 51). W konsekwencji, przedsiębiorstwo społeczne realizuje działalność, która związana jest z ryzykiem o charakterze gospodarczym. Atrybut społeczności odnosi się z kolei w pierwszej kolejności do zasobów wykorzystywanych przez przedsiębiorstwo, a więc do kapitału społecznego, który został wytworzony w kontekście określonej społeczności. Z drugiej strony, społeczność zawiera się w charakterze misji przedsiębiorstwa, która zakłada integrację społeczną oraz przeciwdziałanie marginalizacji społecznej poprzez aktywizację zawodową i gospodarczą. Można dostrzec swoistego rodzaju sprzężenie zwrotne. Przedsiębiorstwo społeczne funkcjonuje „korzystając z kapitału społecznego, czyli zasobów ekonomicznych, wynikających z więzi społecznych i kontaktów międzyludzkich, których podstawą jest zaufanie, porozumiewanie się i współpraca, ale jednocześnie jego działalność prowadzi do pomnożenia zasobów tego rodzaju kapitału i jego mobilizacji” (Hausner, Laurisz, Mazur 2008: 9). Kluczowa funkcja polega na wytwarzaniu określonych usług i dóbr, jak również na mobilizacji kapitału społecznego, propagowaniu zachowań innowacyjnych, a także poszerzaniu rynku przez włączanie do uczestnictwa. Co więcej, możemy powiedzieć, że przedsiębiorstwo społeczne stanowi istotny element gospodarki rynkowej, ale lokujący swoją misję wraz z celami operacyjnymi poza sferą rynku. Choć uczestniczy w gospodarce rynkowej, to wszystko odbywa się podług specyficznych zasad, co niewątpliwie odróżnia je od podmiotów sektora prywatnego. Należy przy tym zauważyć, że przedsiębiorstwo społeczne nigdy nie stanie się dominującą formą gospodarki rynkowej, choć jego występowanie jest konieczne, by przeciwdziałać masowej marginalizacji i deprywacji (tamże: 9).

W ramach EMES sformułowano precyzyjną klasyfikację cech swoistych przedsiębiorstw społecznych. Klasyfikacja EMES obejmuje kryteria wyodrębniania i oceny przedsiębiorstw społecznych. Wskaźniki są tak zaprojektowane, by z jednej strony analizować atrybuty związane z przedsiębiorczością, z drugiej zaś – ujawniać atrybut społeczny. Jednak należy pamiętać, że EMES to raczej idealny typ Weberowski. Rozróżniamy 4 kryteria ekonomiczne i 5 kryteriów społecznych.

Do kryteriów ekonomicznych zalicza się:

1. produkcję/sprzedaż dóbr i usług – działalność przedsiębiorstw społecznych nie polega wyłącznie na obronie interesów (rzecznictwo i lobbings) bądź redystrybucji środków finansowych (fundacje). Przedsiębiorstwa społeczne angażują się w proces produkcji dóbr i usług. To właśnie aktywność wytwórcza zapewnia beneficjentom stanowiska pracy bądź cykle szkoleniowe podnoszące kwalifikacje zawodowe i tym samym jest podstawowym kryterium funkcjonowania przedsiębiorstw;
2. autonomię – aktywność przedsiębiorstw społecznych może być finansowana ze środków publicznych, jednakże administracja publiczna nie może warunkować funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych poprzez wpływanie na ich decyzje. Organy decyzyjne przedsiębiorstw społecznych powinny mieć możliwość podejmowania nieskrępowanych decyzji odnoszących się do realizowanych misji statutowych. Oczywiście ta niezależność decyzyjna odbywa się w ramach ograniczeń, takich jak procedury pozyskiwania dotacji, czy bilateralne umowy podwykonawcze;
3. ryzyko ekonomiczne – podmioty ekonomii społecznej mają działać w myśl reguł ryzyka ekonomicznego, a więc wyraźnej zależności między poziomem sprzedaży swoich produktów bądź usług, a własną kondycją;
4. zatrudnienie płatnego personelu – podobnie jak organizacje non-profit, przedsiębiorstwa społeczne mogą nawiązywać współpracę z pracownikami odpłatnymi bądź wolontariuszami. Jednak w przeciwieństwie do organizacji wolontarystycznych, które podejmują współpracę wyłącznie z wolontariuszami, podmioty społeczne zatrudniają minimalną liczbę płatnego personelu (Davister, Defourny, Gregoire 2008: 253-292).

Do kryteriów społecznych zalicza się:

1. wyraźnie określony cel służenia wspólnocie – który jest nieodłącznie związany z wolą promowania odpowiedzialności społecznej w danej społeczności lokalnej. Działania podejmowane w ramach służby wspólnocie wykraczają poza indywidualny interes osób zaangażowanych w działalność przedsiębiorstw ekonomii społecznej i mają dość zróżnicowany charakter. Począwszy od przedsięwzięć związanych z odzyskiwaniem i segregacją odpadów na danym obszarze, a skończywszy na integracji zajęciowej osób z różnym stopniem niepełnosprawności;
2. Oddolny, obywatelski charakter – przedsiębiorstwa społeczne powinny być inicjatywą pochodzącą od grupy obywateli, którzy wspólnie podzielają ideę projektu.
3. moc decyzyjną, która nie jest oparta na własności kapitału – chodzi o to, by proces decyzyjny nie był warunkowany przez potencjalny i realny udział w kapitale. Zatem wszyscy interesariusze powinni mieć zagwarantowane pełnoprawne i równoprawne uczestnictwo w podejmowaniu decyzji (zasada „jedna osoba, jeden głos”).

Wyjątek stanowią spółdzielnie, gdzie udział w organach decyzyjnych jest uwarunkowany posiadaniem udziałów. Jednak nawet w tym przypadku siła głosu nie jest proporcjonalna do posiadanych udziałów;

4. naturę partycypacyjną – czyli dynamikę opartą na uczestnictwie, obejmującą różnych interesariuszy, których dotyczy działalność danego przedsiębiorstwa społecznego;
5. ograniczenie dystrybucji zysków – to kryterium odnosi się do zobowiązania do niedokonywania podziału zysków i wystrzegania się maksymalizacji zysku (tamże: 253-292).

Powyższe kryteria sformułowano dość zachowawczo. W konsekwencji z jednej strony mają one charakter uniwersalny, z drugiej jednak – budzą rozliczne wątpliwości interpretacyjne. Jak już wcześniej wspomniano, kryteriów EMES nie należy traktować jako warunków koniecznych, które musi spełnić dana organizacja, żeby zyskać miano podmiotu społecznego.

Podmioty ekonomii społecznej w Polsce

Debata nad ekonomią społeczną w Polsce dotyczy przede wszystkim zbioru instytucji, które tworzą dość obszerne i zdywersyfikowane środowisko. Można wyróżnić dwa modele ekonomii społecznej – tradycyjny i nowy (Dębski 2010: 25).

Tradycyjny model ekonomii społecznej opiera się na założeniu, że wszystkie przedsięwzięcia podejmowane w ramach przedsiębiorczości społecznej uwzględniają zasadę wzajemności, a kluczowa rola realizowanych inicjatyw przypisana jest liderom lokalnym, którzy stymulują przedsięwzięcia gospodarcze. W ramach tradycyjnego modelu, główny nacisk kładzie się na kategorie ekonomiczne, jak na przykład korzyści członków danych instytucji. Do typowych podmiotów prawnych zaliczanych do tradycyjnej ekonomii społecznej należą:

1. fundacja – organizacja zorientowana na realizację celów społecznie bądź też gospodarczo użytecznych (przy czym należy zwrócić uwagę, że cele gospodarcze nie są tożsame z celami zarobkowymi). Fundacja jest powoływana przez fundatora, który może być zarówno osobą fizyczną, jak i osobą prawną. Środki finansowe pozyskane na drodze działalności gospodarczej są przekazywane na realizację założeń statutowych;
2. stowarzyszenie – jest to forma dobrowolnego, samorządnego oraz trwałego zrzeszenia, które powołane jest w celach niezarobkowych. Forma stowarzyszenia zakłada więc realizację działalności dzięki pracy społecznej członków. Stowarzyszenie ma możliwość prowadzenia własnej działalności gospodarczej, pod warunkiem że przychód z realizowanych zadań zostanie całkowicie przekazany na cele statutowe, nie zaś do podziału między jego członków;

3. spółdzielnia – stanowi dobrowolne zrzeszenie dowolnej liczby osób. Charakteryzuje się niestałym składem osobowym oraz zmiennym funduszem udziałowym. Spółdzielnia ma możliwość realizacji działalności społecznej i oświatowo-kulturalnej dla różnych grup interesariuszy. Istnieje wiele typologii spółdzielni, jednakże najczęściej przyjmowanym kryterium rozróżnienia jest przedmiot działalności. Na tej podstawie możemy rozróżnić: spółdzielnie handlowe, mieszkaniowe, usługowe itd. Analogicznie, podział spółdzielni może być przeprowadzony ze względu na funkcję, jaką spełniają w stosunku do osób zrzeszonych. W przypadku, gdy powiązanie ze spółdzielnią wynika z faktu zaspokojenia potrzeb, to mówi się o spółdzielniach konsumenckich, często nazywanych spółdzielniami użytkowników. Jeżeli natomiast związek przybiera formę stosunku pracy, wówczas mowa o spółdzielniach pracy;
4. warsztat terapii zajęciowej (WTZ) – placówka wyodrębniona zarówno pod względem organizacyjnym, jak i finansowym, umożliwiającą podjęcie pracy osobom z różnym stopniem niepełnosprawności. Celem głównym jest stworzenie warunków rehabilitacji społecznej i zawodowej oraz pozyskiwanie kwalifikacji niezbędnych do podjęcia zatrudnienia;
5. Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych (TUW) – instytucje ubezpieczające swoich członków na zasadzie wzajemności. Celem nadrzędnym Towarzystw Ubezpieczeń Wzajemnych nie jest maksymalizacja zysku, lecz zaoferowanie taniej ochrony ubezpieczeniowej w zamian za składki pokrywające jedynie wypłacone świadczenia i koszty działalności (www.chces.pl).

Nowy model ekonomii społecznej funkcjonuje z kolei w warunkach interwencjonizmu państwowego. Podmioty społeczne są chronione i dotowane przez państwo, co jednak według opinii wielu osób może powodować, że łamana bywa zasada równości konkurencji w przypadku, gdy stają one w szranki z normalnymi podmiotami rynkowymi.

Nadrzędny katalog wartości, zasad i sposobów postępowania zakłada przede wszystkim zapobieganie marginalizacji społecznej i minimalizowanie bezrobocia. W odróżnieniu od tradycyjnych podmiotów, nowe podmioty ekonomii społecznej ukierunkowane są na realizację celów społecznych. Do typowych form nowej ekonomii społecznej należą:

1. Centrum Integracji Społecznej (CIS) jest rozwiązaniem prawnym wprowadzonym przez Ustawę z 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym. CIS powoływany jest przez jednostkę samorządu terytorialnego bądź organizację pozarządową. Głównym celem CIS jest konkretyzacja programów edukacyjnych z zakresu pozyskiwania umiejętności zawodowych, przekwalifikowania, podwyższania kwalifikacji zawodowych i nabywania umiejętności niezbędnych do codziennego życia. Programy te mają na celu reintegrację zawodową i spo-

leczną i kierowane są do osób zagrożonych marginalizacją społeczną. Centrum Integracji Społecznej nie stanowi autonomicznego podmiotu prawnego, lecz formę adresowaną do instytucji oraz organizacji pozarządowych pracujących z osobami z grup ryzyka.

2. Spółdzielnia socjalna to pierwsza forma zdefiniowana na gruncie prawa polskiego (Ustawa z dnia 27 kwietnia 2006 roku o spółdzielniach socjalnych). Spółdzielnia socjalna realizuje założenia wspólnego przedsiębiorstwa dzięki pracy członków i zorientowana jest na ich społeczno-zawodową rehabilitację. Spółdzielnia socjalna może być powoływana do życia przez osoby bezrobotne, bezdomnych objętych indywidualnym programem wychodzenia z bezdomności, uzależnionych od alkoholu po zakończeniu programu psychoterapii w zakładzie leczenia odwykowego, uzależnionych od środków odurzających po zakończeniu programu terapeutycznego w zakładzie opieki zdrowotnej, osoby dotknięte chorobami psychicznymi, byłych więźniów, uchodźców realizujących indywidualny program integracji oraz osoby niepełnosprawne.
3. Zakład aktywności zawodowej (ZAZ) jest niesamodzielną formą prawną i stanowi organizacyjnie i finansowo wydzieloną jednostkę, która uzyskuje status zakładu aktywności zawodowej. O powołanie ZAZ mogą wystąpić jednostki samorządu terytorialnego oraz organizacje wymienione w ustawie, których statutowym zobowiązaniem jest reintegracja społeczna i zawodowa osób z różnym stopniem niepełnosprawności. ZAZ może prowadzić działalność gospodarczą.
4. Klub Integracji Społecznej (KIS) stanowi jednostkę powołaną przez samorząd terytorialny lub organizację pozarządową. Celem tej jednostki jest wsparcie indywidualnych osób defaworyzowanych w pełnoprawnym uczestnictwie w życiu społeczności lokalnej, w powrocie do wypełnienia ról społecznych, czy aktywizacji zawodowej i reintegracji na rynku pracy (www.chces.pl).

W tabeli 1 zaprezentowano syntetyczną charakterystykę obydwu modeli.

Reasumując, o ile tradycyjna ekonomia społeczna stanowi ekonomię o udziale społecznym, o tyle nowa ekonomia społeczna dąży do tego, by być działalnością społeczną, która konkuruje i współdziała z instytucjami gospodarki.

Dość trudno jest oszacować liczebność podmiotów działających w ramach sektora ekonomii społecznej. Głównym problemem, który utrudnia włączenie ekonomii społecznej do statystyki publicznej, jest dość niska jakość lub brak danych na temat tworzących ją segmentów. Jakakolwiek próba rzetelnego uchwycenia roli tego sektora w Polsce nie będzie możliwa bez uruchomienia w trybie regularnym nowych badań (szczególnie dotyczy to badania stowarzyszeń, fundacji i organizacji społecznych SOF-1) oraz poprawy jakości danych administracyjnych odnoszących się do sektora (chodzi tu o dane rejestrowe z systemu REGON). Na chwilę obecną znaczna część instytucji ekonomii społecznej pozostaje poza obszarem obserwacji GUS.

Tabela 1: Tradycyjna i nowa ekonomia społeczna

	TRADYCYJNA EKONOMIA SPOŁECZNA	NOWA EKONOMIA SPOŁECZNA
Problemy	przeciwdziałanie wyzyskowi i alienacji	zapobieganie marginalizacji społecznej i minimalizacja bezrobocia
Zysk a cele społeczne	w równym stopniu dążenie do wypracowania zysku i realizacji celów społecznych	cele społeczne stanowią priorytet
Rola państwa	państwo ma wspierać tradycyjne instytucje ekonomii społecznej	państwo ma popierać, dotować i chronić nowe podmioty ekonomii społecznej
Stosunek do rynku	konkurencja	operuje w obszarach nieudolności rynkowej
Efekty makrostrukturalne	koncentracja na neutralizacji konfliktu klasowego	dążenie do wzrostu spójności społecznej

Źródło: Kazimierczak 2007:98

Według najświeższych dostępnych danych, w 2010 roku w Polsce zarejestrowanych było 12 tys. fundacji i 71 tys. stowarzyszeń bez uwzględnienia Ochotniczych Straży Pożarnych¹. W momencie włączenia do statystyki również OSP, uzyskamy wynik blisko 100 tys. zarejestrowanych organizacji. Przy jeszcze szerszym spojrzeniu można również uwzględnić: jednostki samorządu gospodarczego i zawodowego – w liczbie 6,5 tys., 3,8 tys. pozostałych organizacji członkowskich, które nie zostały zakwalifikowane jako stowarzyszenia (np. koła łowieckie, kasy pożyczkowe, komitety społeczne itp.), a także około 2 tys. oddziałów kościelnych instytucji organizacyjnych pełniących działalność społeczną. Jeżeli chodzi o podmioty starej ekonomii społecznej, to w 2010 roku liczba Towarzystw Ubezpieczeń Wzajemnych wynosiła 122, Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo-Kredytowych (SKOK) – 1797. Natomiast w przypadku podmiotów nowej ekonomii społecznej w badaniach opublikowanych w 2009 roku mówiło się o 45 spółdzielniach socjalnych (obecnie liczba ta wynosi ok. 250 spółdzielni socjalnych), 35 Zakładach Aktywności Zawodowej, 35 Centrach Integracji Społecznej i 30 Klubach Integracji Społecznej (Herbst 2009: 46). Odrębne jednostki organizacji pozarządowych stanowią tu warsztaty terapii zajęciowej (www.fundacja-nadzieja.org.pl). Według danych w 2008 roku funkcjonowało 643 warsztatów, w których uczestniczyło 6,7 tys. osób.

¹ Według oficjalnych danych REGON (stan na 01.10.2010).

Kompetencje i obszary działań podmiotów społecznych w Polsce

Sfera rynku pracy w Polsce ulega dość istotnym przekształceniom, o czym może świadczyć zmniejszająca się stopa bezrobocia. W dalszym ciągu jednak poważny problem stanowią grupy osób defaworyzowanych. Poprzez wytworzenie warunków umożliwiających aktywizację w sferze gospodarki rynkowej, możliwe jest podniesienie spójności społecznej w tych obszarach, w których nie radzi sobie administracja publiczna. Należy tu zaznaczyć, że ekonomia społeczna oferuje zupełnie inne podejście do problemu marginalizacji niż działania projektowane w ramach tradycyjnych polityk społecznych. Na dość znaczącą różnicę między ekonomią społeczną a tradycyjnymi politykami wskazuje Tomasz Sadowski. Jego zdaniem, model pomocy definiuje beneficjentów jako biernych odbiorców świadczeń dystrybuowanych przez wyspecjalizowane jednostki (www.siwar-ka.org.pl/biblioteka_ts.html). W konsekwencji, model ten nie zakłada aktywnego udziału beneficjentów w procesie reintegracji, a finansowanie opiera na środkach pozyskiwanych z budżetu. To właśnie odróżnia tradycyjny model pomocy od ekonomii społecznej, która, jak już wspomniano, jest zorientowana na aktywizację zawodową prowadzącą do integracji społecznej. Działania przedsiębiorstw społecznych koncentrują się na grupach, które ze względu na obiektywnie niższą wydajność pracy nie mają możliwości uczestnictwa w otwartym rynku. Poprzez rozpoznanie przyczyn, przedsiębiorstwa społeczne podejmują próbę wypracowania pożądaných zmian w sferze zatrudnienia tych specyficznych grup interesariuszy. Gotowość do zindywidualizowanej, kompleksowej pomocy odróżnia podmioty ekonomii społecznej od innych instytucji świadczących usługi na rynku pracy. Najczęściej wymienia się kompetencje w sferze integracji w ramach rynku pracy i przeciwdziałanie marginalizacji społecznej (Frączak, Wygnański 2008: 22-25). Podejmowane działania mogą przybierać dość zróżnicowane formy, jednak mimo to w każdym przypadku głównym celem jest podnoszenie szans na rynku pracy, począwszy od informacji, kursów, usług konsultingowych, aż po bardziej rozwinięte i konkretne profile wsparcia – coaching związany z karierą czy rozwojem ścieżki zawodowej bądź realne angażowanie osób w formach tymczasowych lub stałych (tamże: 22-25).

Przedsiębiorstwa społeczne działają w bardzo wielu sektorach, jednak przede wszystkim jest to szeroko pojmowany sektor usług. Głównie są to usługi ukierunkowane na otwarty rynek, usługi wzajemne, jak również usługi publiczne. Jak zauważa Jakub Wygnański, dystrybucja usług o charakterze publicznym jest swoistego rodzaju novum w stosunku do tradycyjnej ekonomii społecznej (zwłaszcza spółdzielni). Dlatego też czasami określa się to mianem nowej ekonomii społecznej. Usługi publiczne mogą przybierać dość zdwersyfikowane formy, jednak przynajmniej dwie kategorie – usługi techniczne i społeczne – są istotne dla sfery przedsiębiorczości społecznej:

1. usługi społeczne (pożytku publicznego) – mogą być definiowane jako usługi edukacyjne, np. administracja przedszkola, szkoły, lecz również jako formy kształcenia ustawicznego czy edukacji nieformalnej. Działalność edukacyjna może mieć charakter ekonomiczny, czasem zaś przedsiębiorstwo społeczne wykorzystane jest jako źródło dodatkowych środków na tego rodzaju działania. Jeżeli zaś chodzi o świadczenie usług socjalnych, to są to zarówno usługi, które nie konkurują na rynku (np. schroniska dla bezdomnych), ale również te, w których konkurencja taka występuje, czyli w sferze pozyskiwania środków publicznych oraz konsumentów (np. usługi opiekuńcze wykonywane w domu oraz prowadzenie różnego rodzaju instytucji opiekuńczych).
2. usługi techniczne (inaczej określane jako usługi użyteczności publicznej) – jest to druga ważna sfera aktywności przedsiębiorstw społecznych. Mogą być związane przykładowo z utrzymywaniem zieleni miejskiej, czy innych prac porządkowych mienia publicznego (zbieranie odpadów i procesy utylizacji). Ponadto PE-Sy mogą również świadczyć usługi z zakresu transportu osób z różnym stopniem niepełnosprawności (para transit) oraz transportem ogólnodostępnym².

Jeżeli zaś chodzi o typ usługi o charakterze wzajemnym, to „mogą to być zarówno przedsięwzięcia działające w obszarze rynku i konkurencyjne właśnie ze względu na swój wzajemnościowy charakter, np. ubezpieczenie wzajemne (TUW-y), usługi zdrowotno-opiekuńcze, spółdzielnie telefoniczne etc. albo też ‘alternatywne’ mechanizmy wymiany, np. Banki Czasu, LETS-y czy systemy barterowe” (tamże: 23).

Jak już wcześniej wspomniano, wzajemność jest – obok solidarności – jednym z głównych komponentów ekonomii społecznej i może być tożsama z ograniczoną formą redystrybucji zysku. Ponadto warto zaznaczyć, że wzajemność postrzegana jako swoista kompetencja PES, w wielu przypadkach wytwarza wartość dodaną przedsięwzięć i prowadzi do wzrostu zysku społecznego.

Nie mniej ważne są usługi zorientowane na otwarty rynek. Dość istotne są tu działania spółdzielni socjalnych i niektórych organizacji pozarządowych, które świadczą takie usługi i równocześnie zapewniają pracę grupom zmarginalizowanym. Najczęściej zalicza się tu usługi budowlano-remontowe, turystyczne, porządkowe i ochrony mienia, gastronomiczne czy telemarketingu.

Sektor podmiotów społecznych może wytwarzać dobra publiczne, z których korzystają wszyscy i nie dochodzi między nimi do zjawiska konkurencji. Odnosi się to przede wszystkim do aktywności z zakresu ochrony środowiska, podtrzymywania lokalnych tradycji, bezpieczeństwa publicznego, szeroko rozumianej ochrony zabytków i ochrony dóbr kultury. Z uwagi na wzrastające znaczenie rozwoju dokonującego się w oparciu o kapitał ludzki i społeczny, strategia i programy na rzecz spo-

²Jako przykład Wygnański przywołuje włoskie miejskie wypożyczalnie rowerów prowadzone przez spółdzielnie socjalne.

leczności lokalnych „staje się jedną z podstawowych form działalności gospodarczej, gdzie zysk liczony jest przede wszystkim w efektach odczuwalnych przez całą wspólnotę. Formy te są szczególnie użyteczne przy rewitalizacji czy szerszej rozumianej aktywizacji lokalnej” (tamże: 24).

Aktywność handlowa podmiotów ekonomii społecznej może być związana z dobrami wytwarzanymi przez same przedsiębiorstwa społeczne oraz z pośrednictwem w sprzedaży dóbr wyprodukowanych przez innych, z których dochód przeznaczony jest na cele społeczne. Jeżeli chodzi o produkcję dóbr, to są to zwłaszcza produkty należące do kategorii pracochłonnej, niekoniecznie technologicznie zaawansowanej. Przykładem może być produkcja mebli, szycie odzieży, formy rękodzieła artystycznego, czy produkcja żywności.

Działalność gospodarcza przedsiębiorstw społecznych i ich efektywne funkcjonowanie w sferze struktur rynkowych nie jest podyktowane jedynie otrzymaniem subwencji, dotacji czy ulg (tamże: 25). Atutem ekonomii społecznej jest minimalizowanie kosztów transakcyjnych, co przekłada się na obniżenie kosztów działalności gospodarczej i w konsekwencji prowadzi do uzyskania szansy na równoprawne uczestnictwo w sferze gry rynkowej. Warto przywołać syntetyczną ocenę aktualnych najważniejszych problemów ekonomii społecznej przedstawionych przez Piotra Frączaka:

Próby oparcia działania organizacji na członkach (praca społeczna, składki) nie sprawdziły się, co wynika z powolnego spadku aktywności obywatelskiej Polaków i faktu istnienia dużej podaży różnego rodzaju środków publicznych, które choć często wymagają skomplikowanych procedur, modyfikacji misji, w istocie są dużo pewniejszym i zasobniejszym źródłem niż inne metody zdobywania pieniędzy – oparte na zaufaniu społecznym i aktywności obywatelskiej. Nastąpiła więc, w jakiejś mierze, „etatyzacja” sektora, czyli upodobnienie (a także zbliżenie instytucjonalne) do administracji publicznej (tamże:11).

Co więcej, można dostrzec próby „komercjalizacji” sektora, a więc dookreślenia ekonomicznego wymiaru działań obywatelskich. W dalszym ciągu jednak mało prawdopodobne jest, by organizacje zrezygnowały ze stabilnych i przewidywalnych procedur w dostępie do środków unijnych na rzecz ryzyka w działaniach na wolnym rynku.

Ekonomia społeczna jako potencjalna determinanta rozwoju lokalnego

Jak już zostało wspomniane, jedną z najważniejszych funkcji sektora ekonomii społecznej jest zapobieganie marginalizacji społecznej osób pozostających bez zatrudnienia, osób bezdomnych czy uzależnionych, bądź też z różnych względów izolowanych. Podmioty działające w ramach ekonomii społecznej poprzez aktywizację tych właśnie grup i włączanie ich do gospodarki rynkowej, mają wpływ

na zwiększenie spójności społecznej w danym regionie. To z kolei znajduje przełożenie na zwiększenie liczby miejsc pracy, ochronę grup defaworyzowanych, podnoszenie kwalifikacji zawodowych i, w efekcie, wyrównywanie szans w dostępie do społecznie cenionych dóbr. Jest to niewątpliwa przewaga ekonomii społecznej nad podmiotami, które funkcjonowały w oparciu o założenia tradycyjnej polityki społecznej. Instytucje ekonomii społecznej, w odróżnieniu od pozostałych podmiotów, są ukierunkowane na kształtowanie się postaw proaktywnych względem uczestnictwa w gospodarce rynkowej, życiu obywatelskim oraz na usamodzielnianie się grup wykluczonych (Czemiel-Grzybowska 2010: 18-19). Jedną z możliwości aktywizacji osób wykluczonych może być stwarzanie warunków do zatrudnienia socjalnego, które opiera się na założeniu „praca zamiast zasiłku”. Tak więc skutecznym sposobem w walce z biedą jest zapewnienie źródła dochodu komplementarnego ze świadczeniem socjalnym. Niewątpliwie korzyścią wynikającą z takiego zatrudnienia jest to, że wynagrodzenie otrzymane w zamian za świadczenie pracy socjalnej ma charakter motywujący, co pozytywnie wpływa na poczucie własnej wartości. Poprzez prowadzenie takiej polityki, podmioty społeczne wpływają na kumulację kapitału ludzkiego i w konsekwencji pozytywnie oddziałują na rozwój danego regionu. Sektor ekonomii, dzięki przywracaniu jednostek i grup wykluczonych, poszerza rynek oraz zasila region w pracującą siłę roboczą, stymulując jego rozwój. Wioletta Czemiel-Grzybowska wymienia następujące efekty działań przedsiębiorstw społecznych, które bezpośrednio znajdują odzwierciedlenie w procesach rozwoju regionalnego:

- zapobieganie i ograniczanie bezrobocia;
- ponowne włączanie osób defaworyzowanych na rynek pracy;
- rozwiązywanie problemów społecznych, uczestnictwo w inicjatywach lokalnych;
- poszerzanie oferty podmiotów gospodarczych;
- formułowanie nowych form partnerstwa pomiędzy grupami społecznymi, organami administracji publicznej i instytucjami biznesowymi;
- możliwie równoprawną dystrybucję publicznego kapitału finansowego (tamże:18).

Wyliczone powyżej założenia działalności podmiotów społecznych można skonfrontować z czynnikami, dla których ekonomia społeczna ma szczególne znaczenie. W związku z tym w poniższej tabeli zaprezentowano wpływ ekonomii społecznej na czynniki rozwoju lokalnego.

Tabela 2: Wpływ ekonomii społecznej na poszczególne czynniki rozwoju lokalnego.

Czynniki rozwoju regionalnego	Oddziaływanie ekonomii społecznej
Kapitał ludzki	upowszechnianie praktyk prowadzących do podnoszenia kwalifikacji

Kapitał społeczny	<p>zawodowych i zwiększenia poziomu wykształcenia, gwarantowanie dostępu do placówek szkoleniowych i edukacyjnych</p> <p>instytucje sektora ekonomii społecznej, ze względu na kształcenie i aktywizację zawodową, przyczyniają się do zwiększania poziomu innowacji i przedsiębiorczości</p>
Kapitał materialny	<p>ekonomia społeczna ma wpływ na kapitał materialny poprzez projektowanie działań mających na celu ochronę zasobów naturalnych i środowiska przyrodniczego, zwiększanie świadomości i wiedzy merytorycznej od samorządów czy prywatnych podmiotów gospodarczych. To (np. obiekty ochrony zdrowia, kultury i rekreacji)</p>
Kapitał finansowy	<p>zawijazywanie partnerstw międzysektorowych z organami administracji publicznej, biznesem i w konsekwencji przejmowanie zadań publicznych od samorządów czy prywatnych podmiotów gospodarczych. To z kolei jest dość istotne dla odciążania i zmniejszania wydatków samorządów terytorialnych na usługi z zakresu pomocy społecznej</p>

Źródło: Czemiel-Grzybowska 2010: 18-19

Reasumując, udział podmiotów działających w ramach ekonomii społecznej w czynnikach rozwoju regionu jest dość istotny. W każdej bowiem grupie determinant można dostrzec wpływ polityk implementowanych przez przedsiębiorstwa społeczne. Jednak z uwagi na fakt, że podmioty ekonomii społecznej są powoływane do życia ze względu na cele społeczne, to największy wpływ ekonomii społecznej można zauważyć w przypadku czynników takich jak kapitał ludzki i społeczny. Dzięki działaniom podmiotów ekonomii społecznej możliwe jest zwiększenie dostępu do oferty edukacyjnej i szkoleniowej, co przekłada się na postęp kulturalny, a także zmiany w sposobie życia (tamże: 20).

Wracając do modelu wzrostu endogenicznego, kwalifikacje i wiedza oraz umiejętności mają charakter publiczny i w związku z tym wzbogacanie kapitału ludzkiego może wpływać na wzrost dochodu regionu. Równie ważne jest stwierdzenie, że efektywność podmiotów społecznych świadczy o solidarności danej społeczności lokalnej, jak również o jej zdolnościach do samoorganizacji. Odwołując się do tabeli, ekonomia społeczna oddziałuje również na rozwój materialny i odnosi się w tej sferze do troski o środowisko naturalne, rozbudowy infrastruktury i zwiększania wiedzy na temat ekologii danego regionu. W ten sposób, przedsiębiorstwa społeczne mogą wpłynąć pozytywnie na atrakcyjność jednostki terytorialnej, co będzie skutkowało podniesieniem poziomu konkurencyjności i ostatecznie przełoży się na rozwój regionalny (tamże: 18-19).

W odniesieniu do aspektu kapitału finansowego kluczowym komponentem rozwoju regionu jest popyt wewnętrzny, który wpływa na wielkość oraz strukturę wydatków danej społeczności lokalnej. Sektor ekonomii społecznej inicjuje procesy

aktywizacji zawodowej, zwiększa liczbę stanowisk pracy i zmniejsza liczbę osób pasywnych zawodowo. Skutkuje to wzrostem dochodu społeczności, co pozytywnie wpływa na zwiększenie popytu wewnętrznego. Także powstawanie podmiotów działających w obrębie ekonomii społecznej może przyczynić się do wzrostu gospodarczego, ponieważ wzrośnie liczba miejsc pracy, jak również dochód samorządów z podatków (tamże: 20).

Podsumowując rozważania zawarte w niniejszym artykule, można stwierdzić, że rozwój ekonomii społecznej może w dość istotnym stopniu przyczynić się do rozwoju regionalnego. Sektor ekonomii społecznej stwarza nowe perspektywy dla grup defaworyzowanych i doświadczających marginalizacji. Daje sposobność podnoszenia kwalifikacji, kształcenia i aktywizacji. W związku z tym tworzenie podmiotów ekonomii społecznej umożliwia zwiększenie liczby miejsc na rynku pracy, a także ilości wytwarzanych dóbr i usług, co z kolei wpływa na podniesienie rozwoju gospodarczego regionu (tamże: 9).

BIBLIOGRAFIA

- Bereza, Jan. 2008. Przedsiębiorczość społeczna w procesach rozwoju lokalnego. W: Jerzy Hausner (red.), *Wspieranie ekonomii społecznej*, Kraków: Wydawnictwo MSAP-UE, s. 27-39.
- Bohdziewicz-Lulewicz, Marta, Szczucka, Anna, Worek, Barbara. 2008. Przedsiębiorczość społeczna w Małopolsce i jej wpływ na rozwój lokalny. W: Jerzy Hausner, Anna Giza-Poleszczuk (red.), *Ekonomia społeczna w Polsce: osiągnięcia, bariery rozwoju i potencjał w świetle wyników badań*. Warszawa, s. 263-290.
- Czemiel-Grzybowska, Wioletta. 2010. Ekonomia społeczna a rozwój regionalny. W: Wioletta Czemiel-Grzybowska (red.), *Zarządzanie Przedsiębiorstwem Społecznym. Raport z Badań*. Wydawnictwo RISE, Białystok, s. 18-20.
- Davister, Catherine, Defourny, Jacques, Gregoire, Olivier. 2008. Przedsiębiorstwa społeczne integracji zawodowej WISE. w Unii Europejskiej: przegląd kategorii. W: Wygnański, Jakub (red.), *Antologia tekstów kluczowych- przedsiębiorstwa społeczne*. Wydawnictwo FISE, Warszawa, s. 253-292.
- Defourny, Jacques. 2005. Przedsiębiorstwo społeczne w poszerzonej Europie: koncepcja i rzeczywistość. W: *Ekonomia społeczna. Kraków 2004*. Warszawa: Związek Lustracyjny Spółdzielni Pracy, Ministerstwo Polityki Społecznej.
- Frączak, Piotr, *Ekonomia społeczna w Polsce AD 2010*. Dostęp: www.fundacjanadzieja.org.pl/ekonomiaspoleczna/pdf/fraczak_arty-kul.pdf [16.10.2011]
- Frączak, Piotr, Wygnański, Jakub. 2008. Kompetencje i obszary działań przedsiębiorstw społecznych. W: Piotr Frączak, Jakub Wygnański (red.), *Polski model*

- ekonomii społecznej Rekomendacje dla rozwoju, Warszawa: Wydawnictwo FISE, s. 22-25.
- Giza-Poleszczuk, Anna, Hausner, Jerzy. 2008. Wprowadzenie – ekonomia społeczna i rozwój. W: Anna Giza-Poleszczuk, Jerzy Hausner (red.), *Ekonomia społeczna w Polsce: osiągnięcia, bariery rozwoju i potencja w świetle wyników badań*. Warszawa: Wydawnictwo FISE, s. 11-40.
- Gorlach, Krzysztof. 2007. Koncepcja rozwoju neo-endogennego, czyli renesans znaczenia wiedzy lokalnej. W: Krzysztof Gorlach, Marian Niezgodą, Zygmunt Seręga (red.), *Socjologia jako służba społeczna. Pamięci Władysława Kwaśniewicza*. Kraków: Wydawnictwo UJ, s. 137-150.
- Hausner, Jerzy. 2008. Ekonomia społeczna a kategoria rozwoju. W: Jerzy Hausner (red.), *Ekonomia społeczna a rozwój*. Kraków: Wydawnictwo MSAP-UE, s. 11-24. Dostęp: www.ekonomiaspoleczna.pl/files/ekonomiaspoleczna.pl/public/Biblioteka/2007.1.pdf [16.10.2011]
- Hausner, Jerzy, Laurisz, Norbert, Mazur, Stanisław. 2006. Przedsiębiorstwo społeczne – konceptualizacja. Referat będący załącznikiem do *Raport Otwarcia projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej*. Warszawa: Wydawnictwo FISE.
- Herbst, Jerzy. 2008. Pole przedsiębiorczości społecznej w Polsce. W: Anna Giza-Poleszczuk, Jerzy Hausner (red.), *Ekonomia społeczna w Polsce: osiągnięcia, bariery rozwoju i potencja w świetle wyników badań*, Warszawa: Wydawnictwo FISE, s. 41-86.
- Herbst, Jan. 2008. Przedsiębiorczość społeczna w polskich organizacjach pozarządowych. W: Joanna Dąbrowska (red.), *Od trzeciego sektora do przedsiębiorczości społecznej – wyniki badań ekonomii społecznej w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo Stowarzyszenie Klon/Jawor, s. 143-169.
- Izdebski, Hubert. 2007. Spółdzielnie socjalne a organizacje pozarządowe – przewidywane skutki ustawy o spółdzielniach socjalnych. *Trzeci Sektor*, 7/2007
- Kazimierczak, Tadeusz, .2007. Zrozumieć ekonomię społeczną. W: Tadeusz Kazimierczak, Marek Rymśza (red.), *Kapitał społeczny. Ekonomia Społeczna*. Warszawa: Wydawnictwo IPS, s. 93-126.
- Kwaśnicki, Witold. 2005. Gospodarka społeczna z perspektywy ekonomii liberalnej. *Trzeci Sektor*, 2 (wiosna), s. 10-35.
- Rymśza, Marek. 2005. Stara i nowa ekonomia społeczna. Polska na tle doświadczeń europejskich. *Trzeci Sektor*, 2 (wiosna), s. 2-9.
- Rymśza, Marek. 2007. Trzeci sektor a druga fala ekonomii społecznej w Polsce. *Trzeci Sektor*, 9, s. 3-8.
- Sadowski, Tomasz. 2005. *Ekonomia społeczna w Polsce – nowe perspektywy w przeciwdziałaniu wykluczeniu społecznemu*. Dostęp: www.siwbarka.org.pl/biblioteka_ts.html [09.08.2011].
- Wygnański, Jakub, Frączak, Piotr. 2006. Ekonomia społeczna w Polsce – definicje, zastosowania, oczekiwania, wątpliwości. *Ekonomia społeczna teksty*, 1/2006. Dostęp: www.es.teksty.ekonomiaspoleczna.pl/pdf/2006_1_es_teksty.pdf [17.10.2011]

Małgorzata Kaliszewska

Absolwentka dwóch kierunków: socjologia (Uniwersytet Jagielloński) oraz stosunki międzynarodowe ze specjalizacją Peace and Development (Wyższa Szkoła Europejska im. ks. Józefa Tischnera). W trakcie studiów realizowała półroczne stypendium zagraniczne na Uniwersytecie Kopenhaskim (Dania), a także ukończyła staż w Islandzkim Ministerstwie Spraw Zagranicznych oraz w Icelandic International Development Agency (Islandia). Po zakończeniu studiów podjęła pracę na stanowisku konsultanta ds. CSR i obecnie zaangażowana jest w realizację ogólnopolskiego projektu „Gotuj z sercem” na rzecz Polskiej Akcji Humanitarnej.