

Raport otwarcia jako raport otwarty

Piotr Frączak, Kuba Wygnański



Pierwotnie publikacja, którą Państwo otrzymujecie, miała jedynie zebrać garść dostępnych obecnie faktów na temat kondycji ekonomii społecznej w Polsce. Miała też mieć głównie wewnętrzny charakter – związany z zadaniami partnerstwa realizującego projekt „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”. W czasie prac nad raportem otwarcia koncept ten uległ jednak istotnym zmianom. Po pierwsze, zakres tematyczny raportu stał się znacznie szerszy. Można powiedzieć, że stał się tak obszerny, że konieczna okazała się swego rodzaju „nawigacja” po zgromadzonych artykułach. Taką właśnie rolę ma odegrać niniejszy tekst. Po drugie, uznaliśmy, że zgromadzony materiał upoważnia nas do tego, żeby myśleć o nim jako o zaczątku szerszej, otwartej biblioteki opracowań dotyczących ekonomii społecznej. Chcielibyśmy zatem, aby raport otwarcia stał się jednocześnie raportem otwartym. Otwartym, czyli zachęcającym do udziału w nim również autorów niezwiązanych z naszym partnerstwem, ale otwartym także w tym sensie, że tworzonym w sposób postępujący, ciągły. Naszą ambicją jest stworzenie przestrzeni, w której pojawiać się będą istotne głosy (teksty) ważne dla debaty o ekonomii społecznej w Polsce. Mamy nadzieję, że w ten sposób powstanie specyficzny rodzaj repozytorium wiedzy na temat ekonomii społecznej. Chcielibyśmy, aby technicznie funkcjonowało ono jako część portalu www.ekonomiaspoleczna.pl. Ten otwarty i, jak wierzymy, przyrastający zbiór tekstów dostępny będzie dla wszystkich zainteresowanych. Mamy nadzieję, że środowiska związane z promocją idei ekonomii społecznej zechcą uznać to przedsięwzięcie za wspólne.

Chcielibyśmy „dobrze zacząć”. Wierzymy, że w prezentowanej tu pierwszej kolekcji tekstów udało nam się przynajmniej wskazać podstawowe obszary godne zainteresowania i dyskusji. W poszczególnych, licznych wątkach próbowaliśmy sformułować jedynie „pierwszy głos” – z nadzieją, że z czasem pojawią się kolejne – już to w formie polemiki, już to uzupełnienia. Wydaje się również, że przy tak ambitnych założeniach (całościowego podejścia do tematu) niektóre ważne kwestie mogły zostać przeoczone. Mamy tego świadomość, ale wierzymy, że z czasem uda się te braki uzupełnić.

Forma raportu

Niniejszy raport zawiera łącznie ponad 30 tekstów. Wydrukowanie ich wszystkich oznaczałoby stworzenie potężnej książki, liczącej ponad 600 stron, co z różnych względów nie było możliwe. Wszystkie teksty dostępne będą na załączonym CD-ROM-ie, a

większość z nich będzie dostępna także na stronach internetowych dając początek serii wydawniczej **EKONOMIA SPOŁECZNA – TEKSTY**.

Mamy nadzieję, że dzięki temu wprowadzeniu będzie łatwiej Państwu odnaleźć te wątki, które są dla Państwa szczególnie interesujące. Tekst nie ma zastępować lektury poszczególnych artykułów, ale do niej zachęcić.

Oprowadzenie po tekstach raportu otwarcia

Raport otwarcia zapowiada ogólną, całościową architekturę zagadnień dotyczących ekonomii społecznej. Przystępując do pracy nad raportem, a szerzej – do działań w ramach naszego partnerstwa, przyjęliśmy bardzo ambitne założenia. **Chcemy zdefiniować pojęcia istotne dla ekonomii społecznej, poszukiwać źródeł jej tożsamości, przybliżyć jej rozmiar i znaczenie oraz wszechstronnie opisać otoczenie, w jakim działa.**

1.

Definicje i tożsamość ekonomii społecznej w Polsce

We wspomnianym wyżej tekście „W poszukiwaniu polskiego modelu ES” próbujemy przede wszystkim – na tyle, na ile to możliwe – zdefiniować pojęcie ekonomii społecznej, odpowiedzieć na pytanie, skąd bierze się obecne zainteresowanie ekonomią społeczną (zarówno w Polsce, jak i za granicą). Autorzy próbują też pozycjonować ekonomię społeczną w stosunku do tradycyjnych sektorów (państwa, rynku), a także zdefiniować obszary, które – choć pokrewne – mają jednak charakter odrębny w stosunku do głównego nurtu ekonomii społecznej (np. ruch konsumencki, społeczna odpowiedzialność biznesu – CSR, ekonomia nieformalna, etc.) W tekście pojawiają się i są dookreślone takie pojęcia, jak ekonomia społeczna, „trzeci system” (jako naturalne środowisko dla działań jej podmiotów) oraz ekonomia społeczna w sensie węższym, rozumiana jako działania przedsiębiorstw ekonomii społecznej – PES, które w naszym raporcie proponujemy uznać za główny obszar zainteresowań. Pojawia się tu również oryginalne, jak nam się zdaje, sformułowanie istoty ekonomii społecznej, którym dla autorów jest **zastosowanie instrumentów i logiki przedsiębiorczości dla upodmiotowienia i usamodzielnienia, osób, instytucji i wspólnot**. Wydaje się, że z tej perspektywy ważny jest tekst Jerzego Hausnera, Norberta Laurisza i Stanisława Mazura (autorzy wywodzą się krakowskiej Akademii Ekonomicznej) „Przedsiębiorstwo społeczne – konceptualizacja”. Autorzy starają się w nim zdefiniować, a następnie osadzić w szerszej perspektywie teoretycznej pojęcie przedsiębiorstwa społecznego. W tekście czytelnik odnajdzie szereg waż-

nych uwag dotyczących relacji przedsiębiorstwa społecznego do konceptu kapitału społecznego, a także analizę obecnego usytuowania przedsiębiorstw społecznych w polskim systemie prawnym.

Oczywiście definiowanie ekonomii społecznej nie jest tylko czysto formalnym rozważaniem, zarezerwowanym dla badaczy tego zjawiska. W pewnym sensie istotniejszy jest proces samodefiniowania się środowiska pozarządowego i poszukiwania przez nie własnej tożsamości. Oznacza to pytanie o własne korzenie. W Polsce nieco o nich zapomniano. W kilku tekstach staramy się je przypomnieć i pokazać, że sięgają one naprawdę daleko (choć są nieco poplątane). Piotr Frączak w tekście „Szkic do historii polskiej ekonomii społecznej” przybliży historię ekonomii społecznej, pokazuje wielość tradycji (głównie, choć nie tylko, związanych z pracą organiczną i ideą spółdzielczości w okresie zaborów). Tekst ten odkrywa przed nami istotę „starej ekonomii społecznej”, opierającej się w dużym stopniu na przekształcaniu drobnych oszczędności w kapitał potrzebny, by usamodzielnić się na rynku i uniezależnić od lichwiarskich pożyczek, gdzie wartość solidarności i współdziałania przekształcała się w zdolność do rozwoju ekonomicznego.

Kategorie zaczerpnięte z teorii klasycznej ekonomii, takie jak praca, kapitał, zysk, poddawane nieustannym procesom redefiniowania, zaczynają nabierać nowych, nie w pełni jeszcze rozpoznanych znaczeń. Relacje kapitał – właściciel – akcjonariusz – dywidenda, w ich klasycznym rozumieniu, w coraz mniejszym stopniu opisują zachodzące procesy społeczne i gospodarcze. Ów nowoczesny kapitalizm oparty o transnarodowe korporacje rodzi resentymenty i skłania wiele osób i grup społecznych do poszukiwania takich wzorców aktywności rynkowej, które oparte są na zaufaniu, poczuciu współodpowiedzialności i gotowości do zachowań kooperacyjnych.

Stanisław Mazur, Agnieszka Pacut

O ekonomii społecznej można mówić jako o ekonomii wartości. Specyficzne wartości powodują bowiem, że jest ona w ogóle możliwa. Z drugiej jednak strony, w swej istocie służy ona realizacji wartości. Nie traktuje rynku jako prostego i mechanicznego

(w tym sensie – amoralnego) sposobu optymalnej alokacji zasobów. Prosty model Homo economicus nabiera bardziej złożonych, chciałoby się powiedzieć, ludzkich cech. Właśnie specyficznej aksjologii ekonomii społecznej dotyczą kolejne dwa (bardzo zróżnicowane, jeśli chodzi o formę) teksty zamieszczone w zbiorze. Pierwszy to „Ekonomia społeczna i jej wartości konstytutywne” autorstwa dra Stanisława Mazura i Agnieszki Pacut. Tekst bardzo gęsty i wyrafinowany terminologicznie, ale zdecydowanie wart uwagi.

W życiu ludzi wierzących (świeckich i duchownych) łączenie obu sfer – życia duchowego i życia społecznego – jest niekwestionowane. O tyle jesteśmy prawdziwymi wyznawcami i świadkami żyjącego wśród nas Boga, o ile nasze przekonania i wiara znajdują pozytywny efekt w działaniu – zawodowym, obywatelskim, społecznym, gospodarczym, politycznym. W budowaniu dobra wspólnego. Zaniedbania i zaniechania, opieszałość w tej materii są powodem do solidnego rachunku sumienia każdego z nas. Polska i świat są takie, jacy my jesteśmy.

Mira Jankowska

Drugi tekst (właściwie świadectwo) „Tylko miłość uskrzydla, czyli ekonomia społeczna w praktyce Kościoła” pochodzi od Miry Jankowskiej – dziennikarki Radia Józef, związanej z warszawskim Stowarzyszeniem Labor. Autorka wskazuje na społeczną naukę Kościoła jako jedno ze źródeł inspiracji dla działań z zakresu ekonomii społecznej. Źródła, jak się zdaje, w Polsce wcale nie tak często przywoływanego, a w każdym razie nie dość często praktykowanego.

Swoistym uzupełnieniem tych rozważań mogą być teksty Agnieszki Rymczy „Bariery rozwoju przedsiębiorczości społecznej w Polsce w świetle kultury organizacyjnej III sektora” i Ilony Łłowieckiej-Tańskiej „Pieniądze a tożsamość społeczników”.

2.

Otoczenie ekonomii społecznej

KONTEKST MIĘDZYNARODOWY

W samej istocie Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL uwzględniona jest współpraca międzynarodowa. Z tego też względu wiele tekstów będzie miało wprost lub pośrednio wymiar międzynarodowy. Najszerze bodaj podejście do tego rodzaju porównań odnaleźć możemy w tekście „Ramy instytucjonalne dla przedsiębiorstwa społecznego: wyzwania dla Polski i innych nowych krajów członkowskich” prof. Rogera Speara z Open University w Anglii, który należy do niekwestionowanych autorytetów w dziedzinie badań nad ekonomią społeczną.

Tekst dostarcza czytelnikowi podstawowej wiedzy na temat ekonomii społecznej w UE. Opisuje historię „nowej” ekonomii społecznej w Europie i określa jej obecny zasięg, np. w kategoriach wielkości zatrudnienia i liczby podmiotów. Wskazuje na podstawowe wyzwania instytucjonalne, jakie stoją przed ekonomią społeczną w Unii, ale także w nowych krajach członkowskich. Znajdziemy tu również opis rozwiązań, jakie w poszczególnych krajach UE (przede wszystkim w Wielkiej Brytanii) zastosowano dla wsparcia ekonomii społecznej. W tym kontekście warto przeczytać także opracowanie Anny Sienickiej „Formy prawne przedsiębiorstw społecznych w Anglii i Walii” dotyczące nowych form prawnych, które pozwalają rozszerzać działalność ekonomii społecznej na Wyspach Brytyjskich.

Innym zawartym w niniejszym zbiorze dokumentem pokazującym sposób działania szeroko rozumianej ekonomii społecznej jest przygotowany przez Krzysztofa Balona tekst „Gospodarka społeczna w Niemczech – wybrane aspekty” opisujący sytuację w Niemczech. Autor jest wybitnym znawcą problematyki trzeciego sektora – nie tylko w Niemczech, ale także w Polsce. Pozwala mu to podjąć te wątki, które z polskiej perspektywy mogą być szczególnie przydatne. Autor nie posługuje się pojęciem ekonomii społecznej (nie jest ono zresztą w Niemczech popularne). Tekst dotyczy szeroko rozumianego sektora non-profit i stanowi krótki, ale systematyczny i porządkujący wykład na temat jego skali i specyficznej roli, jaką odgrywa w realizacji polityki społecznej.

W kolejnym tekście „Przetrwanie osób niepełnosprawnych w środowisku komercyjnym” autor Hugh McNally opisuje działania grupy Rehab – organizacji z Irlandii, która postawiła sobie za zadanie szkolenie osób niepełnosprawnych tak, by mogły znaleźć satysfakcjonującą pracę.

Wiele odwołań do przykładów europejskich znajdziemy również w innych tekstach.

ŚRODOWISKO DZIAŁANIA ES

Ekonomia społeczna powiązana jest z pojawianiem się z specyficznego rodzaju więzi społecznych (wzajemności, zaufania, solidarności). Jednak tego typu więzi nie powstają wszędzie. W naszym zbiorze zamieściliśmy cztery teksty opisujące społeczne uwarunkowania ekonomii społecznej. Dwa pierwsze stworzone zostały przez autorów związanych ze Stowarzyszeniem Klon/Jawor, trzeci powstał w środowisku UNDP, czwarty opowiada o bardzo szczególnym i nowatorskim podejściu opartym o koncepcję „społecznie odpowiedzialnego terytorium”.

Pierwszy tekst autorstwa Jana Herbsta, Marty Gumkowskiej i Julii Huszcz „Społeczny kontekst rozwoju ekonomii społecznej w Polsce – raport z badania” stanowi podsumowanie wyników badań opinii publicznej prowadzonych systematycznie przez Stowarzyszenie Klon/Jawor na reprezentatywnej próbie dorosłych Polaków. Ostatnia edycja tych badań, przeprowadzona na jesieni 2005 roku, dotyczyła między innymi **postrzegania ekonomii społecznej** (rozpoznawalności tego pojęcia, skłonności

do zachowań konsumenckich, które mogłyby tworzyć popyt na jej usługi i produkty, etc.). W tekście odnaleźć można wiele interesujących analiz dotyczących percepcji ekonomii społecznej, a także specyficznych jej sektorów np. spółdzielczości (prawdopodobnie jest to pierwsze tego rodzaju badanie w Polsce) oraz organizacji pozarządowych (np. przyzwole nie na prowadzenie przez nie działalności gospodarczej i pobierania opłat za usługi). W dokumencie znaleźć też można najświeższe dane na temat wolontariatu i filantropii Polaków, skłonności do prospołecznych zachowań konsumenckich, a także bardziej ogólnych przekonań na temat tego, w jaki sposób i kto powinien działać na rzecz pomocy osobom, które same nie są w stanie odnaleźć się na rynku pracy. Ów społeczny projekt „podziału pracy” jest szczególnie ważny z punktu widzenia rozwoju ekonomii społecznej.

Mamy głębokie przekonanie, że jeśli ekonomia społeczna nie ma stać się li tylko przedmiotem administracyjnej „kreatcji”, konieczne jest jej autentyczne zakorzenienie. To, na ile istotnie do niego dochodzi, będzie przedmiotem systematycznych badań w ramach projektu. Prezentowany w zbiorze tekst stanowić będzie dla nich punkt odniesienia.

Niebagatelne znaczenie dla kondycji ekonomii społecznej ma lokalny kontekst społeczny, w którym funkcjonuje, decydujący o tym, jakiego typu organizacje czy struktury okazują się najbardziej efektywną formułą dla wspólnego działania. Można wręcz postawić tezę, że mówienie o ekonomii społecznej „w ogóle”, na poziomie analiz wykraczających poza spory definicyjne i rozwiązania teoretyczne, traci sens. Poszczególne części Polski, każda ze swoją własną, odmienną historią, do dziś okazują się odmiennie pod względem popularności określonych typów organizacji czy form uczestnictwa zamieszkujących je ludzi we wspólnych działaniach.

Jan Herbst

Tekst drugi „Geografia polskiej ekonomii społecznej” napisany został przez Jana Herbsta. Rok temu opublikował on książkę opisującą geograficzne determinanty różnych modeli samoorganizacji społecznej. Publikowany w zbiorze tekst można uznać za swego rodzaju zastosowanie bogatego warsztatu metodologicznego do specyficznej kategorii działań, jaką jest ekonomia społecz-

na. W swoim opracowaniu autor przedstawia „**geografię**” ekonomii społecznej. Z tekstu dowiadujemy się, jak istotne i trwałe są uwarunkowania regionalne – często powiązane z różnymi historycznymi doświadczeniami poszczególnych regionów.

Trzeci tekst „Zastosowanie analizy wskaźnikowej” stworzony został przez autorów związanych z UNDP (Piotra Rogalę i Tadeusza Rycharskiego). Obydwaj autorzy są specjalistami w dziedzinie wskaźników opisujących społeczności lokalne. Ekonomia społeczna i jej podmioty funkcjonują w społecznościach lokalnych i współtworzą je. Z jaką zależnością mamy tu do czynienia? Jakie czynniki powodują, że dane społeczności są podatne na działania w zakresie ekonomii społecznej (bilans potrzeb i zasobów)? Jakie skutki dla lokalnych społeczności będzie miało funkcjonowanie przedsiębiorstw ekonomii społecznej? Wiemy, że często bilans działalności przedsiębiorstw społecznych jest bardziej złożony niż to, co zobaczy księgowy. Zarówno po stronie wpływów, jak i produktów pojawiają się inne, niemonetarne czynniki. Żeby je zobaczyć i policzyć, potrzebne są czułe instrumenty. Autorzy biorą pierwszą przysięgę do stworzenia takiego pomiarowego instrumentarium. Podstawą są tu tzw. wskaźniki zrównoważonego rozwoju. W tekście pada propozycja ich modyfikacji pod kątem potrzeb ekonomii społecznej. To pierwsza, ale z pewnością nie ostatnia wypowiedź w tej sprawie i, póki co, ma ona charakter teoretyczny. W kolejnej fazie projektu spróbujemy wypracować optymalny zestaw wskaźników.

Inaczej, ale na podobny temat, wypowiada się Peter Wolkowinski w tekście „Dobre rządzenie – wspólnym zarządzaniem? – wybrane fragmenty”. Autor jest pedagogiem pracującym na co dzień we Francji. W 2002 roku założył instytucję o nazwie „Territoires, Identités et Développements” (Terytorium, Tożsamość, Rozwój). Wolkowinski proponuje bardzo ciekawą kategorię *Terytorium Społecznie Odpowiedzialnego*. Koncepcja ta nawiązuje do popularnego konceptu społecznej odpowiedzialności biznesu, ale tym razem odnosi się do specyficznie rozumianego terytorium. Koncepcja TSR, mimo że ma także charakter wielowymiarowy, jednak w odróżnieniu od systemu wskaźników opisywanych wyżej, zorientowana jest przede wszystkim na analizę jakościową. To swoego rodzaju etnografia, specyficzna heurystyka – propozycja sposobu myślenia o otoczeniu, które zamieszkujemy, i interpretowania go. W naszym zbiorze tekstów umieściliśmy jedynie fragment większej publikacji, która ukaże się niebawem.

Wartość kulturowa terytorium znajduje się zatem w samym centrum procesów zmian. Dlaczego? Ponieważ nie jest po prostu definicją danego obszaru administracyjnego. Jedno terytorium jest niepodobne do drugiego, ponieważ składa się ono także z **po-czucia przynależności** (jestem stamtąd) jak też **własności** (to jest moje).

(...) Idea podstawowa polega na tym, aby aktorzy danego terytorium wypracowali własne strategiczne myślenie w oparciu o dane i jego specyfikę, posiadając nie tylko wspólnie wypracowany język, ale też metody pracy i narzędzia, które pozwolą na wzięcie pod uwagę wszystkich wymiarów danego terytorium, połączenie ich w ten sposób, aby tworzyły wspólne zasady. Pozwala to na budowę lokalnej strategii, wzmocnionej przez wymiar współpracy grup nad nią pracujących.

Peter Wolkowski

W tej części prezentujemy też tekst autorstwa Krzysztofa Herbsta „Czy ekonomia społeczna wspomogł rozwój lokalny?”. Autor stara się odpowiedzieć w nim na pytania nie ile ekonomia społeczna może być „ciągnikiem” rozwoju lokalnego. Autor przedstawia bardzo ciekawą analizę uwarunkowań rozwoju regionalnego w Polsce. Wprowadza typologię obszarów i w oparciu o dostępny materiał empiryczny próbuje odpowiedzieć na pytanie dlaczego jedne z nich potrafią odnaleźć „ścieżkę rozwoju”, podczas gdy inne wyłączone są z procesów modernizacyjnych. Autor opisuje też regionalny rozkład kapitału społecznego, którego dostępność ma fundamentalne znaczenie dla przedsięwzięć z zakresu rozwoju ekonomii społecznej (korzystają one z tego kapitału, ale też wytwarzają go). Autor dochodzi do dość pesymistycznych (a może tylko realistycznych) konkluzji stwierdzając, że zasoby kapitału społecznego w Polsce są dość płytkie, a co za tym idzie ostrożnie oceniać trzeba szanse ekonomii społecznej.

Kapitał społeczny i struktury społeczeństwa obywatelskiego rozwinęły się w Trzeciej Rzeczypospolitej jedynie częściowo. Ich obecny stan nakazuje raczej myślenie o odbudowie („rewitalizacji”) i potencjalnym zastosowaniu niż o rozporządzalnym zasobie, gotowym do wykorzystania.

Krzysztof Herbst

RELACJE Z INNYMI SEKTORAMI

Obywatelstwo ekonomii społecznej w Polsce zostało już uznane. Jednak stworzenie aktywnego partnerstwa publiczno-społecznego wciąż pozostaje bardziej w sferze możliwości niż rzeczywistości. Decentralizacja i stworzenie zasadniczych składników funkcjonowania instytucji ekonomii społecznej już istnieją. Jak dalej będzie wyglądać przyszłość partnerstwa publiczno-społecznego, przyszłość sektora ekonomii społecznej – i jak wyglądać będzie ład społeczny, zależy od nas wszystkich.

Cezary Miżejewski

Tak określony punkt wyjścia pozwoli nam dokonać przeglądu ogromnego obszaru zagadnień, które wpływają na kształt ekonomii społecznej w Polsce. Zaczniemy od analizy stosunku władz publicznych do ekonomii społecznej. W analizie tej przyjmiemy różne, skrajnie odmienne perspektywy. Pierwszą określić można jako w pewnym sensie odgórną, opisującą intencje władz publicznych. Aby ją uzyskać, oddaliśmy głos jednemu z głównych promotorów idei ekonomii społecznej w szeregach rządu – byłemu wiceministrowi Pracy i Polityki Społecznej – Cezaremu Miżejewskiemu. Tekst „Polityka społeczna wobec sektora ekonomii społecznej” jego autorstwa prezentuje wielorakie znaczenia, jakie ekonomia społeczna może mieć w odniesieniu do różnych obszarów aktywności państwa. Szczegółowo rozważana jest tu rola partnerstwa publiczno-społecznego w budowaniu modelu

dostarczania usług społecznych. W tekście zarysowane zostały również historyczne i funkcjonalne uwarunkowania polityki państwa w odniesieniu do poszczególnych instytucji ekonomii społecznej, ale przede wszystkim zaprezentowana została autorska analiza dotychczasowej polityki państwa w obszarze programowania, regulacji, finansów i usług z punktu widzenia rozwoju ekonomii społecznej w Polsce. Tekst zawiera też propozycje dalszych działań administracji publicznej na rzecz rozwoju ES.

Niemal co trzecia organizacja pozarządowa zadeklarowała w 2006 roku, że ma częste, regularne kontakty z samorządem lokalnym i jego agendami, zaś kolejne 30% stwierdziło, iż kontaktuje się z nim co najmniej co pewien czas. Dla 57% organizacji samorząd jest najważniejszym partnerem. Z całą pewnością nie jest to miłość w pełni odwzajemniona, jednak zebrane w 2006 roku dane sugerują, że coraz częściej samorząd jest z organizacjami „po słowie” (i to pisany – w postaci programów współpracy), choć z całą pewnością związek ten nie wszedł jeszcze na etap „wspólnej kasy”.

Marta Gumkowska

Druga, całkiem odmienna, perspektywa to oparte na badaniach spojrzenie na relacje między organizacjami pozarządowymi a administracją szczebla krajowego, regionalnego oraz lokalnego. Krótki raport „Organizacje pozarządowe jako partner administracji publicznej” autorstwa Marty Gumkowskiej, jaki prezentujemy w zbiorze, oparty jest o gigantyczny wprost materiał empiryczny, zgromadzony w ostatnim roku wspólnie przez Stowarzyszenie Klon/Jawor oraz Sieć Wspierania Organizacji Pozarządowych SPLOT. Podobnie jak w latach poprzednich zapytaliśmy wszystkie urzędy administracji publicznej w Polsce o poziom współpracy z organizacjami. Zgromadzony w ten sposób materiał nie jest li tylko surowcem dla opracowań statystycznych, sam w sobie ma olbrzymią wartość. Zgromadzone w trakcie badania informacje, pochodzące łącznie od ponad 1 200 urzędów, są dostępne dla wszystkich zainteresowanych w formie internetowej bazy danych (będzie tam można znaleźć zarówno dane opisujące współpracę, jak i zbiór dokumentów tworzących dla niej podstawę, tj. roczne programy współpracy z organizacjami pozarządowymi, lokalne strategie rozwiązywania problemów społecznych, powiatowe strategie promocji rynku pracy). Materiał zgromadzony w ten sposób został poddany wszechstronnej analizie. Dał on podstawę do stworzenia jeszcze jednego dokumen-

tu „Samorząd terytorialny i organizacje pozarządowe – partnerzy w rozwoju ekonomii społecznej?”. Jego autorem jest Arkadiusz Jachimowicz z Sieci SPLOT. Zgromadzone w ramach badania programy współpracy (ustawa o działalności pożytku publicznego nakłada na samorząd obowiązek uchwalenia tego rodzaju dokumentu) poddane zostały analizie przez pracowników Sieci SPLOT w każdym z regionów. Określony został model programu współpracy i w stosunku do niego przeprowadzono analizę porównawczą. Z analizy czytelnik dowie się sporo o szeroko rozumianej współpracy władz lokalnych z organizacjami, ale także tego, że idea ekonomii społecznej nie pojawiła się wyraźnie w tych dokumentach.

Ekonomia społeczna nie jest obecna w prawie lokalnym dotyczącym współpracy – w rocznych programach współpracy, bo nie jest w praktyce stosowana. Samorząd i organizacje nie znają jej i nie potrafią zastosować. Im więcej pojawiać się będzie inicjatyw z zakresu przedsiębiorczości społecznej, tym szerzej uwzględnią je będą dokumenty prawa lokalnego. Proces nasycaenia społeczności lokalnych inicjatywami przedsiębiorczości społecznej dopiero się rozpoczyna.

Arkadiusz Jachimowicz

Jeśli chcemy by koncept „ekonomii społecznej” przedarł się do świadomości samorządowców i uzyskiwał ich poparcie, to przede wszystkim należy popracować nad argumentacją. Przedsięwzięcia ekonomii społecznej muszą być definiowane przez pryzmat konkretnego efektu, a nie drogą wyrafinowanych akademicko-urzędniczych dyskusji na temat warunków brzegowych, które muszą spełniać podmioty gospodarcze, by móc się posługiwać tą etykietką. W działaniu lokalnym posługiwanie się pojęciem „ekonomii społecznej” należy minimalizować. Projekty, które miałyby być wspierane przez władze lokalne, trzeba prezentować jako konkretne przedsięwzięcia, a nie ideologię.

Michał Guć

Co zrobić, żeby się pojawiła? O głos w tej sprawie poprosiliśmy wybitnego znawcę zagadnienia i człowieka, który potrafi spojrzeć na tę kwestię „z obu stron”. Wiceprezydent Gdyni Michał Guć, bo o nim tu mowa, napisał bardzo ciekawą analizę dotyczącą ograniczeń i szans, jakie mogą się pojawić w związku z przesunięciem akcentów z tradycyjnego modelu opartego o współpracę samorządu z organizacjami non-profit na rzecz ekonomii społecznej – tekst „Ekonomia społeczna – szanse i zagrożenia rozwoju z perspektywy samorządu”. Ciekawą analizą przypadku jest też tekst „Ekonomia społeczna w strategii miasta Krakowa” autorstwa Ksymeny Rosiek z Małopolskiej Szkoły Administracji Publicznej. Autorka opisuje w nim miejsce, jakie ekonomia społeczna zajmuje w poszczególnych dokumentach strategicznych miasta Krakowa. Jak zauważa autorka, ekonomii społecznej nie poświęca się nadal wystarczającej uwagi, ale z całą pewnością władzom miasta towarzyszą dobre intencje. Z tekstu wynika również, że promocja ekonomii społecznej nie może się obyć bez wysiłków środowiska bezpośrednio tą ekonomią zainteresowanego. Pominięcie go, nawet przez życzliwe instytucje, może być przejawem paternalizmu, a w konsekwencji skutkować brakiem samodzielności po stronie samych podmiotów ekonomii społecznej.

Ekonomia społeczna podejmuje działania na obszarach do tej pory tradycyjnie zarezerwowanych dla administracji publicznej lub tradycyjnej ekonomii. Zajmuje przy tym terytorium bliskie działaniom tradycyjnego biznesu. Dotychczasowa linia podziału między tymi, którzy działają dla zysku, i tymi, którzy działają non-profit, korzystając być może z filantropii tych pierwszych, nie jest już w tym wypadku tak wyraźna. Relacje, które łączą obydwie strony, nabierają bardziej złożonego charakteru (konkurencja, konflikt, kooperacja, inspiracja, wzajemne wsparcie, ignorowanie siebie nawzajem, etc.). Z trudnym zadaniem opisania ich obecnego kształtu w Polsce zmierzyła się Beata Juraszek-Kopacz w tekście „Ekonomia społeczna a biznes – współistnienie, konkurencja, współpraca”. Autorka opisuje znaczenie, jakie dla organizacji pozarządowych ma współpraca ze środowiskiem biznesu. Referuje w kompleksowy sposób dane, jakie w tej sprawie udało się zgromadzić w ostatnich latach. W tekście nakreślono też bardzo istotną różnicę między ekonomią społeczną a tzw. społeczną odpowiedzialnością biznesu. Autorka w interesujący sposób wskazuje też na warunki, w jakich może pojawiać się niechęć między obydwoma środowiskami, ale także te, w których liczyć można na wzajemne zrozumienie i kooperację. Pokazuje też możliwość obustronnej konwergencji systemów: ekonomii tradycyjnej oraz ekonomii społecznej.

Ekonomia tradycyjna opiera się na równości i wolności jednostek, ekonomia społeczna zasadza się na solidarności i poczuciu wspólnoty. Z tej różnicy wywodzi się wszystko inne: struktura własnościowa, sposób zarządzania, taki a nie inny dobór pracowników, cele, etos pracy. Jest to również przyczyna podstawowego konfliktu, ponieważ wartości tych nie daje się łatwo pogodzić. (...) Abstrahując od konkretnych rozwiązań, które rzeczywiście mogą sprzyjać nieuczciwej konkurencji lub nadużyciom, samo myślenie o ułatwianiu prowadzenia działalności gospodarczej w celach społecznych nie jest nieuprawnione. Na poziomie jednostkowym (pojedynczej firmy) można – i należy – dokonywać wyboru między tymi wartościami, z przestrzeni publicznej nie wolno jednak wyprzeć całkowicie żadnej z nich. Dbałość o możliwość realizacji w wymiarze gospodarczym zarówno wolności i równości, jak i solidarności oraz dobra wspólnotowego jest zadaniem władzy publicznej (...)

Beata Juraszek-Kopacz

STRUKTURY WSPARCIA

Szczególnie ważnym zagadnieniem, przed którym staje dziś ekonomia społeczna w Polsce, jest pytanie, w jaki sposób wspierać jej działalność. Jedną z metod jest z pewnością działanie tzw. infrastruktury, czyli instytucji wyspecjalizowanych do wspierania zarówno poszczególnych PES, jak i ekonomii społecznej jako zjawiska społecznego. Z tego punktu widzenia niezwykle ważne staje się pytanie, jakiej infrastruktury potrzebuje ekonomia społeczna. Na ile musi być ona specyficzna, a na ile może działać skutecznie w formie „montażu” istniejących już elementów. Dyskusja w tej sprawie będzie zapewne trwała długo. Już teraz widoczna jest skłonność do tworzenia specyficznych instytucji specjalizujących się w pomocy podmiotom ekonomii społecznej (część z nich ma zresztą powstać jako wynik działania IW EQUAL). Nie wiemy na razie, na ile okażą się użyteczne. W obecnej fazie dyskusji dotyczącej infrastruktury proponujemy dwa głosy. Pierwszy wypowiedziany jest z perspektywy infrastruktury stworzonej dla wspierania małych i średnich przedsiębiorstw. Uznajemy, że przedsiębiorstwa ekonomii społecznej, choć specyficzne, są mimo wszystko przedsiębiorstwami. Czy mogą zatem liczyć na taką samą pomoc jak inni przedsiębiorcy? Odpowiedzieć na to pytanie starają się, w tekście „Rozwój Przedsiębiorstw Ekonomii Społecznej (PES) Metody wsparcia” dwie autorki Anna

Forin, Mariola Misztak-Kowalska związane z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości, która od wielu lat jest rdzeniem systemu wspierania MSP w Polsce i promotorem tzw. Krajowego Systemu Usług. Autorki starają się odpowiedzieć na pytanie, w jakim zakresie organizacje pozarządowe korzystały dotychczas ze wsparcia tego systemu i ile mogłyby skorzystać w przyszłości. Tekst zawiera istotne postulaty dotyczące tzw. nowego okresu programowania, w którym projektowane są modyfikacje wspomnianego systemu. Trzeba mieć nadzieję, że w owym projekcie uwzględniona zostanie specyfika ekonomii społecznej. PES muszą jednak, poza spełnianiem ważnych funkcji społecznych, być instytucjami wydolnymi w sensie ekonomicznym. Pogodzenie obydwu tych celów bywa bardzo trudne, tym bardziej więc wymaga szczególnej uwagi i wsparcia. Mówiąc wprost, wymaga więcej wsparcia niż tradycyjny biznes. Doświadczenia międzynarodowe (w szczególności brytyjskie) wskazują na olbrzymie znaczenie infrastruktury biznesu dla rozwoju tego rodzaju przedsięwzięć.

Drugi głos wskazuje na rolę, jaką we wsparciu ekonomii społecznej może odegrać infrastruktura trzeciego sektora. Tekst Piotra Frączaka „Rola infrastruktury III sektora w budowie ekonomii społecznej w Polsce” opisuje po pierwsze zakres pojęcia infrastruktura, określa jej funkcje i nazywa podstawowe instytucje tworzące jej szkielet. Pokazuje podstawowe dylematy, przed jakimi stoi obecnie infrastruktura trzeciego sektora i pokazuje złożoną zależność między organizacjami tego rodzaju a ich „klientami”. Zależność ta nie jest wcale prosta, nie polega jedynie na dopasowywaniu się do popytu. W dużej mierze bowiem organizacje infrastruktury nie tylko odpowiadają na potrzeby, ale również wpływają na strategiczne wybory całego sektora pozarządowego. Autor zarysowuje przynajmniej dwa stojące przed środowiskiem wybory. Pierwszy dotyczy kształtu samej ekonomii społecznej i tego, w jakim kierunku (względnie, w jakich proporcjach) reprezentowane będzie każde z dwóch rozwiązań: prozatrudnieniowo-integracyjne z jednej strony i z drugiej bliższe anglosaskiemu, zorientowane na ekonomiczne usamodzielnianie się trzeciego sektora. Drugi dylemat dotyczy tego, na ile infrastruktura trzeciego sektora traktować będzie ekonomię społeczną nie tylko jako przedmiot swojego działania, ale także jako metodę, za pomocą której sama stara się funkcjonować (bowiem dotychczas działająca infrastruktura jest w wielu wypadkach głęboko „niesuwerenna” ekonomicznie).

W kontekście infrastruktury warto również zajrzeć do tekstu Agencji Rozwoju Spółdzielczości z Krakowa „Spółdzielnie socjalne” który choć poświęcony jest problematyce spółdzielni socjalnych, porusza również zagadnienia infrastruktury spółdzielczej, której rola dla przyszłości ekonomii społecznej może być też znacząca.

WARUNKI PRAWNE

Rozwój ekonomii społecznej wymaga dobrych rozwiązań legislacyjnych. To, jak powinny one wyglądać, jest przedmiotem gorących debat, a nawet sporów. W ostatnich latach w Polsce prawne warunki działań społecznych podlegały licznym zmianom legislacyjnym. Ostatecznie wprowadzenie w 2003 roku ustawy o działalności pożytku publicznego i wolontariacie dopuściło obok działalności gospodarczej organizacji pozarządowych dodatkowo możliwość prowadzenia działalności odpłatnej nie dla zysku. Ogólnie rzecz biorąc, organizacje pozarządowe nie mają szczególnych formalno-podatkowych problemów z uruchamianiem działalności gospodarczej. Problemem pozostaje jednak w dalszym ciągu skala działalności gospodarczej, przeznaczenie ewentualnych zysków, a przede wszystkim jej zakres w stosunku do skali działalności statutowej. Dla podmiotów ekonomii społecznej „terytoria” te często są nieomal tożsame – rodzi to szereg problemów, których wspólnym źródłem wydaje się naruszenie dotychczasowego sposobu myślenia, w którym obie sfery były traktowane rozdzielnie. Spór ten nie jest bynajmniej prowadzony wyłącznie w Polsce. Właściwie w całej Europie eksperymentuje się obecnie z nowymi formami prawnymi, które miałyby sprzyjać lub wręcz kreować podmioty ekonomii społecznej. To, czy wysiłki te okazują się skuteczne, zależy w dużej mierze od tego, czy zainteresowanie daną formą działań jest autentyczne, a także czy prawo dostrzega to zainteresowanie i kodyfikuje podjęte działania, czy też to właśnie prawo ma być elementem kreowania rzeczywistości. To, z którą z tych sytuacji mieliśmy do czynienia w Polsce w momencie tworzenia ustawy o spółdzielniach socjalnych, nie jest całkiem jasne. Wiadomo jednak, że ciągle liczba spółdzielni nie jest – z różnych przyczyn – imponująca. W tym kontekście ważny jest tu tekst Agencji Rozwoju Spółdzielczości dotyczący prawnych aspektów działania pierwszych spółdzielni socjalnych.

Jasne jest, że nie da się wyłącznie za pomocą instrumentów prawnych „wykreować” ekonomii społecznej. Można jednak na pewno za pomocą praw w tym działaniu pomóc. Mamy świadomość, że dyskusja na ten temat będzie żywa i że weźmie w niej

udział wielu uczestników. Na razie w prezentowanym tu zbiorze tekstów sygnalizujemy tylko pierwsze stanowiska w dyskusji. Zaczynamy od tekstu „Nowi przedsiębiorcy?” autorstwa Anny Sienickiej z Fundacji Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, który referuje dotychczasowy stan debaty nad prawnym aspektem działalności gospodarczej organizacji. Autorka kreśli podstawowe osie sporu w tej sprawie oraz problematyczne kwestie wynikłe z braku jednorodnego stanowiska w tej sprawie. Spod pióra tej samej autorki wyszedł też tekst „Formy prawne przedsiębiorstw społecznych w Anglii i Walii” – rodzaj ilustracji ukazującej warunki funkcjonowania ekonomii społecznej w Wielkiej Brytanii. Szczególnie godny uwagi jest opis całkiem nowego (wziąwszy pod uwagę fakt, że Charity Law pochodzi z 1601 roku) typu instytucji – tzw. Community Interest Company – nowej hybrydalnej formy organizacji, wymyślonej niejako specjalnie na potrzeby ekonomii społecznej.

OTOCZENIE FINANSOWE

*Z perspektywy roku 2006 – tylko **10%** wszystkich NGO w ciągu ostatnich 4 lat ubiegało się o środki pomocowe z UE (w tym fundusze strukturalne). Połowa z nich (5,2%) ubiegała się o nie tylko raz, kolejne 3,5% nie więcej niż 4 razy. 40% NGO, które ubiegały się o te fundusze (4% całego sektora), otrzymały wsparcie, z tego połowa (2% wszystkich NGO) więcej niż raz.*

*(...) Do końca czerwca we wszystkich programach operacyjnych zakontraktowano około **1 000 projektów** realizowanych przez organizacje pozarządowe. W skali wydatkowania Funduszy Strukturalnych przez wszystkich potencjalnych projektodawców NGO stanowią niewielki procent. W skali sum, które absorbują, są to jednak kwoty dotychczas niedostępne dla trzeciego sektora.*

***Umowy podpisane przez NGO w ciągu dwóch lat wdrażania FS sięgają łącznie powyżej 3,5 miliarda złotych!!** Należy jednak pamiętać, że prawie 2 miliardy złotych z tej kwoty zostało zakontraktowane w ramach 9 tylko projektów.*

Stowarzyszenie na Rzecz Forum Inicjatyw Pozarządowych

Nie mniej ważne, a w opinii samych zainteresowanych być może ważniejsze, jest otoczenie finansowe działań ES. W tej sprawie przygotowaliśmy dwa teksty. Najogólniej rzecz biorąc, pierwszy z nich dotyczy środków, które można uzyskać w charakterze po-

mocy bezzwrotnej, drugi analizuje szanse na użycie w rozwoju ekonomii społecznej instrumentów zwrotnych. Pierwszy powstał w ramach Stowarzyszenia na Rzecz Forum Inicjatyw Pozarządowych, które od kilku lat zajmuje się monitorowaniem skutków, jakie dla organizacji pozarządowych ma przystąpienie do UE. W tekście „Doświadczenia organizacji pozarządowych z dwóch ostatnich lat aplikowania o Fundusze Strukturalne” autorzy komentują dane dotyczące tzw. obecnego okresu programowania. Dane pochodzą zarówno ze strony urzędów odpowiedzialnych za dystrybucję środków jak i uzyskane z badań Stowarzyszenia Klon/Jawor od samych organizacji pozarządowych. Tekst zawiera też uporządkowany opis barier, jakie towarzyszą staraniom o środki pochodzące z UE. Dodatkowym walorem tekstu jest to, że sformułowano w nim także długą listę rekomendacji. Są one bardzo na czasie, bowiem właśnie teraz projektowane są nowe rozwiązania dotyczące okresu 2007-13.

*Uznanie tezy, że **relacja kredytodawca – kredytobiorca pomiędzy bankiem a NGO może mieć charakter raczej partnerski niż typu „poszukujący zysku – zmuszony pożyczać”** wymaga pogłębionej wiedzy o celach i sposobie funkcjonowania każdej ze stron. Wzajemnego zaufania nie da się stworzyć jedynie dzięki deklaratywnym sformułowaniom zapisywanym w misjach instytucji czy materiałach dystrybuowanych w celach marketingowych. Do tego potrzeba otwartości obu stron na wymianę informacji, gotowości do wspólnego rozwiązywania problemów.*

Raport BISE

Drugi tekst „Finansowanie zwrotne instytucji ekonomii społecznej w Polsce, Raport Otwarcia Bank BISE” został przygotowany przez zespół Banku BISE pod redakcją Anny Królikowskiej. Bank BISE to jeden z dwóch polskich banków, który posiada w swojej ofercie pakiety przygotowane specjalnie dla organizacji pozarządowych. Autorzy dzielą się doświadczeniami, zdobytymi podczas współpracy z podmiotami trzeciego sektora, analizują dostępne instrumenty finansowe, proponują nowe rozwiązania.

Realizacja celów społecznych wymaga nakładów finansowych. Zarządzanie finansami nie jest łatwe, ale bez niego nie ma mowy o sukcesie przedsięwzięcia. Autorzy raportu pokazują, w jaki sposób instytucje finansowe mogą pomóc organizacjom poza-

rządowym zminimalizować ryzyko związane z realizacją projektów. W tekście zaprezentowano nie tylko punkt widzenia banku, ale również jego klientów, opierając się na wynikach przeprowadzonych wśród nich ankiet. Dzięki temu przedstawiona analiza stanowi wartościowe źródło wiedzy zarówno dla organizacji, jak i instytucji finansowych – przydatne w budowaniu wzajemnego dialogu.



3.

Ekonomia społeczna – obszar, rozmiar, zwyczaje, kompetencje

Prawie wszystkie opisane wyżej dokumenty opisują szeroko rozumiane otoczenie ekonomii społecznej. Czas teraz przyjrzeć się temu, co „w środku”. Oczywiście zależność między tym, co wewnątrz, a tym, co na zewnątrz, nie jest prosta. Obydwie sfery wpływają na siebie i przenikają się wzajemnie. Umownie jednak można wyodrębnić obszar zagadnień, które dotyczą bardziej samych podmiotów ekonomii społecznej niż otoczenia, w którym funkcjonują.

Ekonomia społeczna to, w pewnym uproszczeniu, użycie instrumentów ekonomiczno-rynkowych z prospołeczną intencją. Intencją, czyli tym, co jest w nas samych – tym, co mamy w głowie, i tym, co mówiąc nieco górnolotnie, „mamy w sercu”. Przymiotnik społeczna przy słowie ekonomia nie zawsze da się wywieść li tylko z dostępnych wprost faktów (choć trzeba mieć nadzieję, że nie musi być wywodzony wbrew tymże faktom). Próbujemy powiedzieć, że podjęcie działalności w oparciu o mechanizmy ekonomii społecznej wymaga także odpowiedniej postawy po stronie osób i instytucji (umiejętności, gotowości do przyjęcia ryzyka, zorientowania na rezultaty, chęci uzyskania suwerenności dla organizacji czy jej podopiecznych). Wymaga też zgody na to, że działania rynkowe czy quasi rynkowe są do pogodzenia z misją realizacji celów społecznych. Wymaga przyjęcia mechanizmów ekonomicznych nie w kategoriach zła koniecznego, ale dostępnego dobra. Wszystko to musi być jakoś poukładane w głowach uczestników całego przedsięwzięcia i w strukturach organizacyjnych. Jednym z naczelných zagadnień w ramach na-

szego projektu jest właśnie stwierdzenie, na ile obecnie funkcjonujący trzeci sektor jest gotów do wykonania tego kroku. Chcemy określić prawdopodobieństwo i warunki brzegowe „migracji” trzeciego sektora w kierunku przedsiębiorczości społecznej.

PRZEDSIĘBIORSTWO EKONOMII SPOŁECZNEJ

W latach dziewięćdziesiątych wieku XX ubóstwo osobiste działaczy zaczęło znaczyć co innego niż w wieku XIX. Przestało być znakiem kodu społecznego, który kazał odczytywać je jako wybór o charakterze etycznym. Zaczęło być postrzegane jako rezultat podjęcia wyborów nietrafionych, które nie zostały usankcjonowane przez świat zewnętrzny.

Ilona Hłowiecka-Tańska

Jak wspomniano na wstępie, co najmniej w trzech tekstach podjęta została próba zdefiniowania PES. Jednak ważnym elementem tej definicji jest również coś bardzo subtelnego, czyli specyficzny etos (używamy tu tego pojęcia w znaczeniu opisowym, a nie normatywnym) działaczy pozarządowych, społeczników. Jaką rolę odgrywają w nim wartości materialne? Na ile oni sami akceptują ekonomizację trzeciego sektora i czy gotowi są wejść na terytorium, gdzie może się pojawić zarzut, a i realne ryzyko, komercjalizacji sektora, a w konsekwencji, być może, zniekształcenia jego misji? Czy będą potrafili „uchwycić równowagę” między tym, co ekonomiczne, a tym, co społeczne? Z próbą odpowiedzi na to pytanie mierzy się Ilona Hłowiecka-Tańska w tekście pod nieco prowokującym tytułem „Pieniądze a tożsamość społeczników” Autorka od wielu lat zajmuje się badaniem tego, co aktywiści i ideolodzy trzeciego sektora „mają w głowie”. Szczególną wartością prezentowanego w naszym zbiorze tekstu jest nie tylko pytanie o to, jak jest teraz, ale także przywołanie postaci historycznych, które w całkiem innych okolicznościach swoim działaniem stworzyły system odniesień i wzorów. Autorka przywołuje „rodowody niepokornych”, które odczytywane z dzisiejszej perspektywy mogą inspirować, zobowiązywać, ale też czasem każą z poczuciem wstydu zastanawiać się nad tym, czy owi „niepokorni” znaleźli godnych następców. Trochę z innej perspektywy podchodzi do tego zagadnienia Agnieszka Rym-

sza analizując kulturę organizacyjną polskich NGO'sów. W swoim tekście „Bariery rozwoju przedsiębiorczości społecznej w Polsce w świetle kultury organizacyjnej III sektora” próbuje ona sformułować hipotezy dotyczące możliwości działań ekonomicznych w dzisiejszych warunkach. Tezy autorki są momentami może zbyt pesymistyczne, ale tym lepiej wskazują one na pewne niebezpieczeństwa, na które koncept ekonomii społecznej może natknąć się w polskich warunkach.

ZARZĄDZANIE FINANSAMI

Organizacje, które są słabo zarządzane, które nie mają ustalonych wewnętrznych procedur, mogą długo działać, przy nawet dużej nieefektywności działań, bo pracownicy są oddani sprawie, a grantobiorcy nie zawsze patrzą na efektywność, gdyż ważne są same działania.

Biznes bez gospodarnego zarządzania finansami upada, bez okresowej analizy kosztów i ewentualnej redukcji nie może zwiększyć swojej konkurencyjności na rynku.

Teresa Zagrodzka

„Wejście” na terytorium przedsiębiorczości społecznej nieuchronnie związane jest z uporządkowanym gospodarowaniem posiadanymi środkami. Robienie interesów wymaga znacznie większej dyscypliny niż „prosta” redystrybucja uzyskanych darowizn. Słowa „winien” i „ma” nabierają nieco innego charakteru. Inaczej też patrzeć trzeba na pojęcie kosztów, przychodów i zysków. Dotychczas wystarczające często poczucie dobrych intencji powinno być nie tylko wyrażone dobrym samopoczuciem uczestników, ale również odzwierciedlone w wynikach finansowych. W środowisku organizacji pozarządowych często zetknąć się można z dość lekceważącym (albo, z drugiej strony, lękowym) stosunkiem do kwestii księgowo-finansowych. Jednego i drugiego trzeba się pozbyć, jeśli chce się działać w obszarze przedsiębiorczości społecznej. O tym, jaka jest kultura zarządzania finansami w organizacjach, pisze Teresa Zagrodzka w tekście „Zarządzanie finansami w organizacjach pozarządowych – nowe wyzwania”

Powołując się na wyniki badań, ale przede wszystkim korzystając z własnego długiego doświadczenia pracy z organizacjami, autorka formułuje wiele ważnych obserwacji. Tekst w sposób bardzo uporządkowany opisuje specyfikę poszczególnych metod finansowania organizacji i związane z nim rygory dotyczące zarządzania finansami. W dokumencie też bardzo wyraźnie podjęto temat specyficznych wyzwań, jakie stoją przed organizacjami, które chciałyby stawać się przedsiębiorcami. Autorka określa różnice między budżetem a biznesplanem, dotacją a przychodami z działalności zarobkowej, wymogami dotyczącymi myślenia o efektywności i kulturze organizacyjnej. Bez wątpienia dla wielu organizacji tekst może być pomocny w prowadzeniu – czasem bolesnego, ale niezbędnego – „rachunku sumienia”.

KOMPETENCJE SEKTORA

Kolejne teksty dotyczą kompetencji organizacji pozarządowych w dostarczaniu specyficznych dóbr. Pisane są one z perspektywy całego sektora pozarządowego. Autorzy starają się odpowiedzieć na pytanie, na czym polegają unikalne kompetencje tego sektora. Czy da się (także w oparciu o zgromadzony materiał empiryczny) powiedzieć, że istotnie sektor pozarządowy jest w stanie odpowiedzieć na sytuacje, w których zawodzi państwo i tradycyjne mechanizmy rynkowe? To pytanie ma absolutnie fundamentalne znaczenie, dotyczy bowiem samego sensu istnienia i działania sektora. Prezentowany tu zbiór dokumentów nie jest miejscem, gdzie zmieściłaby się cała debata w tej sprawie. Ograniczyliśmy się tylko do dwóch tekstów dedykowanych specyficznym obszarom działania organizacji – szczególnie ważnym, jak się zdaje, z punktu widzenia ekonomii społecznej.

Autorem pierwszego „Ekonomia społeczna jako aktor rynku pracy” jest Ilona Gosk. Bazując na doświadczeniach Fundacji Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych i prowadzonych przez tę organizację badań (m.in. niedawno zakończonych badania w ramach projektu „Bezrobocie – co robić?”) autorka formułuje szereg spostrzeżeń na temat kompetencji organizacji pozarządowych jako aktora na rynku pracy (zarówno jako pracodawcy, jak i instytucji szeroko rozumianych usług rynku pracy). W obydwu tych funkcjach można wskazać na unikalne kompetencje – jednak sporo do życzenia pozostawia skala działań. Sektor pozarządowy ciągle jeszcze ma bardzo niski udział w ogólnym rynku pracy (poniżej 1% osób zatrudnionych). Szczególną i wartą podkreślenia rolę pełni jednak dla grup o szczególnie niskich szansach na samodzielne odnalezienie się na rynku pracy (np. osób niepełnospraw-

nych, chorych psychicznie, byłych więźniów, bezdomnych etc.) To właśnie te kompetencje są podstawowym punktem oparcia dla rozwoju przedsiębiorczości społecznej w jej prozatrudnieniowym wymiarze. Sektor pozarządowy nie będzie – i nie powinien nawet starać się być – pracodawcą masowym. Chodzi raczej o to, aby tworzył szanse na integrację przez pracę dla specyficznych grup osób – żeby wprowadzał je stopniowo na otwarty rynek pracy, a tam, gdzie nie jest to możliwe, tworzył stałe miejsca pracy dla osób, które mają szanse na uchylene dożywotniego wyroku bycia klientami instytucji opiekuńczych.

Instytucje publiczne o wąsko określonych obszarach działania, niechętne do podejmowania współpracy w ramach struktur pionowych i poziomych są dysfunkcyjne, zwłaszcza w sytuacji strukturalnego bezrobocia, ubóstwa i rosnącego zagrożenia marginalizacją społeczną. „Segmentacja” i „branżowość” jednostek organizacyjnych administracji publicznej uniemożliwia skuteczne rozwiązywanie problemów społecznych i przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu. Innych rozwiązań zaczęto szukać dopiero po piętnastu latach.

Izabela Rybka

Drugi tekst autorstwa Izabeli Rybki „Diagnoza pomocy społecznej w Polsce w latach 1991-2006. Możliwości i bariery zastosowania instrumentów ekonomii społecznej w pomocy społecznej” opisuje kompetencje sektora pozarządowego w szeroko rozumianym obszarze pomocy społecznej. Autorka podejmuje fundamentalną diagnozę sposobu organizowania pomocy społecznej w ostatnich 15 latach. Ocena, która się z tej diagnozy wyłania, jest surowa. Autorka wskazuje jednak jednocześnie na ekonomię społeczną jako obiecujący mechanizm modernizacji pomocy społecznej, wyznaczający zarówno obszar jej pracy, mechanizm współpracy z innymi podmiotami publicznymi i prywatnymi, jak i specyficzną metodę podejścia do pracy i z podopiecznymi pomocy społecznej, i ze społecznościami, w których mieszkają. W jakimś sensie nie jest to zresztą nowość, ale raczej powrót do źródeł. Chodzi zatem o to, by pomóc, a nie o to, by pomagać. Celem jest usamodzielnienie, a nie uzależnienie od pomocy, chodzi wreszcie o rzeczywiste rozwiązywanie problemów, a nie mgliste pojmowane „działania na rzecz rozwiązywania

problemów". Autorka wskazuje też na systemowe ograniczenia dla tego rodzaju zmiany (pozorność decentralizacji, specyficzny mechanizm finansowania pomocy społecznej i zakres odpowiedzialności instytucji pomocy).



4.

Otwarcie dyskusji

Projekt, w ramach którego powstaje opisywany tu zbiór, przyjmuje specyficzną perspektywę patrzenia na rozwój ekonomii społecznej. W największym uproszczeniu – interesuje nas przede wszystkim to, w jakiej mierze ekonomia społeczna może być ofertą dla tradycyjnie pojmowanego trzeciego sektora (sektora non-profit). Wiele przedstawionych w zbiorze rozważań przyjmuje właśnie takie założenie. Nieomal wszystkie dane cytowane w dokumentach odnoszą się do tego właśnie terytorium. Nie zmienia to faktu, że oczywistym składnikiem szeroko rozumianej ekonomii społecznej jest sektor spółdzielczy. Nasza wiedza na jego temat jest znacznie skromniejsza. Czasem, w przypadku tradycyjnych spółdzielni, brakuje po prostu świeżych danych na ten temat. Czasem, w przypadku spółdzielni socjalnych, one same są niejako zbyt „świeże”, żeby móc formułować daleko idące, dotyczące ich działań wnioski. W obydwu jednak przypadkach – ze względu na ambicje całościowego podejścia do zagadnienia ekonomii społecznej – w raporcie umieszczamy teksty, które starają się uzupełnić ten deficyt. Pierwszy z nich, opracowany na zlecenie BISE przez Iwonę Krysiak „Informacja o sektorze spółdzielczym w Polsce”, stara się podsumować dostępne obecnie dane na temat sektora spółdzielczego. Opisuje dynamikę zmian tego sektora po 1989 roku, systematycznie opisując poszczególne branże sektora spółdzielczego. Drugi, autorstwa Agencji Rozwoju Spółdzielczości z Krakowa, dotyczy nowego zjawiska, jakim są spółdzielnie socjalne. Odrębna ustawa regulująca ich działalność została przyjęta w tym roku, jednak spółdzielnie takie tworzone

były już wcześniej w oparciu o regulacje zawarte w prawie spółdzielczym. Prezentowany jest tu przegląd regulacji prawnych dotyczących spółdzielni socjalnych i umieszcza ich działania w szerszym kontekście działań tradycyjnych spółdzielni.

Specyficznym dokumentem w zbiorze jest podsumowanie wyników badań nad sektorem ekonomii społecznej, jakie latem tego roku przeprowadziło Stowarzyszenie Klon/Jawor. Badanie to przeprowadzono na reprezentatywnej próbie prawie 1 900 podmiotów ekonomii społecznej (zarówno organizacji non-profit, jak i sektora spółdzielczego). To najobszerniejsze badanie w tej dziedzinie spośród przeprowadzonych w ostatnich latach w Polsce. Jego wyniki przywoływane były w wielu prezentowanych w zbiorze tekstach i stanowią podstawowe źródło wiedzy o kondycji ekonomii społecznej w Polsce. Tworzą one zbiór, z którego czerpać mogą także inni badacze. Na potrzeby niniejszego opracowania przygotowano Raport „Kondycja Ekonomii Społecznej w Polsce 2006” podsumowujący najważniejsze rezultaty tego badania. Autorem raportu jest Jan Herbst. W Raporcie próbujemy odpowiedzieć na kluczowe pytanie o to, na ile opisane w badaniu instytucje istotnie mieszczą się w obszarze ekonomii społecznej, w szczególności w obszarze, który określamy jej „twardym rdzeniem”, a zatem przedsiębiorczości społecznej. Autor pokazuje, jak obszar ten zmienia się w zależności od tego, jakie kryteria definicyjne się zastosuje. W tekście pojawia się też próba odpowiedzi na jedno z najbardziej fundamentalnych dla projektu pytań – na ile i pod jakimi warunkami poszczególne typy instytucji mogłyby „migrować” w kierunku społecznej przedsiębiorczości. O tym, na ile migracja ta rzeczywiście nastąpiła, dowiemy się z raportu zamknięcia – który, mamy nadzieję, ukaże się pod koniec realizacji naszego projektu i do którego lektury i współtworzenia już teraz zapraszamy. W końcu on także ma być raportem otwartym.