



W poszukiwaniu
polskiego modelu
ekonomii społecznej



**Małopolska Szkoła Administracji Publicznej
Akademii Ekonomicznej w Krakowie**

Jerzy Hausner

EKONOMIA SPOŁECZNA JAKO KATEGORIA ROZWOJU

Wersja robocza

Kraków, styczeń 2007



Partnerstwo na Rzecz Rozwoju „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”
Partner: Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Akademii Ekonomicznej w Krakowie
31-009 Kraków, ul. Szewska 20/3 | T/F: (+ 48 12) 422 69 19, T. (+ 48 12) 292 68 99
e-mail: msap@ae.krakow.pl | <http://www.msap.ae.krakow.pl> | www.ekonomiaspoleczna.pl

a. Systemowe usytuowanie ekonomii społecznej

Posługiwanie się pojęciem „ekonomii społecznej” jest dyskusyjne. Nie próbuję jednak rewidować tej kwestii. Tak się uтарыło i tak pewnie już zostanie, że w Polsce używamy tego bezrefleksyjnego tłumaczenia. Trzeba jednak stale pamiętać, że w przypadku „ekonomii społecznej” nie tyle idzie o jakieś nowe podejście do ekonomii, czy jej odrębną gałąź, ile o określony segment działalności gospodarczej ulokowany w trójkącie, którego boki wyznaczają – gospodarka rynkowa, społeczeństwo obywatelskie i państwo demokratyczne.

Wpisując „ekonomię społeczną” w ten trójkąt, sygnalizujemy, że z założenia ma ona – jak to ujmuje W. Kwaśnicki [2005: 12] - sprzyjać godzeniu odmiennych racjonalności przypisywanych - rynkowi (racjonalność alokacyjna), państwu (racjonalność dystrybucyjna) i społeczeństwu (racjonalność solidarności).

Za takim podejściem zdaje się też opowiadać K. Wygnański [2006: 39-41] w „Raporcie otwarcia” sztandarowego projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”. Można tam przeczytać, że z punktu widzenia relacji do państwa i rynku ekonomię społeczną możemy pozycjonować na kilka sposobów:

Po pierwsze, jako alternatywę zarówno w stosunku do rozwiązań czysto rynkowych, jak i nadmiernej etatyzacji gospodarki. W tym nurcie mieszczą się też specyficznie rozumiane zasady wymiany, które mają być radykalną alternatywą dla rynku.

Po drugie, ekonomię społeczną można widzieć jako specyficzną metodę uczestnictwa w rynku. W tym przypadku chodzi raczej o ewolucyjne niż rewolucyjne zmiany, które mają pojawić się tam, gdzie ujawniają się słabe strony rynku i nieskuteczność działań administracyjnych.

Przy czym autor tego kluczowego raportu dodaje, że prezentowane w nim rozważania poświęcone będą praktycznie tylko temu drugiemu spojrzeniu.

Segment gospodarki nazywany „ekonomią społeczną” próbowano wielokrotnie charakteryzować i definiować. Czyni się to zazwyczaj przez odwołanie do: wartości, które stanowią punkt odniesienia dla działania podmiotów tego sektora, ich specyficznych celów oraz właściwych im form prawnych.

Takie podejście przedstawił między innymi B. Roelants [2002], syntetyzując zresztą propozycje innych autorów. W wymiarze wartości - jego zdaniem – „ekonomię społeczną” charakteryzują:

- solidarność i spójność społeczna,
- odpowiedzialność społeczna i zaangażowanie,
- demokracja i uczestnictwo,
- autonomia i niezależność.

W odniesieniu do celów B. Roelants podkreśla, że podmioty ekonomii społecznej są nastawione na zaspokajanie potrzeb, których nie mogą wypełnić inne sektory. Są to: spójność społeczna i równowaga oraz konstrukcje społeczeństwa pluralistycznego, uczestniczącego, demokratycznego i opartego na solidarności. Natomiast za typowe formy ekonomii społecznej autor ten uznaje – spółdzielnie, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych oraz prowadzące działalność gospodarczą stowarzyszenia.

Wydaje się, że tego typu ujęcia niezbyt precyzyjnie określają specyfikę ekonomii społecznej i odróżniają ją od gospodarki prywatnej oraz gospodarki publicznej. Pod wieloma określeniami mającymi charakteryzować ekonomię społeczną kryje się mało treści. Takie nieprecyzyjne i rozszerzające podejście cofa nas wstecz do XIX-wiecznego rozumienia ekonomii społecznej jako pojęcia obejmującego wszystko, co będąc zjawiskiem ekonomicznym ma społeczny wymiar oraz będąc zjawiskiem społecznym ma ekonomiczny wymiar, a więc rozumienia ekonomii społecznej jako specyficznego podejścia do ekonomii politycznej [Defourny, Develtere 2006].

Od gospodarki prywatnej odróżnia ekonomię społeczną przede wszystkim to, że jej podmioty nie są nastawione na zysk, lecz na realizację celów społecznych, z których najważniejszym jest przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu. Natomiast od gospodarki publicznej ekonomię społeczną odróżnia to, że jej podmioty nie są kontrolowane przez administrację publiczną, lecz przez obywateli i/lub organizacje obywatelskie oraz że zasadniczo nie oferują dóbr i usług publicznych, dostępnych dla wszystkich obywateli, lecz dobra i usługi, które bezpośrednio lub pośrednio (dochody przeznaczane na cele społeczne) przynoszą korzyści określonej grupie beneficjentów, którymi z zasady są osoby defaworyzowane. Specyfika ekonomii społecznej tkwi w tym, że społeczne są cele działania jej podmiotów i mechanizmy kontrolowania działalności.

Jeżeli – jak czyni to R. Towalski [xxxx: 5] - przyjmuje się, że ekonomia społeczna:

- generuje miejsca pracy o wysokiej jakości i ulepsza poziom życia,
- oferuje ramy dla nowych form przedsiębiorczości i pracy,
- odgrywa bardzo ważną rolę w rozwoju lokalnym i spójności społecznej,
- bierze udział w tworzeniu stabilności i pluralizmu ekonomii rynkowej,
- odpowiada wartościom i strategicznym celom Unii Europejskiej: spójność społeczna, pełne zatrudnienie i walka przeciwko biedzie i wykluczeniom społecznym, demokracja uczestnicząca, lepsze rządy i stały rozwój -

to powstaje pytanie, czy tego wszystkiego nie da się podłożyć pod „małą i średnią przedsiębiorczość”, a może i nowoczesną gospodarkę opartą na wiedzy w ogóle.

O obrazie i znaczeniu ekonomii społecznej decyduje nie tyle wzniosłość, ile przyziemność. To nie jest gospodarka wielkich gabarytów i ambicji. To najczęściej działalność w skali mikro, lokalnie zakorzeniona i podejmowana z myślą o bezradnych i wykluczonych, to działalność gospodarcza dla tych i z tymi, którzy o równości szans - nawet jeśli słyszeli - mogą jedynie pomarzyć.

Tym bardziej zdumiewa frazeologia, która przypisuje ekonomii społecznej konkurencyjność [Ekonomia 2005]. Gdyby rzeczywiście jej podmioty miały uczestniczyć w rynkowej konkurencji i być konkurencyjne, to z pewnością nie byłyby społeczne w żadnym z wyróżnionych sensów. To nie oznacza, że ekonomia społeczna nie może być przedsiębiorcza, innowacyjna i wykazywać przewagę efektywności wobec innych form gospodarowania, ale to wszystko odnosi się tylko do tych obszarów społecznych, z którymi sektor publiczny sobie nie radzi a sektor prywatny nie jest zainteresowany, bo nie generują trwałego zysku.

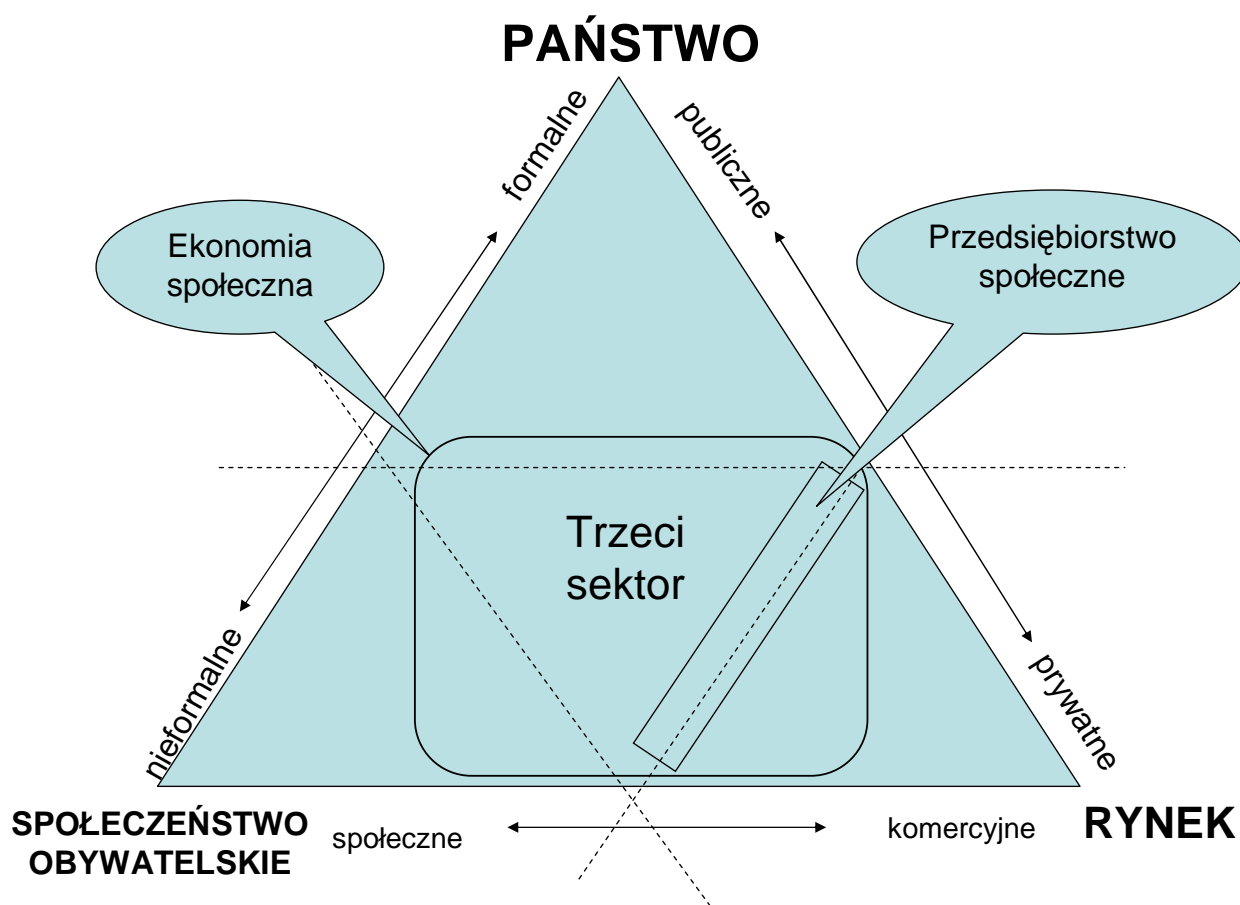
Relatywna przewaga ekonomii społecznej wynika między innymi ze specyficznych dla jej organizacji form zatrudnienia (w tym wolontariatu), które znacznie obniżają koszty pracy. Jednocześnie przedsiębiorcy społeczni generują innowacje związane wykorzystaniem zasobów dotychczas nie spożytkowanych lub niedocenionych (szczególnie związanych z kapitałem społecznym) oraz kreowaniem nowych usług społecznych lub nowych sposobów

dostarczania tradycyjnych usług. [Leadbeater 1997].

Zwolennicy ekonomii społecznej nie powinni przeciwstawiać jej gospodarce rynkowej i demokratycznemu państwu. Nie powinni odrzucać tych instytucji jako liberalnych w odróżnieniu do ekonomii społecznej i społeczeństwa obywatelskiego jako instytucji solidarnych. Jeśli ma rację I. Hłowiecka-Tańska [2006], iż: „Wolny rynek jest zatem z perspektywy społeczników podobnym zagrożeniem dla programu społecznej zmiany, jakim w innym wymiarze, jest aparat administracji państwowej. I konkurencja swobodnego kapitalizmu, i styl działania administracji centralnej, w świecie pojęciowym działaczy uznawane są za instytucje niszczące międzyludzkie więzi”, to tak myślący orędownicy ekonomii społecznej schodzą na pozycje doktrynerskie i utopijne. A wówczas jak P. Wolkowinski [2006] lansują pogląd, że ekonomia społeczna jako „ekonomia solidarnościowa” poprowadzi ludzkość od relacji „pieniądz za pieniądz” w kierunku „prawdziwych relacji wzajemnościowych”.

W moim przekonaniu w ekonomii społecznej nie idzie o to, aby gospodarkę prywatną oraz gospodarkę publiczną przenieść na „społeczną modłę” i zmienić kapitalizm właścicieli (*shareholding capitalism*) w kapitalizm interesariuszy (*stakeholding capitalism*), co się marzyło wielu starym i nowym socjalistom (w tym brytyjskim labourzystom u progu rządów Tony Blaira), ale aby umożliwić rozwiązywanie, a przynajmniej łagodzenie problemów społecznych, które nieuchronnie generuje rynek i państwo. I jeśli to się udaje, choćby częściowo, to niewątpliwie ekonomia społeczna może przyczynić się także do jakiejś modyfikacji (ewolucji) gospodarki prywatnej i gospodarki publicznej, a tym samym długotrwałego rozwoju społeczno-gospodarczego. Trafnie podkreśla W. Kwaśnicki [2005: 11], że ekonomia społeczna jest komplementarna w relacji do rynku i państwa. Nie jest więc odrębnym typem gospodarowania, systemową alternatywą gospodarki prywatnej, lecz jej stosunkowo wąskim uzupełnieniem. I taką musi pozostać, aby być społeczną: nie może ani substytuować, ani wypierać rynku. Co także dotyczy gospodarki publicznej.

Schemat 1: Systemowe usytuowanie ekonomii społecznej



Źródło: opracowanie własne, przy wykorzystaniu schematu zaproponowanego przez V. Pestoffa [1996: 9].

Powyższy schemat sygnalizuje, że ekonomia społeczna jest obszarem, w którym przenikają się podstawowe segmenty systemu społecznego. Choć najmocniej związana jest z organizacjami społeczeństwa obywatelskiego (trzeci sektor), to jednocześnie mieszczą się w niej określone działania sektora publicznego (np. polityka zatrudnienia i polityka integracji społecznej) oraz sektora prywatnego (np. społeczna odpowiedzialność biznesu). [Rymsza 2005: 4].

b. Cechy wyróżniające ekonomii społecznej

Stała Europejska Konferencja Spółdzielni, Towarzystw Ubezpieczeń Wzajemnych, Stowarzyszeń i Fundacji uznała, że [Leś 2005: 37]: „Organizacje gospodarki społecznej są podmiotami gospodarczymi i społecznymi aktywnymi we wszystkich sektorach. Wyróżniają się celami i szczególną formą przedsiębiorczości. Gospodarka społeczna obejmuje organizacje takie, jak spółdzielnie, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, stowarzyszenia i fundacje. Ich aktywność jest wyraźna zwłaszcza w dziedzinie zabezpieczenia społecznego, wyżywienia, bankowości, ubezpieczeń, produkcji rolnej, spraw konsumenckich, aktywności

zrzeszeń oraz organizowania zaplecza handlowego, rzemiosła, mieszkalnictwa, usług w miejscu zamieszkania, edukacji, szkoleń w dziedzinie kultury, sportu i aktywności w czasie wolnym"

Propozycję definicji nowej gospodarki społecznej przedstawiło także flamandzkie Konsorcjum na rzecz Gospodarki Społecznej (YOSEC). W ujęciu tym mianem „nowej gospodarki społecznej” określa się inicjatywy i przedsiębiorstwa, dla których jednym z głównych celów jest tworzenie korzyści społecznych i przestrzeganie następujących elementarnych zasad: pierwszeństwo pracy przed kapitałem, demokratyczne podejmowanie decyzji, realizacja usług dla społeczności lokalnych jako cel nadrzędny, a także umacnianie wiarygodności, jakości oraz trwałości działania. [tamże: 38].

Jeżeli ekonomia społeczna jest silnie społecznie zakorzeniona, bo wynika z lokalnej inicjatywy, to nieuchronnie jest ona pobudzana i kształtowana przez społeczne, kulturalne i religijne wartości wspólnot lokalnych [Defourny, Develtere 2006]. Z natury więc trudno mówić o jedynym czy dominującym, uniwersalnym wzorcu ekonomii społecznej. Każdorazowo formuje się on pod wpływem lokalnych czynników. Stąd J. Wilkin [2005: 84] podkreśla, że gospodarka społeczna kojarzy się ze stosowanym przez austriackiego ekonomistę i filozofa Karla Polanyi'ego pojęciem „gospodarki społecznie zakorzenionej”.

Pewne ogólne idee, upowszechniane w globalnej skali – jak na przykład idea ekologiczna – mogą wpływać na rozwój form ekonomii społecznej, ale zawsze będzie się to odbywało w lokalnym kontekście i w pryzmacie lokalnej samowiedzy. Z drugiej strony, współcześnie mamy do czynienia z nowymi czynnikami wykluczenia społecznego bądź wielką skalą patologicznych zjawisk. Dotyczy to między innymi: ubóstwo pracujących (*working poor*), osamotnienia ludzi starszych, dziecięcej przestępczości czy degradacji ekologicznej. Stopień zagrożenia takimi zjawiskami różnych wspólnot lokalnych jest bardzo zróżnicowany. To zróżnicowanie ryzyka dotyczy również często różnych grup w ramach danej wspólnoty. To powoduje, że w coraz większym stopniu inicjatywy z zakresu ekonomii społecznej odzwierciedlają potrzeby i aktywność raczej poszczególnych grup społecznych niż całych wspólnot. [Defourny, Develtere 2006].

Położenie nacisku na lokalne zakorzenienie ekonomii społecznej wyklucza przyjęcie formy prawnej jako kryterium przynależności do niej [Królikowska 2005: 74]. Hurtowe uznanie spółdzielni, stowarzyszeń czy towarzystw wzajemnościowych za podmioty ekonomii społecznej nie ma sensu między innymi dlatego, że te formy prawne w różnych krajach, w których występują mają często odmienną ekonomiczną i społeczną treść.

Definiowanie ekonomii społecznej przez wskazywanie na specyficzne dla niej formy prawno-organizacyjne (podejście prawno-instytucjonalne) jest w takim razie niewłaściwe. Słuszne jest natomiast rozpoznanie wspólnych zasad charakteryzujących różne podmioty uczestniczące w ekonomii społecznej (podejście normatywne). Za takie zasady, wyróżniające podmioty ekonomii społecznej, J. Defourny i P. Develtere [2006] uznali:

- nadrzędność świadczenia usług dla członków lub wspólnoty względem zysku,
- autonomiczne zarządzanie,
- demokratyczny proces decyzyjny,
- prymat ludzi i pracy w stosunku do kapitału przy podziale dochodu.

Podkreślając, że organizacje ekonomii społecznej wyróżnia autonomia zarządzania, uznajemy w ten sposób, że nie są one kontrolowane ani przez państwo, ani przez prywatnego

właściciela. Z kolei demokratyczna procedura decyzyjna oznacza, że stosują one zarządzanie partycypacyjne, umożliwiając wywieranie wpływu na ich funkcjonowanie przez różne grupy interesariuszy, w tym członków, zatrudnionych, wolontariuszy, konsumentów i beneficjentów.

Do powyższego zestawienia dodać trzeba jeszcze cechę lokalnego zakorzenienia i działania na rzecz wspólnoty lokalnej. Jej mocne przeze mnie akcentowanie wynika z oceny doświadczeń innych krajów, zwłaszcza jednak brytyjskich [Leadbeater 1997: 65]. Najmocniejsze i najbardziej innowacyjne organizacje ekonomii społecznej formują się wówczas, gdy nie są one sztywno oddzielone od swego lokalnego otoczenia. Przeciwnie, są maksymalnie otwarte w relacjach ze swoimi użytkownikami i partnerami, niejako razem z nimi w organiczny sposób rozwijają się, ewoluują.

Wymienione cechy (pięć) determinują określone relacje społeczne:

1. Cel społeczny – relacja między organizacją ekonomii społecznej (oes) a beneficjentami jej działania: nie dla zysku a dla społecznej użyteczności.
2. Autonomiczne zarządzanie – relacja między interesariuszami oes: żaden z nich nie może narzucić zmiany jej statutowego celu.
3. Demokratyczne decydowanie – relacja między członkami oes: każdy uczestnik może praktycznie wywierać wpływ na jej funkcjonowanie.
4. Praca przed kapitałem – relacja między interesariuszami i członkami oes: wypracowana nadwyżka ekonomiczna nie jest dystrybuowana, ale służy realizacji celu społecznego.
5. Lokalne zakorzenienie – relacja między oes a wspólnotą lokalną: działanie w ramach lokalnej wspólnoty i dla niej.

Odwołując się do tego zestawienia cech, proponuję przyjąć, że **ekonomia społeczna jest sektorem gospodarki, w którym organizacje są zorientowane na społeczną użyteczność a wypracowywana przez nie nadwyżka służy realizacji celu społecznego. Taka ich misja wynika z i jest chroniona przez autonomię zarządzania, demokratyczne decydowanie oraz lokalne zakorzenienia tych organizacji.**

c. Funkcje i rozwój ekonomii społecznej

Nadrzędną funkcją ekonomii społecznej jest przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu. Przy czym za grupy zagrożone wykluczeniem społecznym podmioty ekonomii społecznej uznają w szczególności: długotrwale bezrobotnych, bezdomnych, uzależnionych i izolowanych. Aktywizując ich i włączając do gospodarki rynkowej przyczyniają się one do podniesienia spójności społecznej i czynią to w tych obszarach marginalizacji, z którymi nie radzi sobie administracja publiczna.

Tradycyjna polityka społeczna jest także zorientowana na przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu. Z tym, że jej osiągnięcia w tej mierze są ograniczone. Stąd ekonomia społeczna oferuje zupełnie inne podejście do tego problemu. Tę różnicę trafnie wychwytuje T. Sadowski [xxxx]; jego zdaniem w tradycyjnym modelu pomocy postrzega się beneficjentów jako biernych odbiorców świadczeń/usług dostarczanych przez wyspecjalizowane grupy profesjonalistów. Model ten często nie zakłada aktywnego uczestnictwa w procesie reintegracji samych zainteresowanych i w dużej mierze opiera się o środki pozyskane z budżetu i od innych darczyńców. Podmioty ekonomii społecznej z założenia natomiast są

zorientowane na integrację społeczną przez aktywizację zawodową i usamodzielnienie osób wykluczonych. I aby móc autonomicznie osiągać te cele, muszą generować dochody.

Należy jednak podkreślić, że ekonomia społeczna spełnia szereg dodatkowych funkcji prorozwojowych. Między innymi [Woolcock 1998; Defourny, Simon, Adam 2002; Social 2002]:

- tworzy materialną bazę dla działania organizacji obywatelskich,
- promuje alternatywne formy kredytowania,
- wzmacnia kapitał społeczny,
- służy regeneracji lokalnej przestrzeni publicznej,
- sprzyja urzeczywistnieniu idei obywatelskości.
- ułatwia reformowanie sektora usług publicznych.

Ciekawie te rozwojowe funkcje ekonomii społecznej ujmuje Ch. Leadbeater [1997: 25], łącząc je z rolą społecznego przedsiębiorcy, który:

- w krótkim okresie tworzy miejsca pracy, które tworzą dodatkową wartość lub powodują oszczędności wydatków publicznych;
- w średnim okresie wprowadza rozwiązania, które prowadzą do reformowania tradycyjnego państwa opiekuńczego;
- w długim okresie kreuje i spożytkowuje kapitał społeczny.

W kwestii funkcji ekonomii społecznej warto też przytoczyć poglądy C. Miżejewskiego [2006: 5]. Jego zdaniem: „Ekonomia społeczna spełnia trzy najważniejsze przesłanki, mające istotne znaczenie w myśleniu o nowej polityce społecznej. Po pierwsze, znakomicie wkomponowuje się w ideę budowania demokracji uczestniczącej poprzez nową wizję ładu społecznego oraz integrację społeczności lokalnych. Po drugie ... może stanowić istotny element polityki wzrostu zatrudnienia poprzez wypełnianie przestrzeni lokalnej w sferze usług społecznych oraz umożliwienie zatrudnienia grup szczególnie zagrożonych na rynku (niepełnosprawni, długotrwale bezrobotni). Po trzecie ... stanowi również istotny instrument procesu integracji społecznej, kreujący przewartościowanie ról zawodowych i społecznych (budowanie wspólnot opartych na solidarności, nie na zależności) oraz stanowi reakcję na praktyczne urzeczywistnianie idei prymitywnie pojmowanego *workfare state* {dobrowolność podejmowanych działań zamiast restrykcji związanych z przymusem aktywizacyjnym}.”. Jeszcze inaczej ogólnorozwojowe funkcje ekonomii społecznej ujmuje K. Wygnański w cytowanym już powyżej „Raporcie otwarcia” [2006: 43-6]. zaliczając do nich:

- Społeczną kontrolę rynku - szczególne „mitygowanie” rynku (zarówno w formie ochrony konsumentów, jak i szerzej rozumianej odpowiedzialności za skutki działań sektora komercyjnego).
- Kompensowanie deficytów rynku - to znaczy dostarczanie dóbr, których rynek samoczynnie nie dostarczałby, albo dostarczanie dóbr tym, którzy z różnych względów w rynku nie uczestniczą.
- Poszukiwanie nowych kierunków - alternatywne formy organizacji rynku.
- Zasada wzajemności i zaufania jako czynnik obniżający koszty transakcyjne.
- Holistyczne podejście do bilansowania zysków i strat.
- Zastosowanie mechanizmów zarządczych i innowacyjnych właściwych dla rynku w działaniach społecznych.

Dostrzeżenie, że ekonomia społeczna wypełnia szersze funkcje rozwojowe i - tym samym - może przyczyniać się do modyfikacji zachowań rynkowych i politycznych, nie powinno

jednak posunąć się tak daleko, by uznać, że ekonomia społeczna staje się źródłem jakiegoś nowego metaporządku i metaracjonalności – jak chcą tego moi młodszy koledzy S. Mazur i A. Pacut [2006]. Uznali oni, że: „Ekonomia społeczna może być postrzegana jako próba redukcji immanentnych ograniczeń systemów autopojetycznych (do których jak się wydaje w coraz większym stopniu upodabniają się: rynek, państwo, społeczeństwo sieciowe) poprzez kreślenie integralnej perspektywy społeczno-ekonomicznej, a więc takiego metaporządku, który godząc elementy racjonalności każdego z systemów tworzy nową przestrzeń wyboru, jednostkowego i zbiorowego, znacznie bogatszą i bardziej zróżnicowaną niż ma to miejsce w jednostkowych „jarzmach” każdego z nich. Pojawia się swoistego rodzaju multiracjonalność.”

Oceniam tę tezę za przesadną i naiwną.

Sądzę, że ekonomia społeczna rozwija się w sposób spontaniczny, a dopiero z czasem rodzi to potrzebę nadania jej ram prawnych i poddanie regulacji. Dzięki temu uzyskuje ona odpowiednie społeczne i lokalne zakorzenienie. Tym samym nie da się „przeszczepić” ekonomii społecznej, musi się ona rozwijać w następstwie oddolnej i lokalnej inicjatywy, która może korzystać z zewnętrznych inspiracji, ale nie może powielać doświadczeń, wpisujących się w odmienny kontekst społeczny. [Raport 2006].

Na spontaniczność rozwoju ekonomii społecznej wskazują między innymi włoskie doświadczenia związane z rozwojem spółdzielni socjalnych. Pierwsze tego typu organizacje powstawały w latach 70., w następstwie eksperymentalnych inicjatyw w okolicach Triestu, a ustawowe uregulowanie ich działania jest o blisko dwadzieścia lat późniejsze, gdy istniało już kilkaset takich spółdzielni. [Raport 2006, Spear 2006].

Motywacja do ustanowienia regulacji działania podmiotów ekonomii społecznej może wynikać z zasady legalizmu i odnosić się do kwestii uczciwej konkurencji. Taka regulacja miałaby zasadniczo ograniczający charakter.

Władze publiczne mogą jednak także dostrzec w ekonomii społecznej instrument rozwiązywania określonych problemów społecznych i starać się ustanowić regulację, która umożliwiłaby posługiwanie się tym instrumentem. Taka regulacja miałaby charakter instrumentalny.

Istnieje również i taka możliwość, że różni partnerzy społeczni wspólnie dostrzegają w ekonomii społecznej określony potencjał rozwojowy i dążą do wypracowania takiej regulacji, któraby ten potencjał uruchamiała.

d. Podstawy i uwarunkowania ujęcia ekonomii społecznej jako kategorii rozwoju

Na potrzebę prac nad Narodowym Planem Rozwoju na lata 2007-2013 sformułowałem między innymi następujące tezy odnoszące się do istoty programowania rozwoju społeczno-gospodarczego:

1. Fundamentalne jest zrozumienie, że centralnym problemem jest rozwój a nie równowaga. Zmiana jest nieunikniona, rzecz w tym, żeby nad nią panować, odpowiednio ją kierując i nasilając.
2. Aby móc to, niezbędne jest uruchomienie wyobraźni i formowanie długofalowej wizji, myślenie prospektywne i strategiczne, które prowadzi do podejmowania działań i uruchamiania przedsięwzięć mających zapewnić pożądaną zmianę społeczną.

3. W strategicznej perspektywie liczą się oczywiście konkretne działania i przedsięwzięcia, ale rozstrzygające jest kształtowanie właściwych mechanizmów rozwoju, czyli warunków i bodźców funkcjonowania bardzo wielu i bardzo różnych podmiotów – przedsiębiorców, szkół, uczelni, twórców, urzędów, organizacji, stowarzyszeń, samorządów itd.
4. Z tego punktu widzenia programowanie rozwoju nie polega na wyznaczaniu stanu docelowego i zaplanowanym zmierzaniu do niego, lecz jest procesem uruchamiania sił i mechanizmów pozytywnej zmiany, wywoływaniem i napędzaniem ruchu.
5. Stąd nie plan i jego ścisła realizacja jest operacyjnym celem. To tylko narzędzie, instrument, który dobrze użyty umożliwi rozpoznanie i mobilizację zasobów oraz inicjowanie szerokiej aktywności, która ma się w rezultacie przyczynić do pożądanej zmiany.
6. Myśli strategicznej się nie objawia, ją się zaszczepia i upowszechnia, formuje w zbiorowym dyskursie i działaniu.
7. Same zdolności programowania rozwoju nie zapewnią sukcesu, jeśli nie zostaną integralnie związane ze strategicznym przywództwem, czyli zinstytucjonalizowaną zdolnością określonej grupy przywódczej do współtworzenia agendy kluczowych organów państwa i koordynacji ich długofalowo zorientowanych działań. Dopiero wówczas kompleksowość ujęta analitycznie staje się równocześnie ujęta działaniowo, długofalowe myślenie staje się strategicznym postępowaniem.
8. Kwestia strategicznego przywództwa polega w znacznej mierze na kreowaniu dyskursu i ustanawianiu jego agendy. Dotyczy to koncentrowania debaty wokół celowo dobranych kategorii rozwojowych, takich jak np. metropolitalne obszary wzrostu gospodarczego, rewitalizacja miast, społeczeństwo informacyjne czy ekonomia społeczna. Użycie określonej „kategorii rozwojowej” musi być jednak wielowymiarowe i wielowątkowe. Postępując krok po kroku idzie o to, aby dana kategoria rozwojowa została po kolei zastosowana jako:
 - a. kategoria analityczna – co pozwala definiować sytuację,
 - b. kategoria strategicznego myślenia – co pozwala uruchomić wyobraźnię i formułować wizje rozwoju,
 - c. kategoria planistyczna – co pozwala przygotować schemat działania oraz
 - d. kategoria zarządcza – co pozwala uruchomić formalno-prawne i organizacyjne warunki dla podjęcia zaplanowanych działań i ich zinstytucjonalizowania.
9. Prawidłowo ukonstytuowana w toku działań programowych kategoria rozwojowa kreuje gotowość i zdolność działania. Natomiast powiązanie kilku-kilkunastu kategorii i nadanie temu powiązaniu aksjologicznej i prakseologicznej obudowy prowadzi nie tylko do skonstruowania programu rozwoju, ale jednocześnie kreowania jego realizatorów, czyli aktorów rozwoju społeczno-gospodarczego.

Podejmując się oceny możliwości rozwoju ekonomii społecznej w warunkach kraju przechodzącego głęboką ustrojową transformację, warto na początku zastanowić się nad ogólnymi uwarunkowaniami takiego rozwoju, które wydają się generalnie nie być korzystne. Wskazuje na to w miarę celnie analiza zawarta w ... Jej autorzy wymieniają następujące zasadnicze przeszkody dla ekonomii społecznej w krajach Europy Środkowej i Wschodniej [56-7]:

- dominacja „mitu okresu przejściowego” który, jak do tej pory, sprzyjał prowadzeniu polityki opartej na zdecydowanym tworzeniu wolnego rynku i niedocenianiu roli organizacji „odmiennych” jako czynników rozwoju zarówno lokalnego, jak i krajowego;
- sprzeciw kulturowy i swego rodzaju nieufność polityczna wobec spółdzielni:

w wielu krajach w istocie spółdzielnie o wcześniejszym rodowodzie jawią się jako organizacje związane z byłym reżimem komunistycznym i nie cieszą się dobrym wizerunkiem w społeczeństwie, pomimo tego, że często powstały przed okresem rządów komunistycznych;

- wielka zależność od darczyńców połączona z ograniczającą wizją roli, jaką mogą pełnić organizacje alternatywne: stwierdzić należy istotnie, że o ile w ramach stowarzyszeń pojawia się wiele organizacji pozarządowych, cierpią one często na dwie słabości. Po pierwsze są ogromnie zależne od instytucji udzielających funduszy zewnętrznych - w szczególności fundacji amerykańskich - które mają tendencję do traktowania ich instrumentalnie i poważnego ograniczania ich autonomii. Ponadto, chociaż organizacje pozarządowe naprawdę powstają z dynamiki stowarzyszeniowej, często zdarza się, że są nie tyle prawdziwym środkiem wyrazu społeczeństwa obywatelskiego, co wynikiem strategii wynikających z okazji do zdobycia finansowania;
- brak ram prawnych i ustawowych dotyczących spółdzielni i innych organizacji non-profit;
- ogólny brak zaufania wobec ruchów solidarnościowych - pojęcie to ogranicza się najczęściej do koła przyjaciół i rodziny - oraz koncepcja działalności gospodarczej jako działalności ukierunkowanej na poszukiwanie zysku osobistego raczej niż pozytywnych skutków dla wspólnoty;
- dominacja „zaściankowej” kultury politycznej wywołująca u podmiotów ekonomii społecznej tendencję do ograniczania perspektywy do poszukiwania ich bezpośredniego interesu;
- trudności w mobilizowaniu niezbędnych zasobów.

Pomimo tego obecnie punkt wyjścia do praktycznego ujęcia w Polsce ekonomii społecznej jako kategorii społecznej jest korzystny, o czym świadczą dwie poniższe tezy sformułowane przez E. Leś uznawaną za jednego z najbardziej liczących się ekspertów w tej dziedzinie w naszym kraju:

1. Inicjatywy rządu polskiego z ostatniego okresu, w tym szczególnie ustawa o pożytku publicznym i wolontariacie, ustawa o zatrudnieniu socjalnym, ustawa o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, projekt programu budownictwa socjalnego oraz program kształcenia ustawicznego stanowią sygnały wyłaniania się bardziej całościowej polityki rozwoju krajowej gospodarki społecznej. Wspomniane regulacje i programy rządu powstały w dużej mierze we współpracy i z inspiracji samych organizacji non-profit [Leś xxxx (443): 14].
2. Rozwinęły [one] również bogatą sieć usług społecznych, tworząc tym samym podstawy urzeczywistnienia nowego modelu/paradygmatu socjalnego opartego na partnerstwie społecznym (*welfare partnership*) między instytucjami publicznymi a społecznymi i prywatnymi. [Leś xxxx (436): 44].

Należy jednak także dostrzec, że podmioty ekonomii społecznej dopiero stawiają w Polsce pierwsze kroki w formowaniu swojej zdolności do prowadzenia działalności gospodarczej. A Rymśza [2006: 9] zwraca uwagę, że nie lubią one podejmować ryzyka, o czym mogą świadczyć choćby zachowawcze postawy wobec pomnażania posiadanych zasobów finansowych. W 2003 roku tylko 3,5% organizacji inwestowało je w działalność gospodarczą, a już zupełnie niewiele, bo 0,8%, próbowało pomnażać posiadany kapitał poprzez zakup akcji, obligacji czy innych papierów wartościowych. Według T. Zagrodzkiej [2006: 7] w 2004 r. 16% organizacji pozarządowych deklarowało prowadzenie działalności gospodarczej, podczas gdy w roku 2006 już tylko 8%.

Wiele podmiotów ekonomii społecznej koncentruje swoją działalność na problemach zatrudnienia osób bezrobotnych i wykluczonych. To zrozumiałe, ponieważ to jedna z kluczowych kwestii społecznych w naszym kraju. I. Gosk [2006] podaje, że jednostki penitencjarne opuszcza rocznie około 30 tys. osób. Formami rehabilitacji społeczno-zawodowej obejmuje się w Polsce jedynie 10% osób chorych psychicznie, a 400 000 osób cierpiących na schizofrenię i inne zaburzenia psychiczne nie objęto żadną formą pomocy. Liczba bezdomnych szacowana jest na 30-80000. Ale jednocześnie 77% organizacji pozarządowych specjalizujących się w problematyce zatrudnienia zajmuje się organizowaniem szkoleń dla bezrobotnych. Na tę tendencję zwraca uwagę także J. Herbst [2006: 25], podkreślając, że większość organizacji zbliżających się do „modelu” przedsiębiorstwa społecznego, zajmuje się głównie usługami szkoleniowymi i edukacyjnymi. Bez przesady można powiedzieć, że takich organizacji jest już tyle, że brakuje bezrobotnych do szkolenia. A równocześnie w 2004 r. jedynie 2,2% organizacji pozarządowych zatrudniało osoby bezrobotne w ramach wykonywania prac publicznych, 1,6% zatrudniało osoby niepełnosprawne w ramach tzw. wspomaganego zatrudnienia. Ogólnie udział zatrudnienia osób niepełnosprawnych w sektorze pozarządowym jest w Polsce niemal dwukrotnie niższy niż w sektorze publicznym i prywatnym.

Syntetyczną ocenę aktualnych najważniejszych problemów ekonomii społecznej przedstawił P. Frączak [2006: 11]: „...próby oparcia działania organizacji na członkach (praca społeczna, składki) nie sprawdziły się, co wynika z powolnego spadku aktywności obywatelskiej Polaków i faktu istnienia dużej podaży różnego rodzaju środków publicznych, które choć często wymagają skomplikowanych procedur, modyfikacji misji, w istocie są dużo pewniejszym i zasobniejszym źródłem niż inne metody zdobywania pieniędzy - oparte na zaufaniu społecznym i aktywności obywatelskiej. Nastąpiła więc, w jakiejś mierze, „etatyżacja” sektora, czyli upodobnienie (a także zbliżenie instytucjonalne) do administracji publicznej. Obecnie widać wyraźne próby „komercjalizacji” sektora, czyli poszukiwania ekonomicznego wymiaru działań obywatelskich. Jednak ciągle są małe szanse, aby organizacje zrezygnowały z męczących, ale w miarę stabilnych procedur w dostępie do środków unijnych na rzecz ryzyka w działaniach na wolnym rynku.”.

e. Ekonomia społeczna w dokumentach rządowych

W aktualnie obowiązujących dokumentach rządowych problematyka ekonomii społecznej jest niemalże nieobecna. W zasadzie bezpośrednie odniesienia do niej można znaleźć w przyjętej jeszcze w 2004 r. Narodowej Strategii Integracji Społecznej (NSIS). Jednym z jej podstawowych celów jest: **wspieranie integracji społecznej, aby uniknąć pojawienia się trwale zmarginalizowanej klasy ludzi niezdolnych do funkcjonowania w społeczeństwie opartym na wiedzy.**

NSIS jest bezpośrednim nawiązaniem do Strategii Lizbońskiej i wynikających z niej Celów Nicejskich. Między innymi przejawia się to z uznaniu za jeden z priorytetów NSIS: **wykorzystywania możliwości już istniejących form integracji społecznej przez pracę także w sektorze pozarynkowym oraz o charakterze społecznym (firmy społeczne, praca społeczna, wolontariat itp.).**

Strategia to zawiera zapisy prowadzące do operacyjnego zdefiniowania wykluczenia społecznego. Zgodnie z nimi wykluczenie społeczne dotyczy osób, rodzin lub grup ludności,

które:

- żyją w niekorzystnych warunkach ekonomicznych (ubóstwo materialne);
- zostają dotknięte niekorzystnymi procesami społecznymi, wynikającymi z masowych i dynamicznych zmian rozwojowych, np. dezindustrializacji, kryzysów, gwałtownego upadku branż czy regionów;
- nie zostały wyposażone w kapitał życiowy umożliwiający im: normalną pozycję społeczną, odpowiedni poziom kwalifikacji, wejście na rynek pracy, założenie rodziny, co dodatkowo utrudnia dostosowywanie się do zmieniających się warunków społecznych i ekonomicznych;
- nie posiadają dostępu do odpowiednich instytucji pozwalających na wyposażenie w kapitał życiowy, jego rozwój i pomnażanie, co ma miejsce w wyniku niedorozwoju tych instytucji z uwagi na: brak priorytetów, brak środków publicznych, niską efektywność funkcjonowania;
- doświadczają przejawów dyskryminacji, zarówno wskutek niedorozwoju właściwego ustawodawstwa, jak i kulturowych uprzedzeń oraz stereotypów;
- posiadają cechy utrudniające im korzystanie z powszechnych zasobów społecznych ze względu na zaistnienie: niesprawności, uzależnienia, długotrwałej choroby albo innych cech indywidualnych;
- są przedmiotem niszczącego działania innych osób, np.: przemocy, szantażu, indoktrynacji.

W szerokim zakresie kwestia ekonomii społecznej została uwzględniona w projekcie Narodowego Planu Rozwoju na lata 2007-2013 przyjętym przez rząd SLD-UP jesienią 2005 r. Wynikało to wprost z tego, że w przygotowaniu tego dokumentu uczestniczyli przedstawiciele organizacji pozarządowych, a konkretnie osoby delegowane przez stronę pozarządową Rady Działalności Pożytku Publicznego. Koncepcja tego planu została jednak faktycznie odrzucona przez następny rząd.

Przyjęta przez rząd PiS-Samoobrony-LPR - w miejsce NPR – Strategia Rozwoju Kraju nie odnosi się wprost do ekonomii czy przedsiębiorczości społecznej. Niektóre elementy tej problematyki są obecne, ale rozproszone w obszarze kilku priorytetów. W szczególności dotyczy to:

- priorytetu 3 – **Wzrost zatrudnienia i podniesienie jego jakości**, w którym zawarto między innymi działania ukierunkowane na aktywizację zawodową oraz zatrudnienie osób niepełnosprawnych;
- priorytetu 4 – **Budowa zintegrowanej wspólnoty społecznej i jej bezpieczeństwa**, w którym zawarto między innymi działania ukierunkowane na rozwój organizacji pozarządowych oraz usług społecznych;
- priorytetu 5 – **Rozwój obszarów wiejskich**, w którym zawarto między innymi działania ukierunkowane na aktywizację zawodową i społeczną ludności wiejskiej.

Nieco szerzej problematyka ekonomii społecznej została ujęta w projekcie Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (wersja z listopada 2006 r.). Wskazanym w tym dokumencie obszarem wsparcia jest między innymi integracja społeczna. Jednym z celów tego programu operacyjnego ma być ograniczenie wykluczenia społecznego. Ale nawet w tym dokumencie ekonomia czy przedsiębiorczość społeczna nie są przywoływane wprost.

Dokonany jesienią 2005 r. przegląd projektów wszystkich regionalnych programów operacyjnych pozwala stwierdzić, że problematyka ekonomii społecznej nie występuje wprost w żadnym z nich. Nie pojawiają się w tych 16 projektach ani razu określenia „ekonomia

społeczna”, „gospodarka społeczna”, „przedsiębiorstwo społeczne” czy „przedsiębiorczość społeczna”. Owszem omawiane są w nich zagadnienia społeczne, w tym kwestia wykluczenia społecznego, ale w kontekście systemu społecznej oraz infrastruktury społecznej, przez co zazwyczaj rozumie się sieć domów opieki społecznej i placówek opiekuńczych. Rzadko kiedy rozwiązywanie zagadnień społecznych jest rozpatrywane w kontekście działalności organizacji pozarządowych.

f. Program działań na rzecz ujęcia ekonomii społecznej jako kategorii rozwoju

Zgodnie z wcześniej zaproponowanym schematem ekonomia społeczna jako kategoria rozwoju powinna zostać praktycznie uformowana w czterech podstawowych wymiarach.

Dla rozwinięcia ekonomii społecznej jako kategorii analitycznej (wiedza, informacja) za najważniejsze działania uważam obecnie:

- wypracowanie i przyjęcie na użytek statystyki publicznej operacyjnej definicji ekonomii społecznej;
- określenie rozmiarów sektora ekonomii społecznej, jego potencjału oraz roli w rozwiązywaniu istotnych problemów społecznych;
- zinventaryzowanie podmiotów ekonomii społecznej;
- uruchamianie projektów badawczych i tworzenie ośrodków badania ekonomii społecznej,
- opracowanie miar i wskaźników oceny skuteczności i efektywności podmiotów sektora ekonomii społecznej.

Dla rozwinięcia ekonomii społecznej jako kategorii strategicznej (kompetencje, kształcenie) za najważniejsze działania uważam obecnie:

- upowszechnianie wiedzy na temat ekonomii społecznej,
- wprowadzanie ekonomii społecznej do programu studiów,
- rozwinięcie studiów podyplomowych z zakresu ekonomii społecznej,
- organizację krajowej debaty wokół problemów ekonomii społecznej,
- rozpoznanie i zdefiniowanie funkcji rozwojowych ekonomii społecznej,
- formułowanie krajowej oraz regionalnych strategii promowania i rozwijania ekonomii społecznej.

Dla rozwinięcia ekonomii społecznej jako kategorii planistycznej (zasoby, motywacja) za najważniejsze działania uważam obecnie:

- ustalenie instrumentów promowania i rozwijania ekonomii społecznej,
- opracowanie i uruchomienie operacyjnych programów wsparcia,
- stworzenie systemu obserwowania kondycji sektora, ewaluowania i praktycznej weryfikacji poszczególnych przedsięwzięć oraz narzędzi wsparcia, zgodnie z zasadami polityki bazującej na faktach (*evidence based policy*);
- powołanie Krajowego Obserwatorium Ekonomii Społecznej.

Dla rozwinięcia ekonomii społecznej jako kategorii zarządczej (regulacja, zinstytucjonalizowane partnerstwo) za najważniejsze działania uważam obecnie:

- ustanowienie optymalnego otoczenia prawnego,
- stworzenie infrastruktury finansowej i instrumentarium finansowania,
- wdrożenie mechanizmu ukierunkowanych zamówień publicznych,

- uruchomienie portalu ekonomii społecznej, wypracowanie mechanizmów i instrumentów wykorzystania internetu w marketingu i kontraktowaniu usług organizacji ekonomii społecznej,
- rozwinięcie profesjonalnego doradztwa dla oes,
- kształcenie profesjonalnej kadry animatorów, przedsiębiorców i menedżerów społecznych,
- rozwinięcie kultury organizacyjnej, stworzenie katalogu dobrych praktyk i upowszechnienie wzorów działania,
- stworzenie systemu akredytacji i audytu organizacji ekonomii społecznej,
- formowanie regionalnych porozumień (paktów) ekonomii społecznej, działających na zasadzie partnerstwa publiczno-społeczno-prywatnego.

W wymiarze legislacyjnym obecnie najistotniejszą kwestią jest wypracowanie i uchwalenie ustawy o przedsiębiorstwie społecznym. Wynika to z przekonania, że obowiązujące rozwiązania prawne nie stwarzają odpowiednich warunków i zachęt dla tego rodzaju organizacji. Teza taka jest wynikiem analizy przedstawionej wspólnie z N. Lauriszem i S. Mazurem [Hausner, Laurisz, Mazur 2006]. W podsumowaniu przedstawionego tam rozumowania stwierdzano, że charakterystyka różnych prawnych form ekonomii społecznej w Polsce wskazuje na to, że w naszym ustawodawstwie jako dotąd nie został uregulowany status przedsiębiorstwa społecznego, a utworzenie i prowadzenie takiego przedsiębiorstwa jest możliwe, ale bardzo utrudnione. Przede wszystkim dlatego, że ustawodawca dopuszcza co prawda prowadzenie przez organizacje społeczne i samorządy terytorialne działalności odpłatnej, czy szerzej działalności gospodarczej, ale konsekwentnie stara się ją tak ograniczyć, aby nie przybierała ona cech przedsiębiorstwa. Ustawodawca jakby kierował się regułą „ekonomia społeczna – tak, przedsiębiorstwo społeczne – nie”. Ale tym samym dostrzegając zasadność prawnych ram dla prowadzenia działalności gospodarczej zorientowanej na cele społeczne, nie dopuszcza zarazem do rozwinięcia się przedsiębiorczości społecznej, a tym samym w praktyce uniemożliwia osiągnięcie zasadniczego celu, jakim jest integracja społeczna osób wykluczonych, poprzez ich rynkową aktywizację zawodową. Kwintesencją takiej połówczości jest brak w polskim ustawodawstwie przepisów dostosowanych do działania spółek typu non-profit czy not-for-profit [Izdebski, Małek 2005], a więc spółek pożytku publicznego, a to praktycznie oznacza, że działalność społecznie użyteczna nie może być zasadniczo prowadzona w formie przedsiębiorstwa. Musi być wciskana w ramy stowarzyszeń lub fundacji, ewentualnie prowadzona przez podmioty publiczne, w formie centrów integracji społecznej czy zakładów aktywności zawodowej, lub mało przydatnej dla realizacji celów społecznych formie przedsiębiorstwa komunalnego.

Przy okazji prac nad taką ustawą konieczny byłby przegląd wszystkich prawnych uregulowań dotyczących pomocy i zatrudniania osób z grup defaworyzowanych. Celem takiego przeglądu byłoby zwłaszcza wychwycenie i usunięcie niespójności i luk w przepisach oraz rozważenie czy dotychczas obowiązujące rozwiązania są społecznie i ekonomicznie efektywne. Byłaby to doskonała okazja do debaty nad systemem finansowania zatrudnienia osób niepełnosprawnych. Na zasadność takiej debaty wskazuje się w cytowanym powyżej „Raporcie otwarcia” [cyt. wyd.: 85], podkreślając, że system ten (PFRON) jest niewydolny i zbiurokratyzowany

Pośrednio na potrzebę nowej ustawy wskazuje obserwacja A Siennickiej [2006: 9], która komentując linię orzecznictwa Sądu Najwyższego, stwierdza, że oznacza ona następującą – moim zdaniem wewnętrznym niespójną – interpretację przepisów:

- działalność gospodarcza nie może być celem organizacji, a jedynie środkiem służącym do osiągnięcia celów statutowych, musi pozostawać w ścisłym związku z działalnością statutową;
- przedmiot działalności gospodarczej może się pokrywać z przedmiotem działalności statutowej;
- działalność gospodarcza może mieć jedynie uboczny, służebny charakter w stosunku do działalności głównej, jaką jest działalność statutowa;
- organizacje pozarządowe są przedsiębiorcą w rozumieniu przepisów prawa polskiego.

Zakładam, że tak jak w przypadku Anglii, przedsiębiorstwo społeczne (*Community Interest Company* - CIC) w Polsce nie będzie nową odrębnym rodzajem osoby prawnej, lecz organizacją, która może być powołana przez istniejące zgodnie z obecnym ustawodawstwem osoby prawne i może zostać zarejestrowana jako przedsiębiorstwo społeczne, o ile spełniać będzie cechy precyzyjnie określone w zamierzonej ustawie.

A. Siennicka [2006: 6] wskazuje, że głównymi kryteriami odróżniającymi CIC od zwykłego przedsiębiorstwa są :

- *asset lock* (zablokowanie aktywów). Instrument ten jest gwarancją, że CIC została stworzona w celu działania na rzecz dobra społecznego i że jej majątek będzie wykorzystywany wyłącznie na te cele. Warunek zablokowania aktywów oznacza, że aktywa i zyski muszą być zatrzymywane w CIC (nie mogą być dystrybuowane między udziałowców) i używane wyłącznie na cele dobra społecznego, na reinwestycje - lub przekazywane innej organizacji, którą obowiązuje warunek *asset lock*, np. *charity* czy CIC. W momencie upadłości lub zakończenia działalności aktywa CIC nie mogą być rozdzielane między członków czy akcjonariuszy, lecz muszą zostać przekazane innej organizacji działającej na rzecz dobra społecznego;
- *community interest test*. Narzędzie to ma potwierdzać, że dana spółka działa na rzecz dobra społecznego. Funkcje kontrolne pełni tzw. regulator (organ nadzorujący CIC). Kontrola w zakresie działalności na rzecz dobra społecznego rozpoczyna się przy rejestracji spółki, kiedy powstaje obowiązek złożenia obok zwykłych (dla innych spółek) formularzy również tzw. *community interest statement* - oświadczenia, iż celem działania tworzonej spółki jest dobro publiczne, a nie zysk udziałowców. Oświadczenie powinno też zawierać opis przyszłych działań na rzecz dobra publicznego;
- zwiększony (w stosunku do zwykłych przedsiębiorstw) nadzór nad działalnością. CIC są zobowiązane do składania do regulatora i instytucji rejestrującej rocznych raportów z osiągniętych korzyści społecznych, zawierających informacje o składzie zarządu, sposobie zaangażowania akcjonariuszy w działalność oraz wszelkich informacji finansowych.

W moim przekonaniu powyższe zestawienie należy potraktować jako ważną wskazówkę dla projektowania polskiej ustawy o przedsiębiorstwie społecznym.

W kwestii mechanizmu ukierunkowanych zamówień publicznych kompetentną opinię sformułował M. Guć [2006: 8]: „...należałoby rozważyć zastosowanie możliwości wynikającej z art. 4, ust 8 ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych. Mowa tu o wyłączeniu stosowania tej ustawy dla zamówień, których wartość nie przekracza równowartości kwoty 6000 euro. Oznacza to, iż organ wykonawczy jednostki samorządu terytorialnego może bez stosowania skomplikowanych procedur zlecić wykonanie określonej czynności, o wartości nie przekraczającej kwoty około 24 tysięcy złotych, firmie społecznej.

Oznacza to, że podjęcie przez władze gminy formalnej decyzji o udzieleniu wsparcia firmie społecznej będzie oznaczało konieczność zastosowania się do wymaganych ustawą procedur, przedkładania sprawozdań regionalnej izbie obrachunkowej oraz Prezesowi Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, wydawanie beneficjentowi zaświadczeń, że udzielona pomoc publiczna jest pomocą de minimis (art. 5, ust. 2). Takim procedurom podlega każda forma wsparcia, a więc nawet użyczenie lokalu, czy też wydzierżawienie go poniżej stawek rynkowych. Jeśli beneficjent wsparcia w ciągu trzech kolejnych lat otrzymał pomoc de minimis, której wartość (liczona, zgodnie z art. 63 ustawy o pomocy publicznej oraz zgodnie z metodologią określoną przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów) nie przekracza wartości 100 tysięcy euro, to wartość pomocy de minimis, jaką może jeszcze otrzymać, stanowi różnicę między kwotą 100 tysięcy euro i wartością otrzymanej dotąd pomocy de minimis.”.

W kwestii profesjonalnego wsparcia dla oes wypowiedziały się między innymi A. Forin, M. Misztak-Kowalska [2006: 13]. Ich zdaniem: „W obecnej sytuacji nie wydaje się zasadne budowanie od podstaw infrastruktury wsparcia PES. Biorąc pod uwagę bardzo dużą liczbę oraz różnorodność organizacji pozarządowych posiadających potencjał do pełnienia roli organizacji wspierających PES, sugerujemy oparcie takiej infrastruktury o działającą sieć KSU...”. Ten pogląd wymaga jednak praktycznej weryfikacji, czyli upewnienia się, że w systemie KSU można będzie pozyskać niezbędne środki dla stworzenia sieci ośrodków profesjonalnego i wyspecjalizowanego doradztwa dla podmiotów ekonomii społecznej.

Porozumienia regionalne z pewnością przyspieszyły rozwój w Polsce współpracy między sektorem pozarządowym a samorządem terytorialnym. Ta współpraca układa się różnie i generalnie władze samorządowe traktują organizacje pozarządowe raczej jako petenta niż jako partnera. Zdaniem A. Jachimowicza [2006: 17-8] taka sytuacja jest głównie powodowana następującymi czynnikami:

- ogromną dysproporcją w zasobach pomiędzy samorządami i organizacjami, organizacje są ciągle „na dorobku” nie dysponują zasobami finansowymi, materialnymi i ludzkimi, nie potrafią wykorzystać swoich atutów: aktywności liderów, pracy wolontariuszy, bezpośredniej pracy z osobami potrzebującymi, znajomości problemów społecznych itp;
- nieumiejętnością pozyskiwania środków spoza budżetu samorządu, przez co są uzależniane od jednego źródła finansowania i podatne na podporządkowanie się władzy, ale też postrzegane przez samorząd jako petenci proszący o pieniądze;
- tym, że organizacje nie współpracują ze sobą, nie tworzą swoich reprezentacji, które mogłyby stać się rzecznikami ich interesów;
- tworzeniem programów współpracy bez udziału organizacji pozarządowych, które w innej sytuacji mogłyby zabiegać o odpowiednie, wzmacniające ich rolę zapisy w dokumencie.

W kwestii roli porozumień regionalnych dla ekonomii społecznej warta przytoczenia jest opinia Ch. Leadbeatera [1997: 52], który podkreślił, że z praktycznego punktu widzenia takie porozumienie przyniesie pozytywny efekt o tyle, o ile uruchomi działania skuteczne wyzwajające i wzmacniające czynniki przedsiębiorczości społecznej, z których za najważniejsze uznać należy:

- przedsiębiorcę społecznego,
- charakter kreowanej przez niego organizacji,
- interakcję tej organizacji z jej otoczeniem,
- wykorzystywanie przez nią i pomnażanie kapitału społecznego,

- przebieg cyklu rozwoju organizacji od powstania poprzez wzrost do dojrzałości.

Powszechnie przywoływanym przykładem porozumienia regionalnego jest Andaluzijski Pakt dla Ekonomii Społecznej [Andalusian 2002], którego zasadnicze punkty to:

- lokalny mechanizm finansowania, obejmujący między innymi: pożyczki i gwarancje, granty inwestycyjne oraz schematy udzielania pomocy publicznej oraz dostępu do środków publicznych przewidzianych na aktywną politykę rynku pracy i pomoc społeczną,
- specjalistyczne doradztwo biznesowe,
- kształcenie i szkolenie,
- platforma technologiczna,
- sieci kooperacyjne,
- system kontroli jakości i certyfikacji,
- rozwój lokalny,
- promocja.

g. Finansowanie ekonomii społecznej

W Polsce podstawowym problemem jest aktualnie finansowanie podmiotów ekonomii społecznej. Stąd temu zagadnieniu poświęcam odrębny punkt.

Poza ewentualnymi dochodami z działalności odpłatnej organizacje ekonomii społecznej potrzebują innych źródeł finansowania. Na przykład w brytyjskiej strategii rozwijania i wspierania przedsiębiorstw społecznych przewidziane są takie formy finansowania jak [Social 2002: 63]:

- granty, donacje i pomoc rzeczowa,
- kontrakty publiczne,
- celowe programy publiczne,
- kredyt bankowy lub pożyczka ze specjalnych funduszy,
- kapitał inwestycyjny (*equity*).

A. Królikowska [2006: 15] do instrumentów finansowania ekonomii społecznej zalicza:

- długoterminowe umowy o dofinansowanie, które oparte są na jasno określonych warunkach,
- regularne przychody z majątku własnego,
- regularne i przewidywalne przychody z działalności gospodarczej,
- wieloletnie umowy na dostawę usług z administracją publiczną,
- inne regularne i wieloletnie przychody wynikające z umów darowizn (np. umowy *pay-rollingowe* z firmami).

Z kolei K. Balon [2006: 11] – na podstawie doświadczeń niemieckich - do typowych produktów oferowanych przez wyspecjalizowane banki zalicza:

- kredyt krótkoterminowy,
- kredyt zaliczkowy na zapewnioną dotację,
- *online-factoring*,
- kredyt dla zabezpieczenia płynności w realizacji inwestycji,
- różne formy kredytowania długoterminowego,
- preferencyjny kredyt na przedsięwzięcia energooszczędne,

- kredyt specjalny na zakup pojazdów mechanicznych,
- kredyt specjalny na zakup wyposażenia biurowego i specjalistycznego,
- obsługa kredytów preferencyjnych (publicznego) Banku Odbudowy (KfW) (inwestycje budowlane gospodarki społecznej, np. mieszkania serwisowe dla ludzi starszych).

Autor ten dodaje zarazem, że w przyszłości znaczenie zyskają nowe formy finansowania takie jak [tamże: 12]:

- finansowanie inwestycji budowlanych w obrębie modelu: (komercyjny) inwestor - (nonprofitowy) operator {rozwiązanie stosowane już obecnie, głównie w zakresie stacjonarnej opieki nad ludźmi starszymi};
- finansowanie poprzez „celowe” (o określonych celach inwestowania) fundusze inwestycyjne (forma dotychczas jedynie sporadycznie występująca w praktyce niemieckiej gospodarki społecznej);
- finansowanie typu „*mezzanine*” (forma jeszcze nie występująca w praktyce niemieckiej gospodarki społecznej, lecz możliwa do wprowadzenia również w ramach niemieckich przepisów pożytku publicznego).

Wynika z powyższych stanowisk, że mechanizm finansowania ekonomii społecznej musi być rozbudowany i nie może się sprowadzać do pomocy publicznej w postaci grantów, lecz obejmować także instrumenty dłużne, kapitałowe i gwarancyjne oraz doradcze, które zapewniają pośredni lub bezpośredni dostęp do finansowania. Trafnie eksponuje ten problem szczególnie A. Królikowska [2005: 75]. Jej zdaniem: „Jedną z głównych zalet dotacji jest ich bezzwrotność. Co istotne, dotacje zapewniają finansowanie organizacjom, które nie mają szans na pozyskanie innych środków. To szczególnie ważne dla instytucji ekonomii społecznej rozpoczynających swoją działalność. Po stronie wad można wymienić natomiast:

- z góry wyznaczony cel i warunki wykorzystania dotacji;
- niską motywację do intensyfikacji działalności gospodarczej;
- termin finansowania (na ogół jest to instrument krótkoterminowy);
- opóźnienia w wypłacie środków (cecha większości środków wypłacanych w ramach funduszy strukturalnych);
- czasochłonność procedury ubiegania się o dotacje oraz rozliczania ich.”.

Ograniczenie wynikające z finansowania dotacjami to jeden z powodów, dla których instytucje ekonomii społecznej powinny mieć dostęp do zewnętrznych instrumentów finansowych wykorzystywanych przez zwykłe przedsiębiorstwa komercyjne. Korzyści wynikające z takiego finansowania to przede wszystkim [tamże: 75]:

- dłuższy niż w przypadku dotacji okres finansowania;
- proces ubiegania się o środki wymagający dyscypliny finansowej, która może się przyczynić do podniesienia efektywności działania instytucji ekonomii społecznej;
- większa elastyczność w wykorzystaniu środków niż w przypadku dotacji.

Przy czym ekonomia społeczna wymaga specyficznego kapitału finansowego, który niektórzy autorzy nazywają „cierpliwym kapitałem” (*patient capital*). Kapitał ten charakteryzuje się [tamże: 79]:

- długim okresem zaangażowania środków;
- długim okresem karencji w spłacie lub/i niskim kosztem;
- niskim poziomem przekazania kontroli zarządzania instytucją.

Wśród społecznych instytucji finansowych wyróżnia się pięć typów [Guene 2003]:

- instytucje mikrofinansowe, które służą osobom wykluczonym (Association pour le Droit a l'Initiative Economique - ADIE, Fundusz Mikro);
- banki ekonomii społecznej, pracujące na rzecz społeczności lokalnych, często w formie spółdzielni (Banca Etica, Bank fur Sozial Wirtschaft, Credit Cooperatif);
- banki etyczne i ekologiczne finansujące inwestycje etyczne lub ekologiczne (Triodos, Ethibel);
- banki lokalne zorientowane na projekty lokalne (Caisse Solidaire du Nord Pas-de-Calais, Charity Bank);
- bankowe instytucje wzajemne działające według zasad wzajemności (LETs, banki czasu).

Lista tego rodzaju instytucji w Polsce jest bardzo krótka. W opinii A. Królikowskiej [2005: 82] zorganizowanie sprawnego finansowania ekonomii społecznej nie będzie możliwe bez pokonania wielu barier, które wynikają przede wszystkim z:

- braku informacji — instytucje ekonomii społecznej nie mają dostatecznej wiedzy o formach i warunkach finansowania, a instytucje finansujące nie znają potrzeb i specyfiki instytucji ekonomii społecznej;
- kosztów finansowania komercyjnego – braku doświadczenia instytucji finansowych w finansowaniu instytucji ekonomii społecznej oraz braku zabezpieczeń i stabilnych źródeł dochodów tych ostatnich, co może być jedną z przyczyn wysokiej ceny finansowania;
- regulacji nie sprzyjających podejmowaniu ryzyka związanego z finansowaniem instytucji ekonomii społecznej i budowania struktur ich wsparcia.

Niezbędne budowanie dialogu między instytucjami ekonomii społecznej i instytucjami rynku finansowego powinno być oparte na: wzajemnej edukacji; tworzeniu wskaźników pomiaru zysku społecznego i społecznej rentowności instytucji ekonomii społecznej (szczególnie istotne są wskaźniki dla inwestorów kapitałowych, zarówno funduszy, jak i osób prywatnych); rozprzestrzenianiu dobrych praktyk; profesjonalizacji instytucji ekonomii społecznej.

Wskazane są także takie rozwiązania, które prowadziłyby do znaczącego obniżenia wymogów kapitałowych w przypadku kredytowania podmiotów ekonomii społecznej. A. Królikowska [2006: 38] proponuje, aby były nimi szczególne zabezpieczenia towarzyszące programom realizowanym przez państwo za pośrednictwem sektora NGO, na przykład jakies formy gwarancji (te zmniejszałyby dodatkowo obciążenia banków z tytułu rezerw). Rozważenia wymaga także i taka możliwość, aby w przypadku podmiotów ekonomii społecznej pozostawiać ciężar rezerw na bankach a ograniczać jedynie wymogi kapitałowe w przypadku udzielania im kredytów lub kredytowania określonych kategorii projektów.

Przełamanie tych barier stałoby się zdecydowanie łatwiejsze jeśliby pojawiły się – jak to wynika między innymi z doświadczeń brytyjskich [Bibby 2006] – instytucje hybrydowe, zdolne z jednej strony do rozpoznawania celów społecznych, zaś z drugiej do uznawania interesów inwestorów jako interesariuszy. Takie instytucje mogłyby wypełniać w stosunku do organizacji ekonomii społecznej, a zwłaszcza przedsiębiorstw społecznych funkcje zbliżone do tych, które wypełniają „fundusze ryzyka” i „aniołowie biznesu” w stosunku do małych i średnich przedsiębiorstw. Ogólnie można by wzorem brytyjskim takie instytucje określić jako instytucje finansowe rozwoju wspólnot lokalnych (*Community Development Finance Institutions*) lub alternatywnie jako instytucje finansowe rozwoju społecznego.

Niewątpliwie pomocny w omawianym względzie byłby dobrze zorganizowany i profesjonalny audyt ekonomii społecznej. Sformalizowany audyt oes miałby ogromne znaczenie dla przekonania władz lokalnych i prywatnych inwestorów, że sektor ekonomii społecznej tworzy wartość dodatkową, która przynosi korzyści sektorom publicznemu i prywatnemu. To z pewnością zachęcałoby do tworzenia i wykorzystywania instrumentów finansowania niezbędnych organizacjom ekonomii społecznej. [tamże: 39]

Wymienione słabości i bariery finansowania podmiotów ekonomii społecznej w Polsce byłoby zdecydowanie łatwiej przezwyciężyć, gdyby na ten cel ukierunkowana została pomoc techniczna (*technical assistance*), zazwyczaj towarzysząca współpracy rządu z międzynarodowymi instytucjami finansowymi, a zwłaszcza związana z uruchomieniem instrumentów strukturalnych Unii Europejskiej. Niestety ich dostęp do środków unijnych jest bardzo ograniczony. Tylko 4% organizacji pozarządowych było jak dotąd w stanie z nich skorzystać. Dlatego autorzy „Raportu otwarcia” [Wygnański 2006: 104-105] postulują stworzenie począwszy od najbliższego okresu programowania (2007-2013) mechanizmu pośrednictwa mezzò w dystrybucji mikrograntów i dodają, że: „...bez takiej ‘kontrolowanej deregulacji’ dojdzie po prostu do oligarchizacji i rozwarstwienie sektora.”

Najwszechstronniej w kwestii wykreowania nowych możliwości finansowania podmiotów ekonomii społecznej w Polsce wypowiedziała się związana z Bankiem Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych (BISE) A. Królikowska [2006]. Spośród wielu zgłoszonych przez nią w tym zakresie propozycji najważniejsze wydają mi się następujące:

- liberalizacja przepisów podatkowych, a zwłaszcza zniesienie opodatkowania przychodów z działalności odpłatnej pożytku publicznego przeznaczanych na działalność statutową;
- powołanie banku rozwoju z jasno określoną misją i zasadami rachunkowości uwzględniającymi rachunek zysków społecznych;
- wsparcie organizacji w dziedzinach niezbędnych do realizacji zadań, ale wymagających specjalistycznej wiedzy (księgowość, zarządzanie finansami, informatyka, prawo),
- tworzenie instrumentów zabezpieczających dla organizacji (fundusze i sieci poręczeniowe, fundusze żelazne),
- tworzenie sieci organizacji finansujących NGO w celu wymiany doświadczeń, tworzenia wspólnych praktyk.

Bibliografia

- Andalusian** [2002]: Andalusian Pact for Social Economy, Andalusian Business Confederation of Social Economy, mimeo
- Bibby, Andrew** [2006]: Climbing the Ladder. Step by Step Finance for Social Enterprise, Social Enterprise: London
- Balon, Krzysztof** [2006]: Gospodarka społeczna w Niemczech – wybrane aspekty, referat będący załącznikiem do: Raport otwarcia projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych: Warszawa
- Defourny, Jacques, Patrick Develtere** [2006]: Ekonomia społeczna: ogólnoświatowy trzeci sektor, w: Trzeci sektor dla zaawansowanych. Współczesne teorie trzeciego sektora – wybór tekstów, Stowarzyszenie Klon/Jawor: Warszawa, s. 15-42
- Defourny, Jacques, Michel Simon, Sophie Adam** [2002]: The Co-operative Movement in Belgium: Perspectives and Prospects, Editions Luc Pire
- Ekonomia** [2005]: Ekonomia społeczna Kraków 2004, Związek Lustracyjny Spółdzielni Pracy, Ministerstwo Polityki Społecznej: Warszawa
- Forin, Anna, Mariola Misztak-Kowalska** [2006]: Rozwój przedsiębiorstw ekonomii społecznej (PES) – metody wsparcia, referat będący załącznikiem do: Raport otwarcia projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych: Warszawa
- Guć, Michał** [2006]: Ekonomia społeczna – szanse i zagrożenia rozwoju z perspektywy samorządu, referat będący załącznikiem do: Raport otwarcia projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych: Warszawa
- Guene, Christoph** [2003]: w: A. v. Rienen: Social Banking in Europe. Final Thesis, Faculty of Economics and Business Administration, University of Maastricht, February 2003
- Howiecka-Tańska, Iłona** [2006]: Pieniądze a tożsamość społeczników, referat będący załącznikiem do: Raport otwarcia projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych: Warszawa
- Izdebski, Hubert, Monika Małek** [2005]: Formy prawne podejmowania i prowadzenia działalności służącej realizacji celów społecznie użytecznych poza sektorem finansów publicznych, w szczególności w zakresie aktywizacji osób bezrobotnych, w świetle idei ekonomii społecznej i obowiązującego stanu prawnego, opracowanie wykonane na zlecenie Akademii Rozwoju Filantropii w Polsce: Warszawa
- Jachimowicz, Arkadiusz** [2006]: Samorząd terytorialny i organizacje pozarządowe – partnerzy w rozwoju ekonomii społecznej?, referat będący załącznikiem do: Raport otwarcia projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych: Warszawa
- Królikowska, Anna** [2005]: Finansowanie instytucji ekonomii społecznej, „Trzeci Sektor” nr 2 (wiosna), s. 73-82
- Królikowska, Anna** [2006]: Finansowanie zwrotne instytucji ekonomii społecznej w Polsce, Raport Otwarcia Bank BISE, opracowanie będące załącznikiem do: Raport otwarcia projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych: Warszawa
- Kwaśnicki, Witold** [2005]: Gospodarka społeczna z perspektywy ekonomii liberalnej, „Trzeci Sektor” nr 2 (wiosna), s.10-35
- Leadbeater, Charles** [1997]: The Rise of the Social Entrepreneur, Demos: London
- Leś, Ewa** [436]
- Leś, Ewa** [443]

Mazur, Stanisław, Agnieszka Pacut [2006]: Ekonomia społeczna i jej wartości konstytutywne, referat będący załącznikiem do: Raport otwarcia projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych: Warszawa

Narodowa Strategia Integracji Społecznej

Pestoff, Victor A. [1996]: Social Enterprises & Civil Democracy in Sweden: Enriching Work Environment and Empowering Citizens as Co-Producers, Stockholm University School of Business: Stockholm

Roelants B. [2002]: Defining the Social Economy?, w: Preparatory Dossier to the First European Social Economy Conference in the EU Candidate Countries, Praha

Rymsza,

Sadowski, Tomasz [xxxx]: ekonomia społeczna w Polsce – nowe perspektywy w przeciwdziałaniu wykluczeniu społecznemu, mimeo

Siennicka, Anna [2006]: Nowi przedsiębiorcy?, referat będący załącznikiem do: Raport otwarcia projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych: Warszawa

Social [2002]: Social Enterprise. A Strategy for Success, Department of Trade and Industry: London: www.dti.gov.uk/socialenterprise/strategy.htm

Towalski, Rafał [xxxx]: Rozwój sektora gospodarki społecznej w krajach Unii Europejskiej. Wnioski dla Polski, mimeo

Wolkowinski, Peter [2006]: Dobre rządzenie – wspólnym zarządzaniem? – wybrane fragmenty, referat będący załącznikiem do: Raport otwarcia projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych: Warszawa

Woolcock, M. [1998]: Social Capital and Economic Development: Towards a Theoretical Synthesis and Policy Framework, “Theory and Society” Vol. 27, s. 151-208

Wygnański, Kuba (przy wsparciu **Piotra Frączaka**) [2006]: Ekonomia społeczna w Polsce – definicje, zastosowania, oczekiwania, wątpliwości, w: Raport otwarcia projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych: Warszawa, s. 33-115