

## Przedsiębiorczość społeczna

Jednym ze sposobów na ograniczenie deficytu budżetowego jest bowiem poszukiwanie efektywniejszych społecznie i ekonomicznie metod realizacji zadań publicznych. Można je powierzyć, tak jak w wielu krajach UE, a także m.in. w USA i Australii, właśnie organizacjom przedsiębiorczości społecznej. Cechą znaną organizacjom gospodarki społecznej jest to, że zysk nie stanowi ich wyłącznego celu.

W Polsce, w krajach Europy Zachodniej oraz w innych regionach świata instytucje przedsiębiorczości społecznej, zwane także niekiedy instytucjami gospodarki obywatelskiej lub gospodarki społecznej, stanowią od co najmniej dwóch stuleci ważny sektor wytwarzający towary i usługi, tak o charakterze handlowym, jak i nie komercyjnym. Jednak od ponad ćwierćwiecza w krajach UE jak i w innych państwach obserwuje się wyraźny renesans zainteresowania inicjatywami przedsiębiorczości społecznej. W krajach UE nowe inicjatywy w tym zakresie są rozwinięciem idei przedsiębiorczości o zobowiązaniach społecznych. Ich obecność jest szczególnie widoczna na szczeblu lokalnym.

### Kryteria firm społecznych

Niebagatelny udział w rozwoju instytucji przedsiębiorczości społecznej ma wydatny wzrost w ostatnim ćwierćwieczu XX stulecia zjawiska nowego ubóstwa. To dało przemożny impuls do rozwoju autonomicznych inicjatyw przyjmujących różnorakie formy prawne, jak fundacje, stowarzyszenia i związki oraz spółdzielnie i firmy społeczne w szczególności w takich dziedzinach, jak integracja społeczno-zawodowa osób bez kwalifikacji oraz szkolenia zawodowe, centra dla młodzieży, usługi dla osób starszych, pomoc zbiorowościom o szczególnych problemach, jak dzieci - ofiary przemocy, uchodźcy, imigranci. Rozwój przedsiębiorczości społecznej ma też znaczenie w zmniejszaniu kryzysu finansów publicznych. Jednym ze sposobów na ograniczenie deficytu budżetowego jest bowiem poszukiwanie efektywniejszych społecznie i ekonomicznie metod realizacji zadań publicznych. Można je powierzyć, tak jak ma to miejsce w wielu krajach UE, a także m.in. w USA i Australii, właśnie organizacjom przedsiębiorczości społecznej. Cechą znaną organizacjom gospodarki społecznej jest to, że zysk nie stanowi ich wyłącznego celu. Organizacje te tworzą taki model działania, który przyczynia się nie tylko do osiągnięcia korzyści ekonomicznych, ale także podtrzymuje i rozwija więzi społeczne. Ich podstawową formą są tzw. **firmy społeczne**. Są to podmioty gospodarcze o rynkowej orientacji, które równocześnie respektują specyficzne potrzeby osób o słabej zatrudnialności i niskich kwalifikacjach, tworząc szereg form tymczasowego i stałego zatrudnienia:

- przygotowują do pracy na otwartym rynku pracy, pomagając w samozatrudnieniu poprzez przyuczenie do zawodu, udzielanie mikropożyczek bądź tworzenie miejsc pracy,
- rozwijają wspierane zatrudnienie w ramach otwartego rynku pracy (*supported employment*),
- rozwijają odrębne systemy stabilnego zatrudnienia równoległe wobec rynku.

Główne cele przedsiębiorstw społecznych to:

- reintegracja z rynkiem pracy osób niepełnosprawnych, długotrwale bezrobotnych, zagrożonych lub dotkniętych wykluczeniem społecznym (m.in. osoby uzależnione, b. więźniowie, młodzież, która przerwała obowiązek szkolny),

- pełnienie roli tymczasowych rynków pracy, stanowiących etap przejścia do otwartego rynku pracy,
- realizacja niezaspokojonych potrzeb społeczności lokalnych poprzez produkcję dóbr i usług (tradycyjnych usług opiekuńczych jak i nowych przedsięwzięć ukierunkowanych na stymulowanie i zaspokojenie popytu na nowe usługi sąsiedzkie)
- produkcja dóbr i usług wymagających ekstensywnego zatrudnienia.

Przyjmuje się, że mianem przedsiębiorstw społecznych określa się inicjatywy spełniające następujące kryteria społeczne i ekonomiczne:

#### **Kryteria społeczne:**

- działalność przedsiębiorstw społecznych jest ukierunkowana *explicite* na wspieranie i rozwój społeczności lokalnych i promowanie poczucia odpowiedzialności społecznej na szczeblu lokalnym. Jednym z zasadniczych celów przedsiębiorstw społecznych jest służenie rozwojowi wspólnot lokalnych i wybranym zbiorowościom,
- demokratyczne zarządzanie w przedsiębiorstwach społecznych oparte na zasadzie 1 miejsce, 1 głos - proces podejmowania decyzji nie podporządkowany udziałom kapitałowemu, chociaż w przedsiębiorstwach społecznych właściciele kapitału odgrywają istotną rolę, to prawa w zakresie podejmowania decyzji są dzielone z innymi udziałowcami,
- partycypacyjny charakter przedsiębiorstw społecznych. Odznaczają się one tym, że użytkownicy ich usług są reprezentowani i uczestniczą w ich strukturach. W wielu wypadkach jednym z celów przedsiębiorstw społecznych jest wzmocnienie demokracji na szczeblu lokalnym poprzez działalność ekonomiczną,
- ograniczona dystrybucja zysków.

#### **Kryteria ekonomiczne:**

- stała działalność mająca bezpośrednio na celu produkcję dóbr i/lub sprzedaż usług. W mniejszym stopniu natomiast niż klasyczne organizacje III sektora pełnią rolę rzecznika praw i potrzeb lub zajmują się redystrybucją;
- duży stopień autonomii działania: przedsiębiorstwa społeczne są zakładane na zasadach dobrowolności przez grupy obywateli i przez nich zarządzane (nie są zarządzane pośrednio lub bezpośrednio przez władze publiczne i inne instytucje, jak firmy prywatne czy federacje), chociaż mogą korzystać z dotacji publicznych. Ich udziałowcy mają prawo głosu i prawo do własnego stanowiska oraz prawo wyjścia z organizacji;
- ponoszenie znaczącego ryzyka ekonomicznego w prowadzeniu działalności (finansowe podstawy działania przedsiębiorstw społecznych zależą od wysiłków ich członków i pracowników, do których należy zapewnienie odpowiednich zasobów finansowych, w odróżnieniu od instytucji publicznych);
- działalność przedsiębiorstw społecznych wymaga istnienia minimalnego personelu płatnego, chociaż podobnie jak w wypadku tradycyjnych organizacji non-profit, przedsiębiorstwa społeczne mogą bazować w swojej działalności zarówno na zasobach finansowych jak i pozapieniężnych oraz opierać swoją działalność na pracy płatnej i społecznej.

Utworzenie miejsc pracy w ramach przedsiębiorczości społecznej wymaga większego zaangażowania, znacznie większe są także potrzeby pracowników w zakresie poradnictwa,

terapii i nadzoru niż w wypadku standardowych miejsc pracy w gospodarce rynkowej. Przykładowo koncern Boeinga w ramach specjalnego programu przedsiębiorczości społecznej od lat kooperuje z kilkunastoma firmami społecznymi zatrudniającymi osoby niepełnosprawne. Koncern dostarcza surowce do produkcji drobnych części do samolotów (podkładki, niewielkie części wykonane z aluminium). Pracownicy Boeinga w ramach oddelegowania do firm społecznych na miejscu prowadzą szkolenia personelu i pomagają rozwiązywać problemy techniczne.

### **Na świecie i w kraju**

W dokumentach UE kategoria przedsiębiorstwa społecznego jest także podstawową cechą wyróżniającą gospodarki społecznej lub organizacji trzeciego sektora (*social economy organizations, third system organizations*). Regulacje UE dotyczące przedsiębiorczości społecznej to przede wszystkim Statut Spółdzielni Europejskiej oraz Dokument Konsultacyjny Komisji Europejskiej pt. *Cooperatives in Enterprise Europe* z 2001 r. W dokumencie wskazuje się na rolę gospodarki społecznej i spółdzielczości w realizacji kluczowych celów politycznych UE, w tym zwłaszcza polityki społecznej i zatrudnienia, rozwoju regionalnego, rozwoju własności pracowniczej i organizacji pracy. Zagadnienia przedsiębiorczości społecznej są także przedmiotem zainteresowania Dyrekcji Generalnej DG XXIII Komisji Europejskiej ds. Polityki Przedsiębiorstwa, Turystyki i Gospodarki Społecznej. W Parlamencie Europejskim istnieje specjalna grupa parlamentarna ds. gospodarki społecznej.

W dokumentach OECD oraz raportach z badań międzynarodowych EMES (*The Emergence of Social Enterprise*) w ramach instytucji gospodarki społecznej wymienia się dwa typy przedsiębiorstw społecznych: przedsiębiorstwa społeczne (*social enterprises*) oraz przedsiębiorstwa o orientacji społecznej (*social-purpose enterprises*). Przedsiębiorstwa społeczne to instytucje *non-profit* mające na celu przeciwdziałanie ekskluzji społecznej, będące instrumentem spójności społecznej i reintegracji społeczno-zawodowej grup nie samowystarczalnych ekonomicznie i społecznie oraz miejsca ich socjalizacji, a także podmioty służące rewitalizacji regionów peryferyjnych. Przedsiębiorstwa o orientacji społecznej to prywatne instytucje *non-profit*, które świadczą usługi socjalne i inne usługi na rzecz szerszych społeczności zarówno w tradycyjnych obszarach (np. usługi pielęgnacyjne), jak i odpowiadają na popyt na nowe usługi, m.in. kursy ochrony obiektów/nieruchomości, przywarsztatowe szkolenia zawodowe, kształcenie i doksztalcanie osób do nowych zawodów i umiejętności.

Według raportu OECD przedsiębiorstwa społeczne (*social enterprises*) to organizacje, które przyjmują odmienne formy prawne w poszczególnych krajach, są zorganizowane zgodnie z duchem przedsiębiorczości i realizują zarówno cele społeczne, jak i ekonomiczne. "To, co wyróżnia przedsiębiorstwa społeczne to ich zdolność do znajdowania innowacyjnych i dynamicznych rozwiązań wobec problemów bezrobocia i wykluczenia społecznego oraz przyczynianie się do takiego typu rozwoju ekonomicznego, który wzmacnia spójność społeczną, stanowiącą jeden z wymiarów zrównoważonego rozwoju".

W zakres pojęcia przedsiębiorstw społecznych wchodzi zarówno organizacje, które wywodzą się z organizacji obywatelskich, jak i firmy społeczne mające swój początek w sektorze biznesu. Ich cechą wspólną jest to, że stanowią emanację nowej przedsiębiorczości społecznej ukierunkowaną na cele ekonomiczne i społeczne oraz ekonomiczne i społeczne innowacje. Cechuje je bądź całkowity zakaz dystrybuowania zysków na rzecz członków (stowarzyszenia) lub ograniczony zakres dystrybuowania dochodów (spółdzielnie).

Przedsiębiorstwa społeczne rozwijają się także w USA. Definiuje się je jako organizacje *non-profit* lub związki organizacji *non-profit* i firm komercyjnych, których celem jest rozwój przedsięwzięć innowacyjnych, ukierunkowanych równocześnie na wspieranie misji

społecznej organizacji oraz generowanie zysków, a także na licencjonowanie lub tworzenie miejsc pracy. Część przedsiębiorstw społecznych w USA utrzymuje się niemal wyłącznie z prowadzenia działalności gospodarczej, jednak dla przytłaczającej większości firm społecznych dochody z prowadzonej działalności gospodarczej stanowią część przychodów. Pozostałe źródła to: dotacje i granty fundacji, instytucji rządowych i samorządowych oraz indywidualna ofiarność.

W Polsce podstawy prawne dla odbudowy organizacji gospodarki społecznej stanowią zwłaszcza dwie nowe ustawy: o zatrudnieniu socjalnym z 2003 r. oraz ustawa o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy z 2004 r., które promują rozwój gospodarki społecznej oraz wprowadzają spółdzielnię socjalną jako nowy typ spółdzielni. Spółdzielnia socjalna może produkować towary i usługi w dziedzinie edukacji, zdrowia, kultury i przez to tworzyć nowe miejsca pracy dla osób długotrwale bezrobotnych. Ustawa o zatrudnieniu socjalnym wprowadza instytucję tzw. centrów integracji społecznej jako formę przedsiębiorstwa społecznego o specjalnym statusie służącym reintegracji społecznej i zawodowej osób długookresowo bezrobotnych i zagrożonych wykluczeniem społecznym, uprawniając je do prowadzenia działalności produkcyjnej, handlowej i usługowej. Ustawa zawiera także zapis dotyczący prawa do zakładania spółdzielni przez uczestników centrów po zakończeniu programu readaptacji społeczno-zawodowej i możliwość wsparcia ze strony państwa tworzenia takich spółdzielni.

Rozwój różnorodnych inicjatyw w ramach gospodarki społecznej możliwy dzięki nowemu ustawodawstwu stwarza szansę na pracę i podtrzymanie oraz rozwinięcie umiejętności zawodowych setkom bezrobotnych. Istnienie zatrudnienia socjalnego stymuluje także lokalny kapitał społeczny, gdyż sprzyja budowaniu wzajemnego zaufania i uczestnictwa obywatelskiego.

### **Rejestr korzyści**

Jak wskazują doświadczenia zachodnie i polskie, wprowadzenie do polskiego ustawodawstwa nowych typów instytucji społecznych, jak organizacje pożytku publicznego, spółdzielnie socjalne i centra integracji społecznej oraz działalność szerokiej rzeszy organizacji *non-profit* mogą zapewnić przejściowe choćby miejsca pracy i w ten sposób mogą przyczynić się do zmniejszenia polskiego masowego obecnie bezrobocia oraz stanowić siłę napędową dla lokalnej i regionalnej gospodarki. Koniecznym warunkiem powodzenia jest jednak, aby w polityce gospodarczej docenić rolę pracowniczych form własności oraz, aby rozwijanie przedsiębiorczości społecznej odbywało się w ramach stabilnego partnerstwa i długoterminowej współpracy oraz wspólnej koordynacji między instytucjami przedsiębiorczości społecznej, organami administracji rządowej i jednostkami samorządu terytorialnego, a także innymi podmiotami lokalnego rozwoju, w tym Kościołem. Wspieraniu zawodowej i społecznej integracji poprzez popieranie partnerskiej współpracy instytucji i organizacji gospodarki społecznej oraz podmiotów publicznych i biznesu w zakresie tworzenia innowacyjnych projektów integracji społeczno-ekonomicznej służy m. in. nowa Inicjatywa Wspólnotowa EQUAL, stanowiąca część strategii UE na rzecz nowych sposobów rozwiązywania problemu nierówności i dyskryminacji na rynku pracy, której realizacja w Polsce rozpoczęła się w czerwcu 2004 r.

Doświadczenia z rozwojem przedsiębiorczości społecznej wśród krajów europejskich są na ogół obiecujące. Podkreśla się korzyści ekonomiczne, społeczne i psychologiczne. Przykładowo włoskie spółdzielnie socjalne prowadzące programy reintegracji społecznej zatrudniają ponad 33 tysiące pracowników, z czego ponad 13, 5 tysiąca to osoby o trwale lub okresowo obniżonej zdolności do pracy. Spółdzielnie socjalne powstają w wielu branżach, m. in. w rolnictwie, budownictwie, usługach oczyszczania miasta. Z badań włoskich wynika, że programy integracji społeczno-zawodowej w ramach spółdzielni socjalnych są skuteczne w

przypadku ponad 50 proc. uczestników. Przeprowadzona przez włoskie biura pracy (*Agenzia del Lavoro*) analiza kosztów i korzyści dowodzi, że nakłady biur pracy poniesione na szkolenia pracowników o niskiej zatrudnialności, koszty szkoleń przywarsztatowych dla takich pracowników jak i dla zwykłych pracobiorców oraz zatrudnienie instruktorów całkowicie się zwróciły w formie wyższych podatków i korzyści społecznych dla samych zatrudnionych i ich rodzin, chociaż spółdzielnie socjalne nie odnotowały zysku. Jednak celem przedsiębiorstw społecznych jest przede wszystkim integracja społeczno-zawodowa, a nie maksymalizacja korzyści ekonomicznych.

\*\*\*\*\*

Ludzie nie edukowani, uznani za niezdolnych do pracy, niechętnie zatrudniani, czy pozbawiani pracy, stanowią główną grupę zagrożoną społecznym wykluczeniem. Największą szansą na ich społeczną integrację stanowi praca. Chodzi tu o pracę w szerokim sensie. Nie tylko o opłacaną pracę rynkową (*labour*) i nie tylko o formalne zatrudnienie (*employment*), ale także o wykonywanie zajęć społecznie użytecznych. To stanowi jeden z ważniejszych czynników samorealizacji oraz indywidualnej identyfikacji i ma także wartość terapeutyczną i rehabilitacyjną. W konsekwencji jest pierwszym warunkiem zapobiegania wykluczeniu społecznemu. Jednocześnie jednak chodzi także o to, aby praca dla jak najszerzej grupy osób niepełnosprawnych oraz o obniżonej zdolności zatrudnienia, którzy chcą i mogą pracować, była atrakcyjna, wykonywana w przyzwoitych warunkach (*decent work*) i opłacana (*make work pay*).

**E. Leś**