

**EKONOMIA SPOŁECZNA,
PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ SPOŁECZNA
ORAZ ZATRUDNIENIE SOCJALNE -
MOŻLIWOŚCI ROZWOJU
TRZECIEGO SEKTORA
W REGIONIE TRANSGRANICZNYM
POLSKI I SŁOWACJI**

**Opracowanie powstało w ramach obszaru integracji
społeczno – zawodowej**

Nowy Sącz, Stara Lubownia, 2016 r.

SPIS TREŚCI

Wstęp

I. Wprowadzenie do ekonomii społecznej

1.1. Funkcje ekonomii społecznej

II. Przedsiębiorczość społeczna

2.1. Dlaczego warto wspierać przedsiębiorczość społeczną

III. Ekonomia społeczna w Polsce

IV. Ekonomia społeczna na Słowacji

V. Możliwości rozwoju ekonomii społecznej w obszarze transgranicznym Polski i Słowacji

WSTĘP

Każdy z nas jest aniołem, który ma tylko jedno skrzydło.

Jeżeli chcemy wzbić się ponad ziemię – musimy wziąć się w objęcia.

(Luciano de Crescenzo)

Ekonomia społeczna stwarza możliwość powrotu do społeczeństwa osobom z różnych przyczyn z niego wykluczonym. Główną ideą, która jej przyświeca, jest przedkładanie dobra ludzi nad maksymalizację zysku. Co to znaczy? Przedsiębiorstwo społeczne wypracowane nadwyżki przeznacza na aktywizację osób odrzuconych przez społeczeństwo. Ważniejszą od pieniędzy rolę grają w tym przypadku: sprawiedliwość i misja społeczna. Takie rozumienie sensu ekonomii społecznej współgra z priorytetami, które przyświecają Unii Europejskiej: walka z biedą, bezrobociem, bogacenie się społeczeństw - nie jednostek, rozwój. Członkami sektora ekonomii społecznej są różnego rodzaju spółdzielnie, fundacje, stowarzyszenia, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. Działają one w ramach tak zwanego „trzeciego sektora” - to nazwa, używana wobec ogółu organizacji pozarządowych. Nawiązuje do podziału dzielącego aktywność społeczno- gospodarczą państwa na trzy sektory. Według tej typologii pierwszy sektor to administracja publiczna, określana też niekiedy jako sektor państwowy. Drugi - sfera biznesu- organizacje, których działalność jest nastawiona na zysk, często określane mianem sektora prywatnego. Trzeci sektor to organizacje pozarządowe, działające społecznie. Potencjał przedsiębiorczości społecznej jest bardzo duży, a jego wykorzystanie może być skuteczną receptą na problemy współczesności. Przedsiębiorstwa społeczne mogą być kreatorami nie tylko miejsc pracy „godnej”, pozostającej pod kontrolą samych pracujących, ale też kapitału społecznego, którego zarówno w Polsce, jak i na Słowacji brakuje. Członkowie Partnerstwa na Transgranicznym Rynku Pracy Polski i Słowacji „POPRADE – DUNAJEK”, działający w ramach obszaru integracji społeczno – zawodowej, postanowili poznać sytuację „trzeciego sektora” w obszarze polsko – słowackiego pogranicza oraz możliwości i perspektywy jego rozwoju. Niniejsze opracowanie zawiera informacje, które udało się zgromadzić na ten temat.

I. WPROWADZENIE DO EKONOMII SPOŁECZNEJ

Koncepcja ekonomii społecznej zyskuje współcześnie coraz większe znaczenie, zwłaszcza w kontekście licznych projektów publicznych, które się do niej odwołują. Ekonomia społeczna nie jest wbrew pozorom nowym spojrzeniem na zagadnienia z zakresu polityk publicznych i zarządzania gospodarką, gdyż jej początki sięgają przełomu XIX i XX wieku. Pierwsza fala zainteresowania taką wizją ładu społeczno – gospodarczego przypada na początki XX wieku, a zwłaszcza okres międzywojenny. Zwolennicy tej idei dostrzegali, iż kapitalistyczna gospodarka rynkowa, która przeżywała rozkwit, nie jest w stanie zrealizować potrzeb wszystkich obywateli. Również ówczesne instytucje państwowe nie interesowały się lub też nie potrafiły zaspokoić wszystkich oczekiwań społecznych. W związku z tym zaczęto akcentować konieczność takiego gospodarowania, które zwracałoby większą uwagę na ludzkie potrzeby, a nie na zysk czy też doraźny interes polityczny oraz łączenie w tym zakresie działań państwa z gospodarką rynkową.

Obecnie mamy do czynienia z tak zwaną drugą falą ekonomii społecznej lub nową ekonomią społeczną. Rozumienie tego pojęcia jest współcześnie bardzo nieostre. Jako jego synonimy funkcjonują również inne określenia, jak na przykład: gospodarka społeczna, ekonomia lokalna, ekonomia solidarnościowa, gospodarka alternatywna czy przedsiębiorczość społeczna. Próbując dookreślić to pojęcie najprościej jest przyjąć, że ekonomia czy też gospodarka społeczna, to pewna idea ładu społeczno – gospodarczego, która zakłada, że należy łączyć wymogi gospodarki rynkowej (racjonalność, nastawienie na zysk i rozwój oraz wolność działania) z celami społecznymi (zaspokojenie potrzeb różnych ludzi). Gospodarka społeczna opiera się na dobrowolnych działaniach ludzi, a nie odgórnie narzuconych decyzjach państwowych. Przy definiowaniu ekonomii społecznej zwraca się też często uwagę na to, iż podmiotami odpowiadającymi za realizację przyjętych celów społecznych są organizacje i instytucje z trzeciego sektora gospodarki.¹

W Polsce oraz na Słowacji raczkuje jeszcze sama idea i świadomość ekonomii społecznej. Ten problem jest po części związany ze słabością społeczeństwa obywatelskiego w naszych krajach. Nie bez znaczenia pozostaje również fakt, że polski czy słowacki rząd na poważnie zainteresował się ekonomią społeczną stosunkowo niedawno.

Tej sytuacji nie sprzyja aktualny kryzys sektora spółdzielczości nawet w tych krajach, w których spółdzielczość rozwijała się dotychczas w sposób bardzo dynamiczny. Kryzys ten obejmuje trzy poziomy. Po pierwsze chodzi o kryzys tożsamości, co skutkuje upodabnianiem się spółdzielni, które osiągnęły sukces ekonomiczny, do tradycyjnych przedsiębiorstw. Po drugie, mamy do czynienia z kryzysem efektywności, gdyż spółdzielnie z uwagi na swoje społeczne cele i demokratyczny sposób zarządzania mogą mieć niższą efektywność ekonomiczną w porównaniu do tradycyjnych przedsiębiorstw sektora prywatnego. Po trzecie, mówi się o kryzysie środowiska, a więc braku zrozumienia wśród decydentów politycznych, pozostałych przedsiębiorstw, a także opinii publicznej dla sektora i jego specyfiki. Dodatkowo, w Polsce i na Słowacji mamy do czynienia z kryzysem przeszłości, gdyż spółdzielnie nadal są traktowane jako relikwiny socjalizmu, a także z kryzysem teraźniejszości, który wynika z nastawienia społecznego na indywidualny sukces, wyraźnego, potwierzonego badaniami, braku kapitału społecznego oraz braku środowisk przyjaznych spółdzielczości.

1.1. Funkcje ekonomii społecznej

Wyróżnia się cztery podstawowe funkcje ekonomii społecznej²:

1. „Ekonomia społeczna jako *jobmachine*” – koncentrująca się przede wszystkim na oczekiwaniu, iż ekonomia społeczna skutecznie realizuje funkcje związane z:
 - generowaniem nowych miejsc pracy, szczególnie dla osób zagrożonych wykluczeniem społecznym,
 - usługami w zakresie doradztwa zawodowego, szkoleń zawodowych, staży itp.
 - ułatwiania wejścia na tzw. pierwszy rynek pracy,
2. Ekonomia społeczna, jako sposób na łagodzenie napięcia między rynkiem, z jednej strony, a państwem socjalnym z drugiej, koncentrująca się na dostarczaniu usług socjalnych dla jednostek, zbiorowości i wspólnot lokalnych, zwłaszcza tam gdzie

¹ Kocór M., „Analiza rozwiązań praktycznych. Analiza założeń projektu „Akademia Przedsiębiorczości. Rozwój alternatywnych form zatrudnienia” (w:) *Interwencja społeczna – teoria i praktyka*, red. Jerzy B. Sobczak, Dorota Pawluś, UJ, Kraków 2008.

² Sałustowicz P., „Pojęcie, koncepcje i funkcje ekonomii społecznej” w: *Ekonomia społeczna. Teksty*, 2007.

państwo, ani rynek nie są w stanie ich zaspokoić. W ten kontekst wpisuje się dostarczanie usług deficytowych z punktu widzenia danej społeczności lokalnej, w szczególności usług pomocy społecznej (usługi opiekuńcze, dożywianie), edukacji, itp.

3. Ekonomia społeczna, jako „producent kapitału społecznego” – podkreśla się tu zdolności ekonomii społecznej do mobilizacji i pomnażaniu kapitału społecznego, rozumianego zarówno jako:

- atrybut jednostki - zwiększający konkurencyjność jednostki ze względu na jej uczestnictwo w sieci społecznej;
- atrybut grup czy nawet całych społeczności - wzmacniający wzajemne relacje międzyludzkie, budujący zaufanie, które to elementy są niezbędne w koordynacji działań na rzecz wspólnego dobra.

W tym wymiarze, ekonomia społeczna ma możliwość „otworzyć dostęp do takich środków jak: wymiana informacji, kontakty, współpraca i wymiana, zaufanie i wzajemność, ale także aktywnie wspierać i wspomagać korzystanie z nich przez jednostki czy grupy społeczne”³

4. Ekonomia społeczna jako „szkoła demokratyzacji” - poprzez oddolne zaangażowanie, mechanizmy partycypacji i demokratycznego zarządzania (zwłaszcza wymagane w spółdzielniach) dokonuje się kształtowanie postaw demokratycznych, które w teoretycznym założeniu powinny, jako „nawyki” przenosić się na inne dziedziny życia społecznego, w tym na sferę życia publicznego.

Warto jeszcze wyróżnić co najmniej dwie istotne funkcje ekonomii społecznej, ważne z punktu widzenia rozwoju regionu:

1. Funkcji pobudzania rozwoju lokalnego bazującego na zasobach lokalnych, potencjale miejsca i ludzi, można byłoby powiedzieć - lokalnych przewagach konkurencyjnych, takich, jak np. walory dziedzictwa kulturowego. Ta „zdolność” inicjatyw ekonomii społecznych do pobudzania rozwoju endogennej społeczności lokalnych posiada szereg spektakularnych przykładów w Polsce (np. Bałtów) i w Małopolsce (np. Lanckorona).
2. Funkcja pobudzania postaw przedsiębiorczych, mobilizowania i rozwoju kompetencji związanych z funkcjonowaniem na konkurencyjnym rynku pracy. Funkcja ta dotyczy zarówno pracowników organizacji i zmian w kulturze organizacyjnej podmiotów (np. organizacji pozarządowych wkraczających na drogę samofinansowania działalności poprzez działalność ekonomiczną, w przeciwieństwie do bazowania na dotacjach, grantach, darowiznach), jak i poszczególnych osób – pracowników/uczestników /członków przedsiębiorstw społecznych, którzy poprzez współodpowiedzialność za finansowe powodzenie przedsiębiorstwa są niejako zmuszeni do rozwoju kompetencji przedsiębiorczych.

II. PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ SPOŁECZNA

Przedsiębiorstwa ekonomii społecznej (PES), lub krócej przedsiębiorstwa społeczne, to prywatne, autonomiczne podmioty dostarczające produktów lub usług na rzecz szerszej społeczności, którego założycielem, albo zarządzającym jest grupa obywateli, i w którym zakres korzyści materialnych podlega ograniczeniom na rzecz realizacji celów społecznych.

³ Ibidem, str.14

Najbardziej popularną i często stosowaną definicją przedsiębiorczości społecznej jest definicja sformułowana przez pracowników europejskiej sieci badawczej European Research Network (EMES). Według tej definicji za przedsiębiorstwo społeczne uznaje się działalność o celach głównie społecznych, której zyski w założeniu są reinwestowane w te cele lub we wspólnotę, a nie w celi maksymalizacji zysku lub zwiększenia dochodu udziałowców, czy też właścicieli. EMES określa kryteria społeczne i ekonomiczne, którymi powinny charakteryzować się inicjatywy wpisujące się w ekonomie społeczną:

Kryteria ekonomiczne:

- Prowadzenie działalności w sposób względnie ciągły, regularny, z wykorzystaniem instrumentów ekonomicznych (sprzedaż wytwarzanych dóbr lub usług). Nabywcą w przypadku dóbr o charakterze rynkowym są przede wszystkim indywidualni konsumenci: osoby, względnie firmy; w przypadku dóbr o charakterze publicznym (w tym usług komunalnych) nabywcą może być administracja publiczna.
- Wysoki stopień autonomii. Niezależność i suwerenność w stosunku do instytucji publicznych. Możliwa jest nawet bardzo bliska współpraca z administracją w ramach dostępu do środków publicznych, jednakże organizacja musi być zdolna do samodzielnego podejmowania decyzji co do kierunków swoich działań.
- Ponoszenie ryzyka ekonomicznego. Osoby tworzące przedsiębiorstwo społeczne przyjmują w całości lub w części ryzyko związane z taką inwestycją. W odróżnieniu od instytucji publicznych, ich kondycja finansowa zależy od działań ich członków i pracowników zmierzających do pozyskiwania odpowiednich środków.
- Istnienie choćby nielicznego płatnego personelu. Choć w przypadku przedsiębiorstw społecznych niewykluczona jest możliwość korzystania z pracy wolontariuszy (należy to raczej uznać za „wartość dodaną”, czyli zjawisko pożądane/dozwolone), to jednak znaczna część dąży do zatrudnienia pewnej ilości pracowników. Dotyczy to zwłaszcza firm społecznych. W podmiotach ekonomii społecznej praca nie jest wyłącznie czynnikiem produkcji. Zatrudnienie osób wykluczonych jest wartością realizowaną przez przedsiębiorczość społeczną i kluczowym produktem ich działalności.

Kryteria społeczne:

- Wyraźna orientacja na społecznie użyteczny cel przedsięwzięcia. Przedsięwzięcie musi mieć cel istotny społecznie. Można go realizować w sposób bezpośredni – dostarczając dobra publiczne istotne z punktu widzenia wspólnoty lokalnej. Cel społeczny może być również realizowany pośrednio, kiedy wykonywana usługa czy produkowane dobro ma wtórne znaczenie, zaś głównym celem jest umożliwienie zatrudnienia czy podjęcia innej aktywności przez podopiecznych przedsiębiorstwa społecznego. Celem jest zatem wykształcenie poczucia odpowiedzialności społecznej na poziomie lokalnym.
- Oddolny, obywatelski charakter inicjatywy. Oznacza to, że przedsiębiorstwa społeczne powstają w wyniku współdziałania i ustalonej wspólnie potrzeby działań na rzecz szeroko rozumianej wspólnoty lokalnej.

- Specyficzny, możliwie demokratyczny system zarządzania. Ten system zarządzania przyjmuje zasadę: „jeden członek – jeden głos”. Jest to tradycja zakorzeniona w długiej historii ruchu spółdzielczego, gdzie siła głosu nie jest powiązana z wielkością udziałów. Chociaż właściciele kapitału odgrywają w przedsiębiorstwach społecznych ważną rolę, prawa do podejmowania decyzji dzielą z innymi interesariuszami.
- Ograniczona dystrybucja zysków. Przedsiębiorstwo społeczne może osiągać mniejsze lub większe zyski. W ramach zarządzania wypracowanymi zasobami finansowymi określa, czy korzysta z nich ktoś inny niż sami członkowie spółdzielni. Jeżeli nawet u progu działalności z zysku korzystają wyłącznie sami członkowie, to dzieje się to na jasno określonych warunkach, które uzasadniają taki podział uzyskanych przychodów. Jest on rozumiany jako korzyść społeczna, a nie indywidualna (np. dzięki dochodom z pracy w przedsiębiorstwie ekonomii społecznej bezdomni mogą wynająć dom, w którym zamieszkają).

2.1. Dlaczego warto wspierać przedsiębiorczość społeczną?

Po pierwsze: Po okresie przemian społecznych i gospodarczych, które zaszły w Polsce i na Słowacji w ostatnich kilkudziesięciu latach widać wyraźnie, że **model państwa opiekuńczego nie stanowi odpowiedzi na wiele problemów społecznych**. Warto szukać nowych rozwiązań, które opierając się na mechanizmach samoorganizacji obywateli oraz rynku, będą ograniczały rozwój funkcji opiekuńczej państwa.

Po drugie: Złożoność problemów społecznych sprawia, że często administracja publiczna nie jest w stanie samodzielnie zapewnić ich rozwiązania. Wynika to ze zbyt słabych mechanizmów partycypacyjnych – **obywatele nie są włączani w działania na rzecz rozwiązywania problemów, które ich dotyczą**. Rezultatem jest często zła diagnoza potrzeb i niewłaściwa alokacja zasobów, a co za tym idzie niezbyt efektywne gospodarowanie publicznymi pieniędzmi.

Po trzecie: **Zadania publiczne mogą być realizowane efektywniej**, jeśli zgodnie z zasadą pomocniczości ich realizacja zostanie powierzona najbardziej zainteresowanym grupom obywateli, organizacjom, wspólnotom, których bezpośrednio dotyczą określone problemy. To one najlepiej znają uwarunkowania i potrzeby danego środowiska. Takimi podmiotami są właśnie działające lokalnie organizacje pożytku publicznego.

Po czwarte: Dzięki oddolnym, obywatelskim inicjatywom **można ograniczyć udział państwa w świadczeniu usług publicznych**. Wybór takiego kierunku skutkuje oszczędnościami w sektorze finansów publicznych. Przede wszystkim jednak buduje poczucie współodpowiedzialności za rozwój lokalny.

Po piąte: **Niektóre usługi o charakterze publicznym ze względu na niską opłacalność ekonomiczną nie cieszą się zainteresowaniem sektora komercyjnego**. Zlecenie ich realizacji PES daje szansę na podniesienie jakości świadczonych usług,

a jednocześnie przyczynia się do budowy samodzielności ekonomicznej lokalnych wspólnot.

Po szóste: Dzięki aktywności PES **zmniejsza się problem bezrobocia**, w szczególności w obszarze najtrudniejszym – w grupie osób długotrwale pozostających bez pracy, nie mogących przekroczyć barier wynikających z własnych ograniczeń psychicznych lub fizycznych. **Cele PES obejmują przede wszystkim aktywizację osób wykluczonych.**

Po siódme: Życie społeczności lokalnej nabierze kolorytu – im więcej osób zostanie włączonych w działania pożytku publicznego, tym bardziej **skonsolidowane i świadome** będzie **społeczeństwo**. Obecnie jednym z podstawowych problemów polskiego oraz słowackiego społeczeństwa jest niewielkie zaangażowanie mieszkańców w prace na rzecz lokalnej społeczności.

Po ósme: Obywatele zyskują świadomość realnego wpływu na decyzje dotyczące miejsca, w którym żyją. Uzyskując wsparcie w konkretnych działaniach, PES przejmą częściowo **odpowiedzialność za rozwiązywanie najtrudniejszych zagadnień związanych z wykluczeniem społecznym.**

Po dziewiąte: Dzięki współpracy z PES **zmieniać się** będzie również **sektor publiczny**. Zapoznanie się z zupełnie odmiennym sposobem funkcjonowania i kulturą organizacyjną, skutkować będzie większą otwartością na **innowacje i unowocześnianie administracji.**

Po dziesiąte: Zostanie zrobiony **kolejny krok w kierunku wdrażania w Polsce oraz na Słowacji dorobku prawnego, doświadczeń i dobrych praktyk wypracowanych w Unii Europejskiej.** Rozwój ekonomii społecznej wiąże się z realizacją zasady subsydiarności, przyczynia się do wdrażania uniwersalnych zasad UE – polityki spójności społeczno – ekonomicznej oraz polityki równych szans.

Przedsiębiorstwa społeczne, to zatem podmioty gospodarcze, których działalność ma cele społeczne. Korzystają z narzędzi i technologii biznesu, aby osiągnąć korzyści społeczne. W ramach gospodarki społecznej działają pod różnymi markami i formami prawnymi, jak: spółdzielnie socjalne, Zakłady Aktywizacji Zawodowej (ZAZ), Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych (TUW), Warsztaty Terapii Zajęciowej, Centrum Integracji Społecznej (CIS) i Kluby Integracji Społecznej (KIS), spółki pożytku społecznego non profit lub spółki należące do organizacji pozarządowych, organizacje pozarządowe prowadzące działalność gospodarczą w różnej postaci.

III. EKONOMIA SPOŁECZNA W POLSCE

W Polsce ponowne zainteresowanie koncepcją gospodarki społecznej jako instrumentem polityki społecznej wzrosło po 1989 r. w wyniku strukturalnej presji, wywołanej zmianami relacji pomiędzy podstawowymi uczestnikami procesów gospodarczych

i społecznych: państwem, przedsiębiorstwem i gospodarstwem domowym, polegającej na wycofaniu się państwa z roli pracodawcy, redukcji jego instrumentów inkluzji społecznej (zawężenia normatywnego zakresu praw socjalnych oraz ograniczenia dostępu do świadczeń i usług społecznych) i likwidacji funkcji socjalnej przedsiębiorstwa. Skutkiem było wysokie bezrobocie, drastyczny wzrost ubóstwa oraz luka socjalna w sferze świadczeń i usług społecznych.

Do katalogu rozwiązań prawno – ekonomicznych obowiązujących dla sfery przedsiębiorczości społecznej udało się w minionych latach przyjąć kilka ważnych ustaw, m.in. Ustawę o Działalności Pożytku Publicznego i Wolontariacie z dnia 24 kwietnia 2003 roku, Ustawę o Zatrudnieniu Socjalnym z dnia 13 czerwca 2003 roku oraz Ustawę o Promocji Zatrudnienia i Instytucjach Rynku Pracy (w tym zapis o spółdzielniach socjalnych z dnia 20 kwietnia 2004 roku), a także Ustawę z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych.

Przepisy polskiego prawa nie stawiają ograniczeń fundacjom, czy stowarzyszeniom w kwestii bycia przedsiębiorcą społecznym. Podmioty te, o ile prowadzą działalność gospodarczą, mogą być przedsiębiorcami społecznymi, gdyż spełniają dwa podstawowe warunki: 1) działają w celu społecznie użytecznym; 2) nie mogą swobodnie dysponować swoim zyskiem, który musi być przeznaczony na cel społeczny, w jakim przedsiębiorstwo zostało utworzone. Podobnie sytuacja przedstawia się w przypadku podmiotów mających status organizacji pożytku publicznego, które mogą prowadzić działalność gospodarczą w rozmiarach służących realizacji ich celów statutowych.

Dzięki funduszom europejskim w Polsce rozwinęła się przedsiębiorczość społeczna, głównie powstawały spółdzielnie socjalne, gdzie przynajmniej połowa członków rekrutuje się z grup wykluczonych społecznie. Obecnie w Polsce działa ich 400, z czego w Małopolsce 91, zatrudniających średnio po 8 osób. Z danych wynika, że co czwarta spółdzielnia nie odnotowała wpływów, połowa z nich nie przekroczyła 21 tys. zł zysku, ale są i takie, które wykazują powyżej 100 tys. zł dochodu. Mimo wprowadzenia tzw. klauzul społecznych przedsiębiorczość społeczna w Polsce rozwija się bardzo wolno.

IV. EKONOMIA SPOŁECZNA NA SŁOWACJI

Na Słowacji przedsiębiorstwo społeczne – jako narzędzie polityki zatrudnienia – ujęto w ustawie nr 5/2004 Dz.U. o usługach zatrudnienia. Jest ono formułowane jako narzędzie integracji pracowniczej. Kluczowym kryterium jest zatrudnienie określonego procentu ludzi w niekorzystnej sytuacji życiowej, szukających zatrudnienia wraz z zapewnieniem im wsparcia w wejściu na otwarty rynek pracy. Zakłada się, że w przedsiębiorstwie społecznym osoby te będą zatrudnione tymczasowo, aby nabyły kompetencji pracowniczych. Zaletą przedsiębiorstwa społecznego na Słowacji jest to, że nie ogranicza się ono do żadnej prawnej i organizacyjnej formy, czym otwiera przestrzeń dla możliwości angażowania się publicznych oraz obywatelskich organizacji. Przedsiębiorstwo społecznie – zgodnie z obowiązującym ustawodawstwem Republiki Słowackiej – zdefiniowane jest jako osoba fizyczna lub prawna, czyli jego forma prawna nie jest ściśle określona.

Ustawa precyzuje następujące funkcje przedsiębiorstwa społecznego:

- wśród zatrudnionych pracowników co najmniej 30% powinno wywodzić się z grup wykluczonych społecznie;
- takim pracownikom po pobycie w przedsiębiorstwie społecznym powinna być zagwarantowane wsparcie w wejściu na otwarty rynek;
- co najmniej 30% środków finansowych uzyskanych z działalności musi być każdego roku przeznaczonych na nowe miejsca pracy oraz polepszenie warunków pracy;
- przedsiębiorstwo społeczne musi być zapisane w rejestrze pracodawców.

Uchwałę o nadaniu tytułu przedsiębiorstwa społecznego podejmuje urząd pracy, spraw socjalnych i rodziny na podstawie stosownego wniosku. W warunkach relatywnie wysokiego bezrobocia na Słowacji, zwłaszcza na południu i na wschodzie, przedsiębiorczość społeczna mogłaby generować nowe miejsca pracy. Niestety, w ostatnich latach w wielu przedsiębiorstwach społecznych wspieranych przez Ministerstwo Pracy, Spraw Socjalnych i Rodziny odnotowano sporo nadużyć, co niekorzystnie wpłynęło na ich społeczny odbiór. Mimo tej negatywnej opinii czynione są próby w kierunku aktywizowania społeczności lokalnych, aby rozwijały przedsiębiorczość społeczną. Lubelcová identyfikuje, że bariery rozwoju przedsiębiorczości społecznej tkwią w społecznościach lokalnych. Wymienia przede wszystkim niski stopień wzajemnego zaufania wśród ludzi oraz do kluczowych instytucji społecznych. Niechęć do współpracy i wspólnego rozwiązywania lokalnych problemów, rosnący indywidualizm i brak ducha przedsiębiorczości w społecznościach lokalnych. W celu budowy kapitału społecznego należy na Słowacji podjąć szeroką akcję edukacyjną i szkoleniową. To zadanie dla instytucji edukacyjnych, a zwłaszcza uniwersytetów, które mogłyby do programów nauczania ekonomii i zarządzania wprowadzić kwestie popierające społeczny ducha przedsiębiorczości.

V. MOŻLIWOŚCI ROZWOJU EKONOMII SPOŁECZNEJ W OBSZARZE TRANSGRANICZNYM POLSKI I SŁOWACJI

W polsko – słowackim obszarze transgranicznym idea ekonomii społecznej jest dopiero w fazie implementowania do świadomości społecznej, zwłaszcza przedstawicieli lokalnych władz samorządowych. Nieliczne Centra Integracji Społecznej, Kluby Integracji Społecznej, czy spółdzielnie socjalne funkcjonują głównie w ramach projektów. Kiedy kończą się unijne fundusze wspomniane podmioty z reguły kończą swoją działalność. Funkcjonują jedynie Warsztaty Terapii Zajęciowej i Środowiskowe Domy Samopomocy, ale głównie dzięki staraniom prowadzących je fundacji oraz stowarzyszeń. W regionie transgranicznym Polski i Słowacji działają także fundacje i stowarzyszenia, które w swoim

zakresie działania mają wsparcie oraz aktywizowanie osób z grup wykluczonych społecznie. W ich wypadku także dużym wsparciem są fundusze europejskie. Tymczasem potencjalne efekty gospodarki społecznej w Polsce i na Słowacji mogłyby wpłynąć na:

- rozwój zatrudnienia,
- rozwój sektora usług,
- rozwój usług społecznych,
- rozwój socjalnego potencjału lokalowego,
- przyspieszenie przyjęcia zdecentralizowanych uprawnień do władz regionalnych i lokalnych samorządów.

Propozycje rozwoju ekonomii społecznej na pograniczu polsko – słowackim poprzez wzmacnianie jej funkcji prezentuje poniższa tabela.

Wzmacnianie funkcji ekonomii społecznej z poziomu obszaru transgranicznego Polski i Słowacji	
Funkcje	Sposoby stymulowania z poziomu pogranicza – kierunki interwencji
Funkcja generowania miejsc pracy i aktywizacji zawodowej osób z grup zagrożonych wykluczeniem społecznym	<ul style="list-style-type: none"> - wypracowanie systemu współpracy instytucji publicznych zajmujących się integracją społeczną i zawodową oraz podmiotów ekonomii społecznej w celu zintegrowania oferty wsparcia dla osób zagrożonych wykluczeniem społecznym; - upowszechnianie dobrych praktyk oraz innowacyjnych narzędzi w obszarze aktywizacji społeczno – zawodowej osób zagrożonych wykluczeniem społecznym; - promowanie (np. przez kryteria strategiczne) projektów partnerskich instytucji pomocy społecznej, rynku pracy oraz podmiotów ekonomii społecznej wykorzystujących kompleksowe wsparcie społeczno – zawodowe na rzecz osób zagrożonych wykluczeniem społecznym; - wzbogacenie zwrotnej oferty finansowej wspierającej rozwój podmiotów ekonomii społecznej nastawionych na generowanie miejsc pracy i aktywizację zawodową osób z grup zagrożonych wykluczeniem społecznym; - rozwój systemu bezzwrotnego wsparcia finansowego dla PES (w tym spółdzielni socjalnych) przeznaczonego na założenie lub rozwój inwestycyjny podmiotu, w powiązaniu z zatrudnieniem osób należących do kategorii wykluczonych społecznie.
Funkcja dostarczania usług użyteczności	- upowszechnianie procedur przekazywania zadań użyteczności publicznej do realizacji PES;

<p>publicznej, w tym usług deficytowych</p>	<ul style="list-style-type: none"> - zapewnienie oferty zawodowych, specjalistycznych szkoleń umożliwiających nabycie kwalifikacji formalnych i doświadczenia zawodowego w zakresie realizacji usług użyteczności publicznej; - wzbogacenie zwrotnej oferty finansowej wspierającej rozwój podmiotów ekonomii społecznej bazujących na dostarczaniu usług użyteczności publicznej, w tym deficytowych;
<p>Funkcja mobilizowania lokalnych przewag konkurencyjnych (prorozwojowa w kontekście działań na rzecz rozwoju lokalnego)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - wspieranie samorządu, mieszkańców oraz podmiotów ekonomii społecznej w zakresie działalności opartej o marketing terytorialny i produkt lokalny; - wsparcie lokalnych partnerstw (istniejących i powstających) na rzecz inicjatyw bazujących na potencjale społeczności lokalnych; - stworzenie systemu promocji miejsc „niewykorzystanego potencjału” z terenu polsko – słowackiego pogranicza w oparciu o dziedzictwo obszaru (produkty i usługi lokalne) w ramach ES; - włączenie do istniejącego systemu promocji produktów turystycznych i regionalnych lub opracowanie regionalnego systemu budowania marki produktu lokalnego PES (certyfikacja, promocja, dedykowane kanały dystrybucji); - wzbogacenie zwrotnej oferty finansowej wspierającej rozwój podmiotów ekonomii społecznej nastawionych na działalność bazującą na lokalnych przewagach konkurencyjnych; - zapewnienie oferty zawodowych, specjalistycznych szkoleń umożliwiających nabycie kwalifikacji formalnych i doświadczenia zawodowego w zakresie działalności opartej o marketing terytorialny i produkt lokalny.
<p>Funkcja wzmocnienia kapitału społecznego</p>	<ul style="list-style-type: none"> - wzmocnianie poczucia tożsamości mieszkańców z danym terenem oraz świadomości związanej z wartościami kulturowymi danej wspólnoty, jak również partnerskich działań w tym obszarze (m.in. poprzez wsparcie w tworzeniu lokalnych strategii i programów rozwojowych ujmujących tę perspektywę); - oddziaływanie na kluczowych przedstawicieli społeczności lokalnych (poprzez np. szkolenia, warsztaty nt. korzyści związanych z realizacją partnerskich inicjatyw lokalnych w obszarze ekonomii społecznej oraz wspieranie i promowanie tego typu przedsięwzięć); - opracowanie oraz wdrożenie programu szkoleń, doradztwa, praktyk i konkursów dla liderów i animatorów lokalnych w obszarach związanych z praktycznym wymiarem działalności PES.
<p>Funkcja wzmocnienia postaw obywatelskich</p>	<ul style="list-style-type: none"> - upowszechnianie procedur przekazywania zadań użyteczności publicznej do realizacji PES (uspołecznienie zadań publicznych) oraz zlecania zadań finansowanych ze środków publicznych;

	- wsparcie szkoleniowe i doradcze w obszarze partycypacyjnego zarządzania ¹ w podmiotach ekonomii społecznej oraz zarządzania partycypacyjnego w jednostkach samorządu terytorialnego.
Funkcja mobilizowania postaw przedsiębiorczych	- kształtowanie postaw przedsiębiorczych w obszarze ekonomii społecznej wśród młodzieży na różnych szczeblach edukacji; - wsparcie organizacyjne, merytoryczne i finansowe dla różnych form współpracy/tworzenia się sieci współpracy PES, biznesu i środowiska akademickiego; - wypracowanie i wdrożenie systemu „poszukiwania” i kształcenia liderów PES; - uzupełnienie istniejącej oferty kształcenia menedżerów PES o praktyczne aspekty dotyczące działalności ekonomicznej.

Źródło: Ekonomia Społeczna – wydanie specjalne, półrocznik nr 2/2012 (5), Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2012 r.

ZAKOŃCZENIE

Ekonomia społeczna ze swoim instrumentarium ma szanse skutecznie realizować szereg funkcji istotnych z punktu widzenia rozwoju regionu i społeczności lokalnych. Nie jest jednak remedium na wszystkie bolączki – ostrzegają Marta Bohdziewicz – Lulewicz i Joanna Satuła w półroczniku „Ekonomia Społeczna” (2/2012(5)). Istnieje ryzyko, że tak mocno uwierzmy w siłę ekonomii społecznej, że bezrefleksyjnie będziemy chcieć za jej pomocą rozwiązywać wszystkie problemy – począwszy od niskiego kapitału społecznego, skończywszy na braku pracy dla osób zagrożonych wykluczeniem społecznym. Niewątpliwie ekonomia społeczna ma ogromny potencjał – opierający się głównie na współdziałaniu oraz zdolności do innowacyjnego i elastycznego reagowania na problemy lokalne. Potencjał ten należy jednak wspierać rozważnie. Niezbędna jest debata, jakie inicjatywy mieszczące się w tym nurcie warto podejmować i finansować, a jeżeli tak, to dlaczego (twarde argumenty pokazujące korzyści z każdej wydanej złotówki czy euro). Z obserwacji wynika bowiem, że pieniądze mogą wiele zdziałać, ale mogą też stać się fałszywą motywacją, co dla inicjatyw ekonomii społecznej może być początkiem ich końca. Wszelkie działania wzmacniające rozwój inicjatyw ekonomii społecznej muszą się zaczynać od pobudzenia aktywności społeczności lokalnych, tzn. obywateli, przekonania ich, że stanowią siłę sprawczą rozwoju swej wspólnoty lokalnej i że mają po temu zawsze jakiś potencjał, który należy tylko znaleźć.

LITERATURA:

1. Interwencja społeczna – teoria i praktyka, red. Jerzy B. Sobczak, Dorota Pawlus, UJ, Kraków 2008.
2. Ekonomia społeczna. Teksty. 2007.
3. Ekonomia Społeczna – wydanie specjalne, półrocznik nr 2/2012 (5), Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2012.
4. Lubelcová G., Sociálna ekonomika: koncepty, príležitosti, riziká. In Sociológia vol. 44, 2012, No. 1, p. 83 – 108.

ⁱ Zarządzanie partycypacyjne zakłada uczestnictwo w procesach podejmowania decyzji publicznych, a także ich realizacji przez różnych interesariuszy (podmiotów sektora publicznego, prywatnego i społecznego) tworzących często sieci zależności.