



Sesja G – Mapa ekonomii społecznej w Europie

Sesja ma służyć pomocą praktykom ekonomii społecznej w dokładniejszym poznaniu panoramy ekonomii społecznej w Europie oraz w zdobyciu informacji i nawiązaniu kontaktów z głównymi aktorami ekonomii społecznej w Europie i poszczególnych krajach.

Publikacja „Mapa ekonomii społecznej w Europie” została przygotowana specjalnie na potrzeby konferencji. Opisuje sieci ekonomii społecznej na poziomie europejskim oraz w wybranych krajach europejskich, różne definicje ekonomii społecznej, podstawowe fakty o sektorze i kluczowe instytucje.

Definiowanie ekonomii społecznej

Pierwszym istotnym krokiem jest zrozumienie, że nie istnieje jedna wspólna europejska czy międzynarodowa definicja ekonomii społecznej. Co więcej, wymiennie stosowane są różne terminy (trzeci sektor, przedsiębiorstwa nie-dla-zysku etc.). Aby pokazać złożoność przedmiotu wystarczy porównać brytyjską i francuską definicję.

Definicja francuska to definicja „negatywna”. Podkreśla się w niej, iż ekonomia społeczna obejmuje różne typy działalności o charakterze gospodarczym, które nie są:

- przedsiębiorstwami dla-zysku, ponieważ mają inne cele i zasady działania (nie-dla-zysku) nawet jeśli przedsiębiorstwa ekonomii społecznej konkurują z konwencjonalnymi firmami na jednym rynku;
- przedsiębiorstwami publicznymi, ponieważ należą do sektora prywatnego, nawet jeśli realizują cele publiczne.

Tradycyjna francuska ekonomia społeczna jest kompozycją czterech rodzin podmiotów: spółdzielni, stowarzyszeń, towarzystw wzajemnościowych i fundacji.

Ostatnio we Francji popularny stał się koncept „*économie sociale et solidaire*” (ekonomii solidarnościowej) w którym łączy się tradycyjną ekonomię społeczną z nowymi formami aktywności takimi jak integracja zawodowa.

Definicja brytyjska jest znacznie konkretniejsza. Termin ekonomia społeczna odnosi się do działań „nie-dla-osobistego-zysku” i sektora pomocy wzajemnej. Obejmuje firmy należące do wspólnoty lokalnej (ang. *community owned businesses*), lokalnych organizacji samopomocy prowadzących działalność handlową dla społecznej, ekonomicznej i środowiskowej korzyści na zasadzie „nie-dla-osobistego-zysku”, powiernictw (ang. *trusts*) zapewniających dobra publiczne, spółdzielni, towarzystw wzajemnościowych i nie-handlowych organizacji, których celem jest wspieranie rozwoju lokalnego. Termin ten stosuje się dla podkreślenia związku z myśleniem o regeneracji gospodarczej raczej niż w odniesieniu do szczególnych wartości lub doświadczenia/wiedzy eksperckiej, które organizacje mogą wnosić.

Europejska definicja ekonomii społecznej wywodzi się z tradycyjnego konceptu francuskiego. Najnowsza definicja przyjęta w marcu 2002 roku stwierdza:

„Organizacje ekonomii społecznej to podmioty ekonomiczne i społeczne działające we wszystkich sektorach. Z zasady charakteryzuje się je poprzez cele i szczególną formę przedsiębiorczości. Podstawowe podmioty ekonomii społecznej to spółdzielnie, towarzystwa wzajemnościowe, stowarzyszenia i fundacje. Przedsiębiorstwa te są aktywne w określonych sferach takich jak zabezpieczenie społeczne, usługi społeczne, zdrowie, bankowość, ubezpieczenia, produkcja rolna, prawa konsumentów, praca stowarzyszeniowa (ang. *associative work*), handel rzemiosłem, mieszkalnictwo, zaopatrzenie, usługi sąsiedzkie, edukacja i szkolenia, sfera kultury sportu i aktywności czasu wolnego” (Social Economy Europe, organizacja parasolowa skupiająca cztery główne kategorie aktorów ekonomii społecznej).

Definicja ta jest bardzo szeroka i nie pomaga w promowaniu spójności sektora ani nie ułatwia jego identyfikacji przez aktorów zewnętrznych.

Istnieje całkowity konsensus w kwestii przynależności spółdzielni i towarzystw wzajemnościowych do sektora ekonomii społecznej, jednak w przypadku stowarzyszeń bierze się pod uwagę przynajmniej te prowadzące działalność gospodarczą.

Stosowanie terminu trzeci sektor jako synonimu ekonomii społecznej jest jasnym znakiem występowania restrykcyjnej definicji ekonomii społecznej. Podczas gdy spółdzielnie socjalne i stowarzyszenia są jednogłośnie brane pod uwagę w obydwu definicjach, spółdzielnie rolne lub banki spółdzielcze nie są podmiotami trzeciego sektora.

Uznanie przez Unię Europejską

Przez ostatnich dwadzieścia lat, wolno ale bezdyskusyjnie, sektor ekonomii społecznej osiągnął stadium instytucjonalizacji i oficjalnego uznania w Unii Europejskiej. Chociaż ostatnio było to w pewien sposób kwestionowane i obecnie sektor musi mocno zabiegać o należne uznanie i uzyskanie wsparcia pozwalającego rzucić wyzwanie szczególnym barierom ograniczającym jego ekspansję.

W 1989 roku Komisja Europejska opublikowała swój pierwszy Komunikat dla Rady o przedsiębiorstwach ekonomii społecznej. W tym samym roku utworzono **Jednostkę ds. Ekonomii Społecznej** w ramach Dyrekcji Generalnej XXIII (małe i średnie przedsiębiorstwa).

W 1990 roku pierwsza **Grupa ds. Ekonomii Społecznej** została ukonstytuowana przez Parlament Europejski.

W 1995 roku cztery rodziny ekonomii społecznej (spółdzielnie, towarzystwa wzajemnościowe, stowarzyszenia i fundacje) stworzyły tymczasowy **Komitet Konsultacyjny** który został uznany przez Komisję w 1998 roku i rozwiązany rok później.

W 2000 roku, w konsekwencji reformy Komisji, DG XXIII stała się częścią większej **DG Przedsiębiorstwa** a ekonomia społeczna została przejęta przez **Jednostkę B3 (rzemiosło, małe przedsiębiorstwa, spółdzielnie i towarzystwa wzajemnościowe)**. Jej partnerem reprezentującym ekonomię społeczną jest obecna Social Economy Europe (dawniej EP-CMAF – Stała konferencja spółdzielni, towarzystw wzajemnościowych, stowarzyszeń i fundacji).

Równoległe do tej ewolucji, w 1997 roku Luksemburski Szczyt UE na rzecz Zatrudnienia przegłosował **nowe wytyczne dla zatrudnienia** uznające znaczenie ekonomii społecznej dla rozwoju lokalnego. W 2001 roku we wskazówce 11 uznano potrzebę promowania rozwoju ekonomii społecznej.

Stopniowo ekonomia społeczna stawała się coraz bardziej adekwatnym elementem europejskiej polityki zatrudnienia i **DG Zatrudnienie i Polityka Społeczna** zaczął być bezpośrednio zainteresowany tą dziedziną.

Europejskie sieci

Termin „sieć europejska” nie jest łatwy do zdefiniowania. Jest to bardzo szeroki koncept często stosowany do opisanego różnych rodzajów organizacji. Europejskie sieci mogą:

- być efektem europejskich partnerstw zainicjowanych przez projekty europejskie: gdy partnerzy zdecydują się na kontynuowanie współpracy na bardziej stabilnych/trwałych zasadach,
- posiadać członków należących do tej samej kategorii lub kilku różnych,
- być mniej lub bardziej reprezentatywne z geograficznego punktu widzenia,
- pełnić rolę politycznego reprezentanta lub świadczyć usługi lub wsparcie swoim członkom.

Europejski Komitet Społeczno-Ekonomiczny zdefiniował kilka kryteriów „dialogu obywatelskiego”¹, które należy spełnić, aby organizacja została uznana za reprezentanta na poziomie europejskim.

¹ Opinia o „*European governance: a White Paper*”, 20 marca 2002, CES 357/2002

Organizacja musi:

- stabilnie funkcjonować na szczeblu wspólnoty;
- zapewniać bezpośredni dostęp do wiedzy i doświadczenia swoich członków a co za tym idzie umożliwiać konstruktywną konsultację;
- reprezentować wspólne wątpliwości, które odpowiadają interesom społeczeństwa europejskiego;
- składać się z podmiotów uznawanych na poziomie kraju za reprezentatywne dla określonych interesów;
- mieć organizacje członkowskie w większości krajów członkowskich UE;
- odpowiadać finansowo wobec swoich członków;
- posiadać autorytet legitymizujący reprezentowanie i działanie na poziomie europejskim;
- być niezależną i obligatoryjną, nie związaną instrukcjami od ciał zewnętrznych;
- być przejrzystą, zwłaszcza w sprawach finansowych i procedurach podejmowania decyzji.

W sferze ekonomii społecznej europejskie organizacje, które spełniają powyższe kryteria można przyporządkować do dwóch zasadniczych grup.

Pierwsza z nich obejmuje organizacje reprezentujące ekonomię społeczną, często zdefiniowane jako sieci sektorowe. Są one zorganizowane na trzech poziomach: pierwszy zrzesza krajowe federacje z każdego sektora (CECOP – spółdzielnie pracownicze, CECODHAS – mieszkalnictwo, FEANTSA – bezdomność, etc.); drugi to poziom „rodzinny” (wg. rodzaju organizacji) (Cooperatives Europe dla spółdzielni, CEDAG dla stowarzyszeń, AIM dla towarzystw wzajemnościowych i EFC dla fundacji); poziom trzeci reprezentuje interesy wspólne wszystkich rodzin (Social Economy Europe). Organizacje te odgrywają istotną rolę politycznych reprezentantów i lobby członków wobec instytucji europejskich.

Druga grupa obejmuje podstawowe europejskie sieci tematyczne związane z ekonomią społeczną. Grupa ta jest mniej homogeniczna niż poprzednia. Jej cechą wspólną jest podejście „tematyczne”: każda organizacja gromadzi różnego rodzaju członków wokół poszczególnych tematów (włączenie społeczne, rozwój lokalny, etc.) Niektóre organizacje z definicji zajmują się ekonomią społeczną, podczas gdy inne mają szerszy zakres działalności a ekonomia społeczna jest jedynie jej częścią.

Podczas sesji będą przedstawione prezentacje dotyczące Social Economy Europe jako że jest to główna horyzontalna platforma reprezentująca ekonomię społeczną jako taką oraz RREUSE jako przykład sieci tematycznej działającej w sferze ochrony środowiska.

Panorama krajowa

Druga część sesji będzie poświęcona analizie sytuacji w dwóch krajach europejskich. Wybrano Włochy i Hiszpanię jako kraje, w których ekonomia społeczna jest bardziej rozwinięta i w konsekwencji jest reprezentowana i wspierana przez różnorodne i dobrze zorganizowane organizacje parasolowe i sieci.

We **Włoszech** koncepcja ekonomii społecznej jest znana, ale nie stosuje się jej w odniesieniu do działalności czterech rodzin wspólnie. Rola ruchu spółdzielczego jest zakotwiczona w konstytucji, a sam sektor jest duży i dobrze zorganizowany. Dla kontrastu stowarzyszenia we Włoszech są raczej kiepsko ustrukturyzowane. To rodzina spółdzielcza jest motorem innowacji poprzez zaszczepianie podejścia rynkowego do realizacji celów społecznych. Chociaż terminologia się różni, do sfery ekonomii społecznej zalicza się spółdzielnie, towarzystwa wzajemnościowe, stowarzyszenia i fundacje. Trzeci sektor, lub trzeci system to odnoga, która pracuje dla celów społecznych, ale nie rozdziela zysków. Składa się ze stowarzyszeń, organizacji dobrowolnych i spółdzielni socjalnych.

Dane statystyczne dotyczące ekonomii społecznej we Włoszech bywają niewiarygodne, ale jest tam około 160 000 spółdzielni spośród których 7 100 to spółdzielnie socjalne. Jest również 220 000 stowarzyszeń.

Ponieważ sektor jest całkiem duży, funkcjonuje w nim cała gama organizacji i sieci o różnych cechach i rolach. Przywołując kilka najważniejszych należy wspomnieć o Third Sector Forum, Legacoop oraz Coonfcooperative, które reprezentują sektor i są głównymi partnerami w debacie z sektorem

publicznym. CGM, Drom oraz CDO to konsorcja spółdzielni socjalnych, które zapewniają wsparcie i doradztwo, oraz Banca Etica, Cosis i Etimos to instytucje finansowe ustanowione aby wspierać ekonomię społeczną.

W **Hiszpanii** koncepcja ekonomii społecznej jest dobrze znana i dobrze rozwinięta. Obejmuje każdą działalność ekonomiczną, która spełnia następujące zasady:

- prymat ludzi nad kapitałem;
- demokratyczne zarządzanie;
- demokratyczny podział zysków;
- prymat interesu wspólnego nad interesem prywatnym;
- przyczynianie się do spójności społecznej, solidarności i społecznej odpowiedzialności.

W świetle prawa hiszpańskiego organizacje spełniające powyższe zasady, uznawane za część ekonomii społecznej to spółdzielnie, towarzystwa wzajemnościowe, stowarzyszenia, fundacje, przedsiębiorstwa należące do pracowników (*SAL – sociedades anonimas laborales*), centra zatrudnienia specjalnego (*centros especiales de empleo*) oraz kompanie włączenia społecznego (*empresas de insercion*). CEPES, Hiszpańska Konfederacja Społecznego Biznesu Ekonomii Społecznej (ang. *Spanish Social Business Confederation of Social Economy*) to krajowa platforma zinstytucjonalizowanego dialogu z władzami publicznymi/państwowymi. Składa się z 25 organizacji. Wszystkie to krajowe lub regionalne konfederacje oraz grupy biznesu ekonomii społecznej, takie jak COCETA (spółdzielnie pracownicze) CONFESAL (SAL), FAEDEI (kompanie włączenia społecznego), etc.

Dyskusja:

- Którą definicję stosować w Polsce?
- Jak współpracować z organizacjami i sieciami europejskimi?
- Jak organizować sektor w różnych krajach (odmienne tradycje, potrzeby, dane, role)?

Bibliografia:

DIESIS, Mapa europejskich i narodowych instytucji i organizacji ekonomii społecznej

Program sesji:

Wprowadzenie w tematykę sesji, *Dorotea Daniele – DIESIS*

Prezentacja Europejskiej Ekonomii Społecznej, *Karine Pflüger – SE Europe*

Prezentacja RREUSE, *Sergio Michelini – RREUSE*

Pytania/dyskusja

Przerwa

Ekonomia społeczna we Włoszech, *Sabina Bellione – Legacoop*

Ekonomia społeczna w Hiszpanii, *przedstawiciel CEPES*

Ekonomia społeczna w Polsce, *Ilona Gosk – Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych*

Dyskusja

patronat medialny:



Konferencja zorganizowana na zlecenie Fundacji Fundusz Współpracy ze środków EFS w ramach Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL