

**Beata PETRECKA<sup>1</sup>**  
**Urszula PIETRZYK<sup>2</sup>**

## **EUROPEJSKI MODEL EKONOMII SPOŁECZNEJ – SPOJRZENIE Z PERSPEKTYWY KORZYŚCI SPOŁECZNYCH**

W artykule przedstawiono europejski model ekonomii społecznej na tle amerykańskiego jej ujęcia. W amerykańskim ujęciu – przedsiębiorstwo społeczne jest osadzone w rynku, musi realizować zarówno cel ekonomiczny jak i społeczny, a inicjatorem przedsiębiorczości społecznej są zazwyczaj charyzmatyczni prywatni przedsiębiorcy. W europejskim modelu natomiast, misja społeczna ma pierwszorzędne znaczenie, a nie maksymalizacja zysków. Przedsiębiorstwa takie zarządzane są przez grupę osób tworzących organizację opartą na zasadzie autonomii i partycypacji decyzyjnej. Bardzo często działalność społecznego przedsiębiorstwa jest subsydiowana przez państwo (nawet w 70%). Ekonomia społeczna (w modelu europejskim) ma między innymi przeciwdziałać wykluczeniu społecznemu, kształtować aktywną postawę bezrobotnych, budować postawę obywatelską, reintegrować z rynkiem i społeczeństwem.

**Słowa kluczowe:** ekonomia społeczna, subsydiowanie, aktywna postawa, Unia Europejska.

Ekonomia społeczna ma w Europie historię sięgającą XIX wieku, a jej tradycje są ściśle związane z ruchem spółdzielczym, który rozwijał się w większości państw europejskich<sup>3</sup>, czy – szerzej rzecz biorąc – z ruchem społecznym (spółdzielczym, stowarzyszeniowym)<sup>4</sup>. Już w tym początkowym okresie jej rozumienie nie było jednolite i jednocześnie podlegało istotnym zmianom zarówno w aspekcie form praktykowania, jak i zakresu pojęciowego. Traktowana była między innymi jako uzupełnienie gospodarki rynkowej przez publiczną, przypisywano jej funkcję krytyki i zastępowania ekonomii politycznej, poszerzania jej pojęcia o wytwarzanie dóbr publicznych (środków egzystencji, takich jak zdrowie czy edukacja). Lata dwudzieste poprzedniego wieku przyniosły dodatkowo koncepcję ekonomii solidarnościowej. Odrodzenie problematyki ekonomii społecznej nastąpiło w drugiej połowie XX wieku. W latach siedemdziesiątych zajmowano się nią podczas dyskusji o tak zwanym trzecim sektorze, sektorze *non profit*, ekonomii alternatywnej i solidarnościowej<sup>5</sup>. W latach dziewięćdziesiątych, zarówno na

<sup>1</sup> Dr Beata Petrecka, Instytut Stosunków Międzynarodowych, Państwowa Wyższa Szkoła Techniczno - Ekonomiczna w Jarosławiu.

<sup>2</sup> Mgr Urszula Pietrzyk, Instytut Stosunków Międzynarodowych, Państwowa Wyższa Szkoła Techniczno - Ekonomiczna w Jarosławiu.

<sup>3</sup> M. Grewiński, *Ekonomia społeczna – pojęcia, uwarunkowania, dorobek międzynarodowy*, <http://spolecznieodpowiedzialni.pl/files/file/chzjqwgsna66qbudf68z8e71wivgmf.pdf> (dostęp: 8 X 2012).

<sup>4</sup> E. Leś, *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Przegląd koncepcji i dobrych praktyk*, [w:] *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Wprowadzenie do problematyki*, red. E. Leś, <http://www.gospodarkaspoleczna.pl/pliki/badania/nowe/gospodarka-spoeczna-wprowadzenie.pdf> (dostęp: 8 X 2012).

<sup>5</sup> P. Sałusowicz, *Pojęcie, koncepcje i funkcje ekonomii społecznej*, [w:] *Ekonomia społeczna. Perspektywa rynku pracy i pomocy społecznej*, red. J. Stręga-Piasek, Warszawa 2007, <http://irss.pl/wp-content/uploads/2011/06/ekonomia-spoeczna.pdf> (dostęp: 8 X 2012).

gruncie europejskim, jak i amerykańskim, nasilił się dyskurs publiczny, w którego centrum pojawiły się kwestie przedsiębiorczości społecznej, społecznego przedsiębiorstwa i przedsiębiorcy<sup>6</sup>. W rezultacie w Europie ukształtowała się odmienna od dotychczasowej koncepcja ekonomii społecznej, nazywana – w odróżnieniu od jej „starej”, tradycyjnej postaci – nową ekonomią społeczną<sup>7</sup>. Na niej opiera się dzisiejszy europejski model ekonomii społecznej, wspólny krajom Unii Europejskiej oraz pozostałym krajom Europy o wysokich standardach demokracji<sup>8</sup>. Model rzeczywiście wspólny w pewnym fundamentalnym porządku, ale w różnych krajach realizowany w bardziej lub mniej zróżnicowany sposób. Samo zresztą nazewnictwo może już sugerować odmienne akcentowanie poszczególnych aspektów. W krajach angielskojęzycznych funkcjonuje określenie „ekonomia wspólnoty”, w obszarze języka hiszpańskiego „ekonomia pracy”, „ekonomia popularna” czy „ekonomia solidarnościowa”, a w obszarze języka francuskiego i holenderskiego „ekonomia współpracy” i „ekonomia społeczna”<sup>9</sup>.

Ogólnie rzecz ujmując, nowa ekonomia w rozumieniu europejskim tym się różni od tradycyjnej, że jest silniej nastawiona na zewnętrznych beneficjentów zaliczanych do grup defaworyzowanych<sup>10</sup>. Tradycyjne podmioty ekonomii społecznej, takie jak chociażby stowarzyszenia czy towarzystwa wzajemnościowe, koncentrowały się na potrzebach swoich członków i na ich zaspokojenie przeznaczały wypracowane zyski. Tylko częściowo i poniekąd drugorzędnie przekazywały je na rzecz społeczności zewnętrznej<sup>11</sup>. Podmioty nowej ekonomii kierują się zasadą dostarczania korzyści szerokiemu gronu interesariuszy – zarówno własnym członkom i pracownikom, jak i wolontariuszom, beneficjentom ostatecznym (osobom marginalizowanym, wykluczonym), społecznościom lokalnym itp. Inaczej mówiąc, charakterystycznym rysem nowej ekonomii społecznej, wspólnym krajom Unii Europejskiej, jest „rozwiniecie idei przedsiębiorczości o zobowiązania socjalne”<sup>12</sup>. Nie można pominąć również tego, że jest ona wspierana odgórnie przez Unię Europejską oraz kraje członkowskie, podczas gdy ekonomia społeczna w tradycyjnej postaci stanowiła ruch oddolny<sup>13</sup>.

Dokładniejsza analiza europejskiego modelu ekonomii społecznej w jego współczesnym wydaniu to zadanie przekraczające ramy krótkiego artykułu. Nie sposób też uwzględnić dostatecznie różnorodne punkty widzenia, jakie często występują w podchodzeniu do problematyki ekonomii społecznej jako takiej. Stąd konieczność ograniczenia i wybór jednej zasadniczej perspektywy – ukazanie europejskiego modelu w kontekście propozycji wypracowanej na gruncie amerykańskim. Można by wprowadzić się do koncepcji obecnych w innych obszarach geograficznych i politycznych.

<sup>6</sup> A. Karwińska, D. Wiktor, *Przedsiębiorczość i korzyści społeczne: identyfikacja dobrych praktyk w ekonomii społecznej*, „Ekonomia Społeczna Teksty” 2008/6, s. 10.

<sup>7</sup> Terminologia stosowana w odniesieniu do europejskiego podejścia („nowa ekonomia”) nawiązuje do wyrażenia „nowa gospodarka”, którym w latach dziewięćdziesiątych określano gospodarkę Stanów Zjednoczonych. Zob. B. Szopa, *Ekonomia społeczna z perspektywy ekonomii tradycyjnej*, „Ekonomia społeczna. Kwartalnik” 1/1 (2007), s. 16.

<sup>8</sup> W części Europy Wschodniej (Białoruś, Ukraina, Rosja) ekonomia społeczna ma inną postać, o ile w ogóle można mówić o jej autentycznym występowaniu i rozwoju.

<sup>9</sup> B. Szopa, *op. cit.*, s. 16

<sup>10</sup> *Ibidem*, s. 16–17.

<sup>11</sup> *Polski model ekonomii społecznej. Rekomendacje dla rozwoju*, red. P. Frączak, J.J. Wygnański, Warszawa 2008, s. 14.

<sup>12</sup> B. Szopa, *op. cit.*, s. 16

<sup>13</sup> *Ibidem*, s. 17

Ekonomia społeczna to ważne zjawisko między innymi w krajach Trzeciego Świata. Wybór modelu amerykańskiego jako punktu odniesienia wynika jednak z zasadniczej przesłanki: ekonomia społeczna to zjawisko osadzone w silnym społeczeństwie obywatelskim<sup>14</sup>, a Stany Zjednoczone i Europa (znaczna jej część związana z Unią Europejską) to – jak się zdaje – dwa najważniejsze w skali świata obszary wysokich standardów demokracji uczestniczącej.

Mimo niewątpliwie wspólnych aspektów na gruncie amerykańskim i europejskim zrodziły się odmienne sposoby rozumienia społecznej ekonomii. Już same źródła problematyki, przynajmniej w kontekście dyskusji na temat przedsiębiorczości społecznej z lat dziewięćdziesiątych XX wieku, są różne<sup>15</sup>. W Stanach Zjednoczonych dyskusję tę rozbudziły uczelnie ekonomiczne, przede wszystkim Harwardzka Szkoła Biznesu, do której niedługo dołączyły inne prestiżowe ośrodki akademickie<sup>16</sup>. W Europie natomiast dyskurs przebiegał w kontekście ruchów społecznych i polityki publicznej, nowych kierunków rozwoju gospodarki trzeciego sektora, rozwoju przedsiębiorstw społecznych integrujących z rynkiem pracy, zdynamizowania funkcji produkcyjnych (produkcja dóbr i usług publicznych) stowarzyszeń<sup>17</sup>.

W amerykańskim podejściu ekonomia społeczna jest osadzona w rynku, na tym samym rynku, na którym funkcjonują przedsiębiorstwa każdego rodzaju. Dla przedsiębiorstw społecznych nie rezerwuje się tutaj odrębnego segmentu rynku czy szczególnego rodzaju działalności gospodarczej. Ekonomia społeczna, podobnie jak każda inna działalność gospodarcza, to po prostu zjawisko rynkowe, a przedsiębiorstwo społeczne to nic innego jak właśnie przedsiębiorstwo. Jego status, forma prawna to kwestie drugorzędne. Liczy się przede wszystkim to, że jest ono fundamentalnie przedsięwzięciem rynkowym, tak jak inne przedsiębiorstwa, których nie nazywa się społecznymi. Różnica między przedsiębiorstwem niespołecznym a społecznym polega natomiast na ułożeniu celów. Przedsiębiorstwo niespołeczne kieruje się wyłącznie celami ekonomicznymi, społeczne z kolei nie poprzestaje na samym bogaceniu się, lecz wypracowane pieniądze, w większym czy mniejszym zakresie, przeznaczają na szczytne cele. Wynik finansowy jednak liczy się w przedsiębiorstwie społecznym nie mniej niż szlachetne zamiary. Jego misja ekonomiczna ma takie samo znaczenie jak zadania społeczne. Misja społeczna nie ma priorytetu w stosunku do ekonomicznej, w pewnym sensie jest ona wprost w misję ekonomiczną włączona<sup>18</sup>.

U podstaw takiego rozumienia ekonomii społecznej tkwi – jak się zdaje – prosta, przejrzysta logika. Jak piszą Anna Karwińska i Dobrosława Wiktor: „chcesz pomagać innym, to świetnie, ale wpierw udowodnij, że potrafisz tak zarządzać swoją firmą, że przynosi zyski; gdy zarobisz pieniądze, możesz je wydać na dowolnie wybrany cel”<sup>19</sup>. W rezultacie rozumienie ekonomii społecznej jest tutaj – można powiedzieć – najpierw i przede wszystkim ekonomiczne. W tej sytuacji sam rynek jawi się jako przestrzeń

<sup>14</sup> P. Sałusowicz, *op. cit.*, (dostęp: 12 X 2012),

<sup>15</sup> W szerszej perspektywie czasowej rodowodu amerykańskiej ekonomii społecznej należałoby się dopatrywać w tradycji obywatelskiego zaangażowania i filantropii w kontekście liberalnej gospodarki i stosunkowo niewielkiego zaangażowania państwa w opiekę społeczną i redystrybucję dochodu. A. Karwińska, D. Wiktor, *op. cit.*, s. 10.

<sup>16</sup> A. Karwińska, D. Wiktor, *op. cit.*, s. 10.

<sup>17</sup> E. Leś, *op. cit.* (dostęp: 8 X 2012).

<sup>18</sup> Ibidem (dostęp: 8 X 2012).

<sup>19</sup> A. Karwińska, D. Wiktor, *op. cit.*, s. 10.

innowacyjnego rozwiązywania problemów społecznych, mobilizacji idei, zasobów niezbędnych do uzyskania zmian społecznych. Cechą amerykańskiej ekonomii społecznej jest przy tym poszukiwanie rozwiązań trwałych, efektywnych i możliwych do zastosowania w wielu regionach świata<sup>20</sup>.

Inaczej niż w Europie w modelu amerykańskim przedstawia się kwestia inicjowania przedsiębiorczości społecznej. Źródeł inicjatyw gospodarki społecznej należy poszukiwać w jednostkach i ich szczególnych cechach, takich jak charyzmatyczne przywództwo, przedsiębiorczość, społeczne skłonności. W rzeczywistości inicjatorzy przedsiębiorstwa społecznego, społeczni przedsiębiorcy, odznaczają się takimi samymi cechami jak pozostali przedsiębiorcy i posługują się podobnymi metodami i technikami działania, właściwymi dla biznesu jako takiego. Ponadto przedsiębiorczość społeczna postrzegana jest jako instytucjonalna odpowiedź organizacji *non-profit* na problemy ich finansowania. W rynkowych źródłach szuka się bowiem przychodów na realizację ich zadań społecznych<sup>21</sup>.

Funkcja przedsiębiorcy – człowieka biznesu i jednostki wyposażonej w szczególne cechy – nie ogranicza się tylko do inicjowania przedsiębiorczości społecznej. Ma on fundamentalne znaczenie w procesie zarządzania przedsiębiorstwem społecznym. W amerykańskim ujęciu to właśnie przedsiębiorca podejmuje decyzje, a moc decyzyjna oparta jest na dysponowanym przez niego kapitale. Nie ma tu mowy o kolektywnej czy grupowej dynamice decyzyjnej<sup>22</sup>.

W pewnym uproszczeniu można by powiedzieć, że amerykański model ekonomii społecznej to zasadniczo model biznesowy: pierwotnie i fundamentalnie osadza przedsiębiorczość społeczną w rynku (wspólnym dla każdej działalności gospodarczej) i opiera ją na działaniach oraz metodach zarządzania typowych dla przedsiębiorstw prywatnych. Dlatego też przedsiębiorstwo społeczne pojmuje się bardzo szeroko. W gruncie rzeczy nie jest istotna jego forma prawna. Może nim być zarówno przedsiębiorstwo prywatne, które realizuje cele społeczne, organizacja *non-profit* prowadząca działalność gospodarczą i poszukująca w niej źródeł finansowania swojej misji społecznej czy wreszcie przedsiębiorstwo hybrydowe, w którym równoważone są cele komercyjne ze społecznymi<sup>23</sup>.

Europejski model z kolei to – również upraszczając – zasadniczo model społeczny. Gospodarka społeczna jest w nim traktowana jako specyficzny rodzaj działalności i umiejscowiona w wyodrębnionym, specyficznym segmencie rynku. Nie jest ona ani gospodarką prywatną, ani publiczną, różni się od jednej i drugiej, chociaż ich nie zastępuje, tylko uzupełnia<sup>24</sup>. Uzupełnia w tym sensie, że jej istotną konstytuantą jest rozwiązywanie problemów społecznych, które wynikają z zawodności rynku i państwa i których rozwiązanie ani do państwa, ani do rynku nie należy. Nie jest to więc w pierwszym rzędzie rynek, który angażuje się społecznie. Myślenie dąży tutaj w przeciwnym kierunku: to, co w społecznej ekonomii społeczne angażuje, w kierunku tego, co w niej ekonomiczne.

---

<sup>20</sup> E. Leś, *op. cit.* (dostęp: 8 X 2012).

<sup>21</sup> *Ibidem* (dostęp: 8 X 2012).

<sup>22</sup> *Ibidem* (dostęp: 8 X 2012).

<sup>23</sup> *Ibidem* (dostęp: 15 IV 2011).

<sup>24</sup> J. Hausner, *Ekonomia społeczna jako sektor gospodarki*, „Ekonomia społeczna. Kwartalnik” 1/1 (2007), s. 12.

Inna niż w amerykańskiej propozycji jest w konsekwencji konceptualizacja przedsiębiorstwa społecznego. To organizacja hybrydowa, a nie zwykle przedsiębiorstwo czy przedsiębiorstwo przede wszystkim, które kieruje się zasadą bogacenia się. Cele ekonomiczne ściśle wiążą się w nim z celami społecznymi, ale w taki sposób, że misja społeczna ma pierwszorzędne znaczenie. Nie maksymalizacja zysków, lecz maksymalizacja korzyści społecznych stanowi motywację przedsiębiorcy. Aby funkcjonować jako przedsiębiorstwo społeczne, nie wystarczy więc przeznaczanie zysków prywatnego przedsiębiorstwa na szczytne cele. W rozumieniu europejskim prywatne przedsiębiorstwo ponieważ z założenia nie zawiera się w pojęciu przedsiębiorstwa społecznego. I nie ma tu – jak się zdaje – zwykłego, linearnego przejścia od pierwszego do drugiego.

Odmienność obu propozycji – amerykańskiej i europejskiej – zaznacza się w kontekście roboczej definicji przedsiębiorstwa społecznego, jaką zaproponowała Europejska Sieć Badawcza EMES. Wyróżnia się w niej społeczne i ekonomiczne kryteria rozpoznawania przedsiębiorstw społecznych. Wśród pierwszych wymienia się:

- ukierunkowanie *explicite* działalności przedsiębiorstwa na wspieranie społeczności lokalnej i jej rozwój, a w tym kontekście na produkcję dóbr i usług, których nie dostarcza rynek i państwo;
- działalność przedsiębiorstw społecznych jest rezultatem kolektywnych wysiłków angażujących członków danej grupy czy wspólnoty; inicjatywa pochodzi od obywateli;
- proces podejmowania decyzji ma charakter demokratyczny (demokratyczne zarządzanie) i nie jest oparty na własności kapitału;
- dynamika oparta na uczestnictwie, partycypacyjnym charakterze przedsiębiorstwa – w strukturach przedsiębiorstwa są reprezentowani i uczestniczą użytkownicy jego usług;
- ograniczenie dystrybucji zysków – są one reinwestowane we wspólnotę lokalną lub w organizację; przedsiębiorstwa społeczne cechuje albo całkowity zakaz dystrybucji zysków, albo jej znaczne ograniczenie, co eliminuje niebezpieczeństwo nastawienia na ich maksymalizację.

W aspekcie ekonomicznym wskazuje się na cztery cechy wyróżniające:

- działalność o stałym charakterze w zakresie produkcji dóbr lub sprzedaży usług;
- autonomia działania – przedsiębiorstwa społeczne zakładają grupy obywateli na zasadzie dobrowolności i samodzielnie nimi zarządzają; przedsiębiorstwa społeczne nie są zarządzane przez firmy prywatne ani przez władze publiczne (choć mogą korzystać z dotacji publicznych);
- znaczące ryzyko ekonomiczne w prowadzeniu działalności – przedsiębiorstwo społeczne nie utrzymuje się wyłącznie z dotacji publicznych, od pracowników i członków zależy budowanie finansowych podstaw działalności przedsiębiorstwa;
- zatrudnienie płatnego personelu przynajmniej na minimalnym poziomie, co jednak nie wyklucza bazowania również na pracy społecznej<sup>25</sup>.

Oprócz zasygnalizowanego już wcześniej problemu misji społecznej i jej relacji do celów ekonomicznych przedsiębiorstwa społecznego w definicji zaproponowanej przez EMES uwidaczniają się inne kwestie wskazujące na odmienność europejskiego modelu

---

<sup>25</sup> E. Leś, *op. cit.* (dostęp: 8 X 2012); A. Siennicka, *Nowi przedsiębiorcy?*, „Ekonomia Społeczna Teksty” 2006/17, s. 7.

ekonomii społecznej w stosunku do propozycji amerykańskiej. Inaczej przedstawia się sprawa inicjowania przedsiębiorczości społecznej. Jej czynnikiem sprawczym nie jest – jak w modelu amerykańskim – charyzmatyczny przedsiębiorca (jednostka), lecz „oparcie na kolektywnej inicjatywności obywateli i dynamice samopomocy oraz partnerstwie publiczno-społecznym”<sup>26</sup>. Również inaczej wygląda zarządzanie przedsiębiorstwem. Nie kontroluje go prywatny właściciel, podobnie jak nie kontroluje go państwo, a proces decyzyjny nie jest podporządkowany udziałom kapitałowym. Biorą w nim udział członkowie i pracownicy przedsiębiorstwa, konsumenci, beneficjenci (adresaci realizowanych celów społecznych)<sup>27</sup>. Dominującą funkcję prywatnego właściciela zastępuje grupa osób tworzących organizację opartą na zasadzie autonomii, demokracji uczestniczącej i partycypacji decyzyjnej.

Europejski model odchodzi też od prostej logiki amerykańskiego – biznesowego! – myślenia: więcej zysków – więcej możliwości, aby realizować szczytne cele. W definicji EMES nie wskazuje się osiągnięcia zysku finansowego jako kryterium przedsiębiorczości społecznej. Wystarczające jest prowadzenie stałej działalności produkcyjnej lub usługowej oraz podejmowanie ryzyka ekonomicznego. Nie ma przy tym istotnego znaczenia, czy działalność ta przynosi pozytywne finansowe rezultaty. Z przedsiębiorstwem społecznym mamy do czynienia nawet wtedy, gdy jego działalność produkcyjna lub usługowa jest w dominującym stopniu subsydiowana<sup>28</sup>. Wystarczającym kryterium jest natomiast znaczące ryzyko ekonomiczne. W praktyce oznacza to, że przedsiębiorstwo społeczne, w odróżnieniu od instytucji publicznych, nie ma zagwarantowanych pieniędzy na prowadzenie swojej działalności, a ich zdobycie zależy od starań jego członków i pracowników<sup>29</sup>.

Zasygnalizowany europejski model ekonomii społecznej można nazwać klasycznym. Nieco odmienne podejście, pośrednie między nim a modelem amerykańskim, reprezentuje model brytyjski i irlandzki. Z amerykańskiej koncepcji bierze on nastawienie na naśladowanie przez przedsiębiorczość społeczną sektora prywatnego. Różnica natomiast polega na ściślejszym, mocnym związku z państwem, które na przedsiębiorstwa społeczne przeznaczają fundusze publiczne, przy czym stawia wysokie wymagania i ustala priorytety<sup>30</sup>. Ten pośredni charakter pozakontynentalnego modelu ekonomii społecznej odzwierciedla definicja przedsiębiorstwa społecznego sformułowana przez brytyjski rząd, w której z jednej strony bezpośrednio nawiązuje się do pojęcia biznesu, a z drugiej do prymatu misji społecznej. Przedsiębiorstwo społeczne postrzega się tutaj w kategoriach „biznesu o celach w pierwszym rzędzie społecznych, którego nadwyżki są zasadniczo reinwestowane dla tych celów we wspólnotę raczej, niż działając w celu maksymalizacji zysku dla interesariuszy i właścicieli”<sup>31</sup>.

Zarówno amerykański, jak i europejski model ekonomii społecznej wzbudza wiele zastrzeżeń. Przynajmniej kilka istotnych trzeba zasygnalizować. Badania ekonomii społecznej prowadzone w Stanach Zjednoczonych prowadzą do wniosku, że porażką okazały się próby prowadzenia przez organizacje pozarządowe niezależnego biznesu,

<sup>26</sup> E. Leś, *op. cit.* (dostęp: 8 X 2012).

<sup>27</sup> J. Hausner, *op. cit.*, s. 14.

<sup>28</sup> A. Karwińska, D. Wiktor, *op. cit.*, s. 10–11.

<sup>29</sup> *Ibidem*; E. Leś, *op. cit.* (dostęp: 8 X 2012).

<sup>30</sup> A. Karwińska, D. Wiktor, *op. cit.*, s. 10.

<sup>31</sup> *Social Enterprise. A Strategy for Success*, London 2002, Department of Trade and Industry, [www.dti.gov.uk/socialenterprise/strategy.htm](http://www.dti.gov.uk/socialenterprise/strategy.htm), cyt. za: A. Karwińska, D. Wiktor, *op. cit.*, s. 10.

który miał im zagwarantować stabilne funkcjonowanie. Wątpliwości wysuwane są również pod adresem przedsiębiorstw społecznych, które deklarowały osiągnięcie zysku. Zdarzało się bowiem, że niedoszacowane były w ich kalkulacjach koszty pośrednie. Community Wealth Venrutes w badaniach przeprowadzonych wśród 72 organizacji wykazał ponadto, że tylko cztery podmioty osiągnęły zysk ponad 50 tys. dolarów, przy czym potrzebowały na to średnio dwa i pół roku, a średnia początkowa inwestycja wynosiła 200 tys. dolarów. Pod znakiem zapytania stawia to sensowność angażowania się organizacji pozarządowych w biznes, ponieważ – jak zauważają Anna Karwińska i Dobrosława Wiktor – „ten sam średni zysk mógłby powstać, gdyby schować pod materac 200 tys. dolarów na 10 lat”<sup>32</sup>. Innym problemem amerykańskiego modelu ekonomii społecznej stało się odchodzenie od misji społecznej w tych przedsiębiorstwach, w których opłacalność z punktu widzenia biznesowego była nadmiernie akcentowana<sup>33</sup>.

Zasadnicze obiekty związane z europejskim modelem ekonomii społecznej są głównie związane z interwencyjną funkcją państwa. Rozwój tego sektora gospodarki jest w znacznym stopniu finansowany z funduszy publicznych, a szczególną rolę odgrywa w tym zakresie Unia Europejska. Swoją dynamikę ekonomia społeczna w dużej mierze zawdzięcza „sprzyjającej i szczodrej Unii”<sup>34</sup>. Udział finansów publicznych w działalności przedsiębiorstw społecznych jest w poszczególnych krajach zróżnicowany, ale wszędzie na wysokim poziomie. W Niemczech subsydia i granty publiczne odgrywają zasadniczą rolę w funkcjonowaniu przedsiębiorstw społecznych, w Belgii przedsiębiorstwa społeczne integrujące przez pracę są dofinansowane w około 65% z funduszy publicznych, w Irlandii środki publiczne stanowią ponad 75% dochodów w wypadku 50% firm społecznych<sup>35</sup>. Zapomina się przy tym, że pomoc unijna ma tylko przejściowy charakter, a dotowanie ekonomii społecznej z funduszy publicznych o tyle ma sens, o ile pozwala przedsiębiorstwom społecznym „stać na nogi”, nie zastępując samodzielnego poszukiwania przez nie pomysłów i wizji rozwoju w perspektywie długofalowego myślenia. Niedostrzeżenie tymczasowego wymiaru pomocy ze strony unijnych finansów publicznych przyniosło już negatywne skutki na gruncie brytyjskim, gdzie odpływ pieniędzy do innych krajów UE zagroził bankructwem wielu przedsiębiorstw społecznym<sup>36</sup>.

Kolejną konsekwencją tak silnego powiązania ekonomii społecznej z finansami publicznymi jest – widoczne także w Polsce – powstanie postaw roszczeniowych i niedostateczny poziom aktywności przedsiębiorstw społecznych<sup>37</sup>. Nie bez znaczenia jest w tym wypadku również to, że – zgodnie z definicją przedsiębiorstwa społecznego podaną przez EMES – jego istotny wyróżnik stanowi ryzyko ekonomiczne, a nie zysk z działalności gospodarczej. W Polsce nie obyło się też bez krytyki ze strony prywatnych przedsiębiorców. W zaangażowaniu pieniędzy publicznych na wsparcie przedsiębiorstw

<sup>32</sup> A. Karwińska, D. Wiktor, *op. cit.*, s. 10–11. Zob. też W. Foster, J. Bradach, *Should Nonprofits seek profits?*, „Harvard Business Review” 83/2 (2005).

<sup>33</sup> A. Karwińska, D. Wiktor, *op. cit.*, s. 11.

<sup>34</sup> *Ibidem*, s. 12.

<sup>35</sup> *Ibidem*, s. 11–12. Zob. R. Spear, E. Bidet, *The Role of Social Enterprise In European Labour Markets*, „Working Papers Series” 3/10 (Liege 2003).

<sup>36</sup> A. Karwińska, D. Wiktor, *op. cit.*, s. 12.

<sup>37</sup> A. Karwińska, W. Sułkowska, *Kontrowersje wokół finansowania przedsiębiorczości społecznej*, „Ekonomia Społeczna. Kwartalnik” nr 2/3 (2008), s. 9.

społecznych dostrzegają oni burzenie zasady równej konkurencji na rynku, tworzenie uprzywilejowanej pozycji firm społecznych, wprowadzanie sztucznych bytów<sup>38</sup>.

Kwestia finansowania ekonomii społecznej z funduszy publicznych również budzi wątpliwości w sprawie autonomii przedsiębiorstwa społecznego, która stanowi jedno z istotnych kryteriów przyjmowanych w modelu europejskim. Trudno bowiem o rzeczywistą niezależność od państwa organizacji, która właśnie od państwa otrzymuje pieniądze na swoją działalność. Wprawdzie państwo bezpośrednio nie ingeruje w działania i projekty przedsiębiorstwa społecznego, niemniej w pewien sposób uzależnia je od swoich ogólnie przyjmowanych priorytetów, warunków udzielania wsparcia finansowego. Niebezpieczna w tej perspektywie jest przede wszystkim możliwość sprowadzenia ekonomii społecznej do funkcji instrumentu polityki państwowej.<sup>39</sup>

Z pewnością różnice kulturowe między amerykańskimi i europejskimi społecznościami nie pozwalają na dokonanie prostego wyboru między jednym a drugim modelem ekonomii społecznej. Z kolei zaakcentowane niedoskonałości zarówno amerykańskiej, jak i europejskiej propozycji wskazują, że nie ma prostego wyboru. Wydaje się jednak, że z modelu amerykańskiego można by na grunt europejski przenieść podejście biznesowe, a przynajmniej je wzmocnić. Warto zauważyć, że między innymi w Polsce coraz częściej podnosi się problem, czy niektóre przedsiębiorstwa społeczne są w rzeczywistości przedsiębiorstwami, czy ich wymiar ekonomiczny, skala osiąganych dochodów z tytułu działalności gospodarczej są wystarczające do przyznania statusu przedsiębiorstwa. Szczególnie sytuacja ta odnosi się do zakładów aktywności zawodowej, które niejednokrotnie utrzymują się z dotacji sięgających nawet 90% ogólnego dochodu.

Na model europejski – bez względu na jego krytykę – warto spojrzeć z perspektywy korzyści społecznych. Ekonomia społeczna to ostatecznie produkcja korzyści społecznych, a z punktu widzenia polityki spójności korzyści mają one również w szerokiej perspektywie wymiar ekonomiczny przekładający się na zastępowanie biernych instrumentów pomocy aktywnymi i – ostatecznie – nakierowanie na wprowadzanie ostatecznych beneficjentów ekonomii społecznej na rynek i ich reintegrację społeczną. Ekonomii społecznej przyporządkowuje się między innymi zadania:

- przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu (przez pracę, aktywność zawodową);
- kształtowanie aktywnych postaw, w tym zmiana nastawień osób z grup defaworyzowanych do pracy, państwa, pełnienia funkcji społecznych;
- budowanie postaw obywatelskich (resocjalizacja do bycia obywatelem, a nie „poddanym”)<sup>40</sup>.

Patrząc z perspektywy reintegracji z rynkiem i społeczeństwem, koszty ekonomii społecznej, finansowanie z funduszy publicznych można traktować jako próbę pomniejszania kosztów pomocy społecznej realizowanej instrumentami biernego wsparcia, która ostatecznie nie tylko nie wprowadza istotnych zmian po stronie beneficjentów pomocy, ale i bezpośrednio utrwała ich negatywną sytuację.

<sup>38</sup> A. Karwińska, D. Wiktor, *op. cit.*, s. 12; A. Karwińska, W. Sułkowska, *op. cit.*, s. 9.

<sup>39</sup> A. Karwińska, D. Wiktor, *op. cit.*, s. 12.

<sup>40</sup> *Ibidem*, s. 16–17.



## LITERATURA

- [1] Foster W., Bradach J., *Should Nonprofits seek profits?*, „Harvard Business Review” 83/2 (2005).
- [2] Grewiński M., *Ekonomia społeczna – pojęcia, uwarunkowania, dorobek międzynarodowy*, <http://spolecznieodpowiedzialni.pl/files/file/chzjqwgsna66qbudf68z8e71wivgmf.pdf>.
- [3] Hausner J., *Ekonomia społeczna jako sektor gospodarki*, „Ekonomia społeczna. Kwartalnik” 1/1 (2007).
- [4] Karwińska A., Sułkowska W., *Kontrowersje wokół finansowania przedsiębiorczości społecznej*, „Ekonomia społeczna. Kwartalnik” 3/2 (2008).
- [5] Karwińska A., Wiktor D., *Przedsiębiorczość i korzyści społeczne: identyfikacja dobrych praktyk w ekonomii społecznej*, „Ekonomia Społeczna Teksty” 2008/6.
- [6] Leś E., *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Przegląd koncepcji i dobrych praktyk*. [w:] *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Wprowadzenie do problematyki*, red. Leś E., <http://www.gospodarkaspoleczna.pl/pliki/badania/nowe/gospodarka-spooleczna-wprowadzenie.pdf>.
- [7] *Polski model ekonomii społecznej. Rekomendacje dla rozwoju*, red. Frączak P., Wygnański J.J., Warszawa 2008.
- [8] Sałusowicz P., *Pojęcie, koncepcje i funkcje ekonomii społecznej*, [w:] *Ekonomia społeczna. Perspektywa rynku pracy i pomocy społecznej*, red. Stręga-Piasek J., Warszawa 2007, <http://irss.pl/wp-content/uploads/2011/06/ekonomia-spooleczna.pdf>.
- [9] Siennicka A., *Nowi przedsiębiorcy?*, „Ekonomia Społeczna Teksty” 2006/17.
- [10] *Social Enterprise. A Strategy for Success*, Department of Trade and Industry, London 2002, [www.dti.gov.uk/socialenterprise/strategy.htm](http://www.dti.gov.uk/socialenterprise/strategy.htm).
- [11] Spear R., Bidet E., *The Role of Social Enterprise In European Labour Markets*, „Working Papers Series” 10/3 (Liege 2003).
- [12] Szopa B., *Ekonomia społeczna z perspektywy ekonomii tradycyjnej*, „Ekonomia społeczna. Kwartalnik” 1/1 (2007).

## EUROPEAN MODEL OF SOCIAL ECONOMICS – FROM THE PROSPECT OF SOCIAL BENEFITS

The article shows European model of social economics in the comparison with American one. In American model the social enterprise is set in economy and should execute the economic aspect as well as social noble cause, the initiators of social enterprise are always charismatic private entrepreneurs. However, in European model, social mission is of superior importance, not maximization of profit. Such enterprises are managed by the group of people forming organization based on the principle of autonomy and decision-making participation. The activity of social enterprises is often subsidized by the state. (even 70%) Social economics ( in European model) among other things must counteract the social exclusion, molding active attitude of unemployed, creating civil attitude, re-integrate with economy and society.

**Keywords:** social economics, subsidized, attitude of unemployed, European Union.

DOI:10.7862/rz.2012.einh.27