

Marzena Starnawska\*

## Przedsiębiorczość społeczna w społeczeństwie obywatelskim w Polsce<sup>1</sup>

**Social entrepreneurship in civil society in Poland:** This paper introduces the phenomenon of social entrepreneurship in the Polish civil society. It starts with a presentation of key determinants that have driven its development and popularity. In the main section, the complexity of social enterprise and entrepreneurship concepts are introduced, with their key characteristics. Following that, three dominant schools of thought on social enterprise are presented with reference to civil society phenomenon. Before locating social entrepreneurship, some key elements and methodological issues in the area of civil society are analyzed and discussed. Finally, two models of social enterprise are identified and their background briefly presented. The author supplements this analysis with some key statistics on social enterprise models for Poland. They introduce the reader into the state of the art of social enterprises in Poland. Also, valuable data from Global Entrepreneurship Monitor on social entrepreneurship are introduced to give the overall picture of the phenomenon in Central and Eastern European countries. Both analytical approaches are discussed in the light of the three schools of thought on social enterprise.

**Słowa kluczowe:** *przedsiębiorstwo społeczne, przedsiębiorczość społeczna, społeczeństwo obywatelskie*

**Keywords:** *social enterprise, social entrepreneurship, civil society*

\* Adiunkt w Katedrze Przedsiębiorczości i Prawa Gospodarczego, Wydział Zarządzania i Ekonomii Politechniki Gdańskiej;  
e-mail: mstarnaw@zie.pg.gda.pl.

### Wstęp

Pojęcie przedsiębiorczości społecznej pojawiło się w debacie publicznej latach 70. XX wieku, ale dopiero od niecałych dwóch dekad przenika

<sup>1</sup> Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2011/03/D/HS4/04326

ono dyskurs naukowy. Jednak przedsięwzięcia społeczne nastawione na rozwiązywanie problemów społecznych, przypominające jakąkolwiek formę przedsiębiorczości, czy to dzięki swojemu nowatorstwu, czy też dzięki realizowaniu takich inicjatyw przez działalność zarobkową, mają bardzo długą historię w rozwoju ludzkości. Już w średniowieczu klasztory prowadzące noclegownie, opiekę nad sierotami itp., starały się utrzymać, zakładając winnice, pralnie czy kuźnie. Długa historia inicjatyw społecznych zaowocowała różnorodnością form i znaczeń przedsięwzięć społecznych i przedsiębiorczości społecznej na całym świecie. Jest ona traktowana jako koncepcja parasolowa, reprezentująca różne formy organizacyjno-prawne, ulokowane przede wszystkim na granicach sektora prywatnego oraz trzeciego sektora<sup>2</sup> i trudno definitywnie stwierdzić, do którego ostatecznie należy. Ponadto warto podkreślić, że przedsiębiorczość ta przyjmuje formę hybrydową, co wynika z realizacji przez nią celów społecznych i ekonomicznych. Według założeń jednej z ważnych szkół definiowania przedsiębiorczości społecznej, jej istotę stanowi realizacja celu społecznego dzięki środkom uzyskanym z zarobionych przez przedsięwzięcie dochodów. Zatem źródła finansowania takiej działalności pochodzą nie tylko z dotacji czy darowizn, ale z działalności zarobkowej organizacji<sup>3</sup>. Sektor publiczny najczęściej traktuje przedsiębiorczość społeczną za alternatywny sposób realizowania funkcji programów społecznych i dostarczania usług użyteczności publicznej. Dla sektora prywatnego przedsiębiorczość społeczna jest źródłem okazji przedsięwzięć, będących jednocześnie sposobami rozwiązania problemów społecznych. Pojawia się nowa grupa bardziej świadomych i etycznie postępujących konsumentów, a potencjalnymi odbiorcami przedsięwzięć stają się najuboższe warstwy społeczeństwa. To wszystko sprawia, że istnieje spore zamieszanie definicyjne na temat tego, czym tak naprawdę przedsiębiorstwa społeczne i taka przedsiębiorczość są, a wyznaczenie ich granic jest ważne nie tylko z powodów badawczych, ale też

<sup>2</sup> W niniejszym artykule autorka będzie wymiennie stosowała koncepcje trzeciego sektora i organizacji pozarządowych z organizacjami *non-profit*. Istnieją między nimi różnice, ale organizacje *non-profit* są uważane w całości lub w znacznej mierze za część trzeciego sektora. Szerzej zob. M. Adamski i in., *Trzeci sektor w Polsce: stowarzyszenia, fundacje, społeczne podmioty wyznaniowe, organizacje samorządu zawodowego, gospodarczego i pracodawców w 2012 r.*, seria „Studia i Analizy Statystyczne GUS”, Warszawa 2014, s. 15–17.

<sup>3</sup> Działalność zarobkowa jest tu rozumiana jako wszelka forma generowania przychodów, dochodów, umożliwiająca organizacji realizowanie celów społecznych, jakie przed sobą stawia. W polskich warunkach prawnych oznacza ona prowadzenie działalności gospodarczej lub odpłatnej działalności statutowej.



praktycznych. Według J.G. Deesa<sup>4</sup> przedsiębiorczość społeczna jest obecnie największą innowacją w społeczeństwie obywatelskim i staje się jego coraz istotniejszym elementem.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie zjawiska przedsiębiorczości społecznej i określenie jego miejsca w społeczeństwie obywatelskim w Polsce w świetle aktualnej dyskusji definicyjnej. Wykorzystując istniejące modele definicyjne o charakterze analitycznym, autorka wskazuje na próby pomiaru zakresu i form tej przedsiębiorczości, przy wykorzystaniu krajowych i międzynarodowych statystyk.

### Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości społecznej

Na rosnące zainteresowanie przedsiębiorczością społeczną w świecie nauki i praktyki wpływają konkretne uwarunkowania. Przez ostatnie dekady liczba organizacji pozarządowych wzrosła<sup>5</sup>, a tradycyjne zasoby i środki finansowe ze źródeł filantropijnych, w warunkach recesji gospodarczej początku lat 90. XX wieku oraz między 2008 a 2010 rokiem, uległy znacznemu uszczupleniu. W budżetach publicznych poszukuje się sposobów na racjonalizację wydatków. Z tego powodu wiele organizacji, w tym organizacji pozarządowych, musi wykazywać się większą przedsiębiorczością w poszukiwaniu źródeł generowania przychodu, w różnicowaniu tych źródeł przez dążenie do zysku i nawiązywanie partnerstw współpracy z biznesem<sup>6</sup> oraz sektorem publicznym<sup>7</sup>. W Polsce wiele z organizacji pozarządowych w znacznym stopniu skorzystało z dofinansowania swojej działalności ze środków publicznych dostępnych w programach operacyjnych Unii Europejskiej. Perspektywa zakończenia finansowania ze środków unijnych w ostatnim okresie programowania do roku 2020 wymusza wśród liderów i założycieli tych organizacji refleksję nad szukaniem sposobów na ich przetrwanie.

<sup>4</sup> J.G. Dees, *The meaning of „social entrepreneurship” Draft report for the Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership*, Stanford University, Stanford 1998.

<sup>5</sup> L. Salamon i in., *Global Civil Society: Dimensions of the non-profit sector*, Institute for Policy Studies, Centre for Civil Society Studies, Johns Hopkins University, Baltimore, 1999, <http://ccss.jhu.edu/wp-content/uploads/downloads/2011/08/Global-Civil-Society-I.pdf>; A. Nicholls, *Social enterprise and social entrepreneurs* [w:] *The Oxford Handbook of Civil Society*, M. Edwards (red.), Oxford University Press, New York 2011.

<sup>6</sup> A. Frączkiewicz-Wronka, *Zarządzanie usługami społecznymi. Studium partnerstw publiczno-społecznych*, Difin, Warszawa 2014.

<sup>7</sup> R.M. Kanter, *From Spare Change to Real Change: The Social Sector as Beta Site for Business Innovation*, „Harvard Business Review” 1999, t. 77, nr 3, s. 122–132; A. Nicholls, *Social enterprise and social entrepreneurs*, op. cit.



Bardzo ważnym zjawiskiem jest zwiększenie zakresu oraz dotkliwości istniejących problemów społecznych i środowiskowych. Wzrostowi gospodarczemu towarzyszą koszty zewnętrzne rzutujące na jakość życia ludzi i całych społeczeństw, takie jak rozwarstwienie dochodów czy niszczenie naturalnego środowiska.

W wymiarze politycznym warto zwrócić uwagę na przededefiniowanie roli państwa w ramach neokonserwatywnej polityki lat osiemdziesiątych w Stanach Zjednoczonych i Europie. W trakcie tej zmiany pojawił się nacisk na jak najszerszą wolność gospodarczą i preferencje dla deregulacji i prywatyzacji, co spowodowało znaczne poszerzenie swobód gospodarczych i wolnego rynku wraz z równoczesnym dążeniem do reform związanych z ograniczaniem oddziaływania państwa przez zmniejszanie opodatkowania i wycofywanie się z dostarczania dóbr publicznych przez państwo<sup>8</sup>. Jednocześnie kładzie się duży nacisk na indywidualizm i postawy przedsiębiorcze, co tworzy wizerunek przedsiębiorców jako ekonomicznych bohaterów. To podejście stało się podstawą dla polityki nowego zarządzania publicznego (*new public management*). W ramach „trzeciej drogi” w Wielkiej Brytanii i Stanach Zjednoczonych język rynku i przedsięwzięć z nim związanych pojawił się w retoryce związanej z dobrami publicznymi. Zaczęto podkreślać, że dobra te powinny być dostarczane w sposób innowacyjny, przez kontraktowanie ich na zewnątrz, poza sektorem publicznym. Wpłynęło to na większy udział kontraktów i zleceń publicznych w przychodach organizacji dotychczas w ogóle nieprowadzących działalności na otwartym rynku.

Wśród zmian społecznych i technologicznych na uwagę zasługuje łatwiejsza komunikacja i przepływ informacji na świecie. Przyczyniają się one do polepszenia i zwiększenia dostępności wiedzy na temat zmian społecznych i związanych z nimi problemów. Media społecznościowe zwiększają świadomość społeczeństwa, wzmacniają pozycję jednostki i jej możliwości inicjowania zmian. Idee powstające w lokalnych społecznościach mogą być upowszechnione w krótkim czasie, i z ogromnym impetem oddziaływać na zachowania innych jednostek czy organizacji. Inicjatywy społeczne mogą więc być oceniane nie tylko przez pryzmat wyników ekonomicznych.

To wszystko tworzy większą świadomość i wrażliwość obywateli na kwestie związane z ochroną środowiska oraz problemami społecznymi

---

<sup>8</sup> P. Grenier, *Social Entrepreneurship in the U.K.: From Rhetoric to Reality?* [w:] *An Introduction to Social Entrepreneurship: Voices, Preconditions, Contexts*, R. Zeigler (red.), Edward Elgar, Cheltenham 2009; A. Nicholls, *Social enterprise and social entrepreneurs*, op. cit.

i przyczynia się do pojawiania się inicjatyw oddolnych, inicjowanych przez samych obywateli.

Opisywane tendencje powodują coraz większe zainteresowanie fenomenem przedsiębiorczości społecznej, który może być panaceum na nieustannie wyłaniające się problemy, zwłaszcza dlatego, że stabilne formy generowania dochodu mogą gwarantować trwałość wielu inicjatyw społecznych.

### **Przedsiębiorczość społeczna i trzy szkoły definiowania przedsiębiorstwa społecznego**

Przedsiębiorcze przedsięwzięcia skierowane na realizację celów społecznych najczęściej sytuują się na pograniczu sektora trzeciego, sektora prywatnego, a czasem i sektora publicznego. Wynika to zazwyczaj z różnorodnych form organizacyjno-prawnych, jakie przyjmują, oraz tego, że część tych przedsięwzięć jest realizowana w formule partnerstwa publiczno-społecznego. Realizację celów społecznych umożliwi jakakolwiek forma zarobkowania, dlatego osiągnięciu celów społecznych musi towarzyszyć realizacja celów ekonomicznych. Przedsięwzięcia w obszarze przedsiębiorczości społecznej mogą wynikać z różnych motywacji. Dlatego niektórzy będą do nich zaliczać firmy prywatne, zakładane dla zysku, ale realizujące misję społeczną, jak na przykład firmy stosujące praktyki odpowiedzialności społecznej lub spółki z o.o., które w działalności statutową mają wpisane cele społeczne. Z drugiej zaś strony wśród tego typu przedsięwzięć znajdują się też działania organizacji pozarządowych (stowarzyszeń, spółdzielni), które finansują swoją aktywność za pomocą statutowej działalności odpłatnej lub działalności gospodarczej.

W przedsięwzięciach społecznych pojawia się swoisty rodzaj odpowiedzialności (*accountability*), która może dotyczyć nie właścicieli, ale innej – równoważnej grupy interesariuszy, do której należą członkowie organizacji. Ma to miejsce w przypadku stowarzyszeń albo spółdzielni. Co więcej, liczba i różnorodność interesariuszy w przedsiębiorczości społecznej jest większa w porównaniu z przedsiębiorczością komercyjną. Dzieje się tak dlatego, że beneficjentami tej pierwszej są na przykład osoby wykluczone społecznie, a lokalna społeczność z większą czujnością przygląda się działaniom podejmowanym przez organizację. Ponadto przedsięwzięcia te korzystają z różnorodnych form wsparcia ze strony osób prywatnych, biznesu, administracji publicznej i innych organizacji. Stają się więc one przedmiotem obserwacji otoczenia, a ich przedstawiciele czują się wobec tego otoczenia odpowiedzialni za realizację misji społecznej. W przypadku przedsięwzięć komercyjnych różnorodność interesariuszy jest mniejsza, często ogranicza



się do właścicieli, pracowników. Chyba że firmy realizują świadomą politykę odpowiedzialności społecznej i identyfikują szerszą grupę interesariuszy, na których działalność firmy może oddziaływać w wymiarze społecznym czy środowiskowym. Warto również zauważyć, że korzystanie z rynkowych i nierynkowych źródeł finansowania działalności wzmacnia złożoną naturę przedsięwzięć społecznych. W niektórych wypadkach są one całkowicie zdane na dobroczynność środowiska, w innych podejmują się np. odpłatnej działalności, zakładają działalność gospodarczą. W wielu wypadkach przedsiębiorstwa społeczne różnicują źródła przychodów i finansowania swojej działalności. Ostatnim elementem wskazującym na złożoność przedsięwzięć społecznych jest kryterium dystrybucji zysku. W przedsięwzięciach komercyjnych może on być redystrybuowany do właścicieli albo reinwestowany w rozwój firmy. W przedsięwzięciach społecznych wypracowana nadwyżka finansowa nie może zostać przeznaczona na rzecz właścicieli czy członków organizacji i zazwyczaj przyjmuje się wykorzystanie jej na pokrycie kosztów działalności lub reinwestycję w cel społeczny przedsięwzięcia<sup>9</sup>. Granice między przedsiębiorczością komercyjną i społeczną nie zawsze są jednak wyraziste, na co wskazuje chociażby forma przedsiębiorstwa społecznego, jaką są spółdzielnie pracy (nie spółdzielnie społeczne), gdzie nadwyżki finansowe mogą być dystrybuowane wśród członków. Ta różnorodność w przedsiębiorczości społecznej nie wynika więc jedynie z różnych form organizacyjno-prawnych i etykiet „przedsiębiorstwa społecznego” im przypisywanych w różnych kontekstach instytucjonalnych. Według K. Alter przedsiębiorstwo społeczne jest „zwierzęciem instytucjonalnym” usytuowanym między tym, co ekonomiczne, a tym, co społeczne, niejednokrotnie poddane napięciom i presjom<sup>10</sup>, bo podążające za odmiennymi logikami instytucjonalnymi sektora rynkowego i trzeciego sektora.

Teoria i praktyka wskazują więc, że przedsiębiorczość społeczna jest bardzo złożonym zjawiskiem i niejednokrotnie stosowana jako określenie parasolowe dla różnego rodzaju działalności, różnych form organizacyjno-prawnych przedsięwzięć społecznych. Aby pominąć szeroką dyskusję de-

<sup>9</sup> Stąd też wzięto się określenie organizacji *non-profit*, oznaczające niezarobkowy charakter. Nie działają one dla zysku, mimo że mogą osiągać nadwyżki finansowe. Jeśli już się tak dzieje, zyski te nie mogą być rozdzielane wśród właścicieli, członków, pracowników etc. Kategoria organizacji *non-profit* jest węższą od kategorii organizacji pozarządowych i tegoż sektora, choć w wielu badaniach sektor pozarządowy jest traktowany równorzędnie jak organizacje *non-profit*, w zależności od krajowych interpretacji i istniejących rozwiązań.

<sup>10</sup> K. Alter, *Social enterprise typology*, 2007, Virtue Ventures, <http://www.virtueventures.com/settypology.pdf> [dostęp: ].

finicyjną, jaka zdominowała świat nauki w tej problematyce, należy w tym miejscu przedstawić trzy najważniejsze i najczęściej wymieniane jej cechy: społeczny aspekt działalności, formę działalności zarobkowej służącą realizacji celu społecznego oraz innowacyjność przedsięwzięcia.

W teorii i praktyce dominują trzy szkoły definiowania przedsiębiorstw społecznych. Dwie pierwsze<sup>11</sup>: „uzyskanych dochodów” (*earned income*) oraz „innowacji społecznej” (*social innovation*) pochodzą ze Stanów Zjednoczonych, a trzecia wyłoniła się w Europie w ciągu ostatniego dziesięciolecia dzięki pracom badawczej sieci EMES<sup>12</sup>. Zarysowanie obszarów definicyjnych tych szkół ma na celu przedstawienie obszarów zbieżności w definiowaniu przedsiębiorstw społecznych. Ich prezentacja nie przeczy ogromnej różnorodności definicyjnej w poszczególnych krajach, gdzie za koncepcją przedsiębiorstwa społecznego stoją bardzo odmienne formy, nie tylko z punktu widzenia organizacyjno-prawnego, ale również z punktu widzenia szczegółowych celów, trajektorii rozwoju przedsięwzięć społecznych<sup>13</sup>.

### Szkoła „uzyskanych dochodów”

Szkoła ta za przedsiębiorstwo społeczne uznaje działalność komercyjną organizacji nie działających dla zysku (*non-profit*), które wykorzystują osiągnięte dochody do realizacji swojej misji społecznej (*commercial non-profit approach*), zatem osiągnięty przez nie zysk nie może być redystrybuowany wśród właścicieli. Szkoła ta zrodziła się na bazie zleceń firm konsultingowych, opisujących strategię rozpoczęcia działalności zarobkowej, która pozwoliłaby przedsięwzięciom realizować cel społeczny<sup>14</sup>. Dopiero później, w latach 90. XX wieku znana organizacja Social Enterprise Alliance zaczęła

<sup>11</sup> J.G. Dees, B.B. Anderson, *Framing a Theory of Social Entrepreneurship: Building on Two Schools of Practice and Thought. Research on Social Entrepreneurship*, „ARNOVA Occasional Paper Series” 2006, t. 1, nr 3, 39–66; J. Defourny, M. Nyssens, *The EMES approach of social enterprise in a comparative perspective*, EMES European Research Network, „Working Paper” 2012, nr 12/03.

<sup>12</sup> EMES to sieć uniwersytetów i badaczy współpracujących w obszarze badań nad przedsiębiorstwami społecznymi i przedsiębiorczością społeczną; szerzej: <http://emes.net>.

<sup>13</sup> Przedsięwzięcie społeczne jest najbardziej uniwersalnym określeniem reprezentującym to, co dzieje się w przedsiębiorczości społecznej, ponieważ nie dotyczy żadnego konkretnego sektora i nie wskazuje na żadną konkretną formę organizacyjno-prawną.

<sup>14</sup> Znany amerykański menedżer Ed Skloot na początku lat 80. doradzał w Stanach Zjednoczonych organizacjom *non-profit* w znalezieniu nowych źródeł przychodów, aby ułatwić im utrzymanie się na rynku. Jego działalność konsultingowa pomogła organizacjom *non-profit* na szerszą skalę. K. Fulton, G. Dees, *The Past, Present, and Future of Social Entrepreneurship, conversation with Greg Dees*, Center for the Advancement of Social Entrepreneurship, Fuqua School of Business 2006.





traktować przedsiębiorstwo społeczne jako każdą formę działalności zarobkowej podejmowaną przez organizacje *non-profit* dla realizacji jej misji<sup>15</sup>. Jednocześnie w nurt ten wpisują się inicjatywy reprezentujące „podejście biznesowe zorientowane na misję” (*mission-driven business approach*). Tutaj każde przedsięwzięcie komercyjne realizujące cele społeczne może zostać uznane za przedsiębiorstwo społeczne. Potrzeby społeczne są tu traktowane jako okazje przedsiębiorcze<sup>16</sup>, dlatego właśnie ta szkoła myślenia niejako uwalnia się od pozycjonowania przedsięwzięć społecznych wśród organizacji pozarządowych. Niektórzy badacze proponują nawet rozszerzenie kategorii przedsiębiorstwa społecznego na inicjatywy stosujące metody i techniki biznesu, niepolegające wyłącznie na działalności komercyjnej. Pojawiają się propozycje traktowania działania odpowiedzialności społecznej biznesu jako szeroko rozumianej kategorii przedsiębiorczości społecznej<sup>17</sup>. Dlatego przedsiębiorstwa społeczne można, z tej perspektywy, znaleźć zarówno w sektorze prywatnym, jak i trzecim sektorze. Ta szkoła myślenia wpisuje się również w szerokie spektrum form przedsiębiorczości społecznej, o których pisze K. Alter.

Szkoła „uzyskanych dochodów” zyskała na znaczeniu w Polsce w momencie wejścia do Unii Europejskiej w 2004 r., z powodu dążeń organizacji *non-profit* do utrzymania niezależności finansowej w obliczu kurczących się krajowych środków publicznych<sup>18</sup>. Z kolei w nurcie „podejścia biznesowego zorientowanego na misję” wypowiada się J. Hausner, który uważa, że to, czy przedsięwzięcie może być uznane za społeczne, czy nie, zależy od jego cech, jak np. forma organizacyjno-prawna, ale od relacji z otoczeniem<sup>19</sup>.

<sup>15</sup> J. Defourny, M. Nyssens, *The EMES approach of social enterprise*, *op. cit.*, s. 7.

<sup>16</sup> Założyciel organizacji Alpha Centre for Public and Private Initiatives, William Norris w roku 1985 zaczął wspierać komercyjnych przedsiębiorców i przekonywać ich do zwalczania problemów społecznych. K. Fulton, G. Dees, *The Past, Present, and Future*, *op. cit.*

<sup>17</sup> J. Defourny, M. Nyssens, *The EMES approach of social enterprise*, *op. cit.*; J.E. Austin, B. Leonard, E. Reficco, J. Wei-Skillern, *Social Entrepreneurship: It is for Corporations too* [w:] *Social entrepreneurship, New Models of Sustainable Social Change*, A. Nicholls (red.), Oxford University Press, Oxford 2005, s. 169–180.

<sup>18</sup> A. Ciepiewska-Kowalik, B. Pielński, M. Starnawska, A. Szymańska, *Social Enterprise in Poland: Institutional and Historical Context*, „ICSEM Working Papers” 2015, nr 11, Liege: The International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project.

<sup>19</sup> J. Hausner, *Wywiady z krajowymi ekspertami akademickimi, przedstawicielami administracji szczebla krajowego i regionalnego oraz przedsiębiorstw społecznych. Rozmowa z Witoldem Kwaśnickim* [w:] *Opracowanie dotyczące nowych danych i trendów w ekonomii społecznej oraz w przedsiębiorstwach społecznych w Polsce i Europie*, raport dla Centrum Rozwoju Zasobów Ludzkich, A. Korycki (red.), (niepubl.); A. Ciepiew-





Temu drugiemu ujęciu bliski jest również poselski projekt ustawy o przedsiębiorstwie społecznym<sup>20</sup>, który nie tworzy nowej formy organizacyjno-prawnej, lecz daje możliwość istniejącym przedsięwzięciom prowadzącym działalność gospodarczą i realizującym cele społeczne uzyskać etykietę przedsiębiorstwa społecznego<sup>21</sup>. Mogłyby nimi być zarówno przedsiębiorstwa prywatne, jak i organizacje pozarządowe, po spełnieniu określonych warunków związanych na przykład z zatrudnieniem osób marginalizowanych na rynku pracy albo ze świadczeniem określonych usług użyteczności publicznej.

### Szkoła innowacji społecznej

Drugi nurt myślowy to „szkoła innowacji społecznej”, przy opisywaniu zjawiska przedsiębiorczości społecznej zwraca uwagę na osobę przedsiębiorcy, jego cechy i zachowanie jako: *odgrywającego rolę agenta zmian społecznych, poprzez przyjęcie misji służącej tworzeniu i utrzymaniu wartości społecznej, nieustannym rozpoznawaniu i realizowaniu nowych okazji, adaptacji i uczeniu się, śmiałym działaniu bez względu na ilość dostępnych zasobów, i wykazującym się dużym poczuciem odpowiedzialności wobec tych, na których rzecz działają*<sup>22</sup>. Zyskał on swoją popularność dzięki inicjatywie B. Draytona, założyciela międzynarodowej fundacji Ashoka<sup>23</sup>. W wielu krajach świata Ashoka identyfikuje i wspiera przedsiębiorców społecznych, których nazywa innowatorami społecznymi. Przedsiębiorczość jest tu interpretowana przez pryzmat Schumpeterowskiej wizji innowacji, czyli czegoś, co odwraca ustalony porządek rzeczy, zaburza równowagę i prowadzi

---

ska-Kowalik, B. Pielniński, M. Starnawska, A. Szymańska, *Social Enterprise in Poland*, op. cit., s. 12.

<sup>20</sup> Poselski projekt ustawy o przedsiębiorstwie społecznym i wspieraniu podmiotów ekonomii społecznej, <http://orka.sejm.gov.pl/Druki7ka.nsf/0/B349885CF7ED5077C1257E690042C6D9/%24File/3521-ustawa.docx> [dostęp: 12 lipca 2015 r.]

<sup>21</sup> Koncepcji przedsiębiorstwa społecznego w polskiej teorii i praktyce używa się najczęściej w kontekście gospodarki społecznej (nazywanej w języku praktyków ekonomią społeczną). Bliskie są temu podejściu założenia projektu wspomnianej ustawy o przedsiębiorstwach społecznych, która częściowo zmierza w kierunku integracji zawodowej i społecznej osób marginalizowanych na rynku pracy, czym do tej pory zajmują się podmioty ekonomii społecznej. Szerzej *ibidem*.

<sup>22</sup> J. Defourny, M. Nyssens, *The EMES approach of social enterprise*, op. cit.; J.G. Dees, *The meaning of „social entrepreneurship” Draft report for the Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership*, Stanford University, Stanford 1998.

<sup>23</sup> B. Drayton, *Jak zmieniać świat? Przedsiębiorcy społeczni – wizjonerzy naszych czasów*, AnWero, Gdańsk 2009.



do zupełnie nowych rozwiązań w systemie społeczno-gospodarczym<sup>24</sup>. Korzenie tej szkoły pochodzą z koncepcji naukowej dobroczynności (*scientific charity*) zaproponowanej przez niemiecką historyk G. Himmelfarb. Uważała ona, że działania dobroczynne powinny mieć charakter bardziej regularny i strategiczny oraz, że nie mogą polegać jedynie na rozdawnictwie, lecz wywoływać trwałą zmianę. Innowacje społeczne nie powinny być rozumiane jedynie jako innowacyjne towary lub usługi oferowane klientom na rynku, które w mniejszym lub większym stopniu przyczynią się do rozwiązania problemów społecznych. Mowa tu przede wszystkim o całym rynku rozwiązań<sup>25</sup> w postaci nowych modeli biznesu<sup>26</sup>, sytuujących się często na granicy sektorów<sup>27</sup>. Przedsiębiorczość społeczna i przedsiębiorcy społeczni są w tym nurcie postrzegani jako „rzadka rasa”<sup>28</sup>, bo proponują radykalne i nowatorskie rozwiązania w swoich środowiskach, doprowadzając do rewolucyjnych zmian, które rozwiązywałyby palące problemy społeczne. Szczególną uwagę zwracają na to R.L. Martin i S. Osberg<sup>29</sup>, podkreślając, że

<sup>24</sup> K. Fulton, G. Dees, *The Past, Present, and Future*, *op. cit.*

<sup>25</sup> Współcześnie prowadzona jest bardzo gorąca dyskusja na temat skuteczności rozdawnictwa i filantropii w wymiarze wspierania jednostek lub poszczególnych krajów. W Stanach Zjednoczonych niektóre fundacje, np. Fundacja Billa i Melindy Gates, wsparła badania nad rozwojem łaźniakowych technologii higienicznych i przystępnych cenowo oraz niewymagających zastosowania wody. Szerzej W.D. Eggers, P. Macmillan, *Rewolucja rozwiązań. Współpraca pomiędzy biznesem, rządami oraz przedsiębiorstwami społecznymi na rzecz rozwiązania największych problemów współczesnego świata*, Poltext, Warszawa 2014.

<sup>26</sup> Do nowego modelu biznesu można zaliczyć upowszechniony już w wielu rozwijających się krajach świata model mikropożyczek Grameen Bank założonego przez laureata Pokojowej Nagrody Nobla Muhammada Yunnusa.

<sup>27</sup> Wśród klasycznych i szeroko promowanych przykładów przedsiębiorców społecznych wymienia się właśnie Muhammada Yunusa z Grameen Banku w Bangladeszu, Govindappe Venkataswamy ze szpitala Aravind Eye w Indiach. Nurt ten jest mniej popularny w Polsce w porównaniu z nurtem poprzednim, ale dzięki aktywności Fundacji Ashoka zyskuje coraz większe zainteresowanie. Ashoka prowadzi również akademię dla innowatorów społecznych i finansuje rozwój inicjatyw swoich członków. W Polsce za kreatorów istotnych zmian społecznych Ashoka uznała między innymi Dagmarę Bieńkowską – założycielkę Centrum Doradztwa Strategicznego, s. Małgorzatę Chmielewską ze Wspólnoty Chleb Życia, Piotra Pawłowskiego ze Stowarzyszenia Przyjaciół Integracji.

<sup>28</sup> J. Lepoutre, R. Justo, S. Terjesen, N. Bosma, *Designing a global standardised methodology for measuring social entrepreneurship activity: the Global Entrepreneurship Monitor social entrepreneurship study*, „Small Business Economics” 2013, nr 40, s. 693–714; J.G. Dees, *The meaning of „social entrepreneurship”*, *op. cit.*

<sup>29</sup> R.L. Martin, S. Osberg, *Social entrepreneurship: The Case for Definition*, „Stanford Social Innovation Review” 2007, Spring, s. 30–39.



przedsiębiorczość społeczna nie polega na oferowaniu usług społecznych, które tak naprawdę utrzymują *status quo* w kwestii istniejącego problemu społecznego. Polega ona na wywróceniu istniejącego porządku, co w ostateczności doprowadzi do nowej równowagi.

### Nurt badawczy EMES

Pojęcie przedsiębiorstwa społecznego pojawiło się po raz pierwszy we Włoszech w nazwie czasopisma naukowego „Impresa sociale”, które założono w 1990 r. Była to swoista odpowiedź na pojawiające się pod koniec lat 80. przedsięwzięcia przypominające spółdzielnie. Trzeba zwrócić uwagę, że ówczesnie we Włoszech prawo nie dawało stowarzyszeniom możliwości prowadzenia działalności gospodarczej i dopiero wprowadzenie ustawy o spółdzielni socjalnej w 1991 r. wypełniło tę lukę. Jednak istotny nurt teorii w obszarze przedsiębiorczości powstał dzięki inicjatywie badawczej EMES. Jej liderzy – J. Defourny i M. Nyssens<sup>30</sup> – proponują trzy grupy kryteriów (ekonomicznych, społecznych, zarządczych) mających formę idealnych, weberowskich charakterystyk przedsiębiorstwa społecznego<sup>31</sup>. Według nich założeniem wszystkich dziewięciu kryteriów jest możliwość porównywania istniejących organizacji czy przedsięwzięć z idealnym typem przedsiębiorstwa społecznego. Nie ma to służyć rozstrzygnięciu, czy dany podmiot można za takowe uznać, ale można podjąć się dyskusji, w jakim stopniu podmioty przybliżają się do typu idealnego.

Wśród kryteriów **ekonomicznych** wymieniane są następujące:

- ciągła działalność polegająca na produkcji lub dostarczaniu usług – działalność ta jest jedną z głównych cech odróżniających przedsiębiorstwo społeczne od niektórych organizacji pozarządowych pełniących wyłącznie rolę rzeczniczą dla określonych grup,
- ponoszenie istotnego poziomu ryzyka ekonomicznego, którego poziom zależy od wysiłków członków lub pracowników,
- zatrudnianie opłacanych pracowników – przedsiębiorstwo społeczne nie może, tak jak w niektórych organizacjach *non-profit*, polegać wyłącznie na pracy wolontariuszy.

Do kryteriów **rządzenia** (*governance*), związanych ze sposobem i systemem rządzenia w organizacji, zalicza się:

<sup>30</sup> J. Defourny, M. Nyssens, *The EMES approach of social enterprise*, op. cit.

<sup>31</sup> M. Weber zaproponował teoretyczną koncepcję tzw. typów idealnych, będących abstrakcyjnymi modelami dowolnego zjawiska społecznego, które nie występują jednak w rzeczywistości.



- duży poziom niezależności – wynikający z tego, że przedsięwzięcie zostało założone jako niezależny projekt grupy osób i przez nie zarządzane, nie podlega więc wpływowi różnorodnych zrzeszeń, władz publicznych i innych organizacji, co nie znaczy, że nie może zależeć od środków publicznych oferowanych przez administrację publiczną,
- moc decyzyjna poszczególnych członków/pracowników wewnątrz organizacji nie wynika z ich udziałów właścicielskich, ponieważ jej funkcjonowanie polega na zasadzie jeden człowiek – jeden głos,
- natura partycypacyjna – związana z zaangażowaniem różnych stron, na które wpływa działalność organizacji – zarządzanie może mieć więc charakter partycypacyjny, a głos i interes interesariuszy i ważnych aktorów otoczenia są brane pod uwagę; celem przedsięwzięcia społecznego może być rozwijanie demokracji na poziomie lokalnym, właśnie przez działalność ekonomiczną.

Do ostatniej grupy, **społecznych** kryteriów, badacze włączają:

- jasno sprecyzowany cel, służący społeczeństwu, a tym samym np. lokalnej społeczności; definiowanie i realizacja celów społecznych pośrednio wpływa na budowanie poczucia odpowiedzialności w środowisku,
- przedsięwzięcie założone przez obywateli lub organizacje społeczeństwa obywatelskiego – jako efekt zbiorowego wysiłku wymienionych stron; badacze podkreślają, że aspekt zbiorowy powinien być realizowany na każdym etapie funkcjonowania organizacji,
- ograniczenie redystrybucji zysków – dochody osiągane przez organizacje nie mogą być redystrybuowane wśród właścicieli lub członków, ale muszą być reinwestowane w cel przedsięwzięcia, którym zawsze jest określona misja społeczna.

Na szczególne zainteresowanie z punktu widzenia bliskości z cechami społeczeństwa obywatelskiego zasługują założenia definicyjne EMES. Warto tu odnieść się do kwestii związanych z partycypacyjną naturą zarządzania, dużym poziomem niezależności, a także zbiorowym obywatelskim wysiłkiem, o czym jest mowa w dalszej części artykułu.

To, co spina cechy przedsiębiorstwa społecznego i przedsiębiorczości społecznej, a także trzy powyższe nurty myślenia, to ich cel społeczny. Sposoby osiągnięcia i realizacji celu mogą być przedmiotem dyskusji w teorii i praktyce. W szkole uzyskanego dochodu o wymiarze przedsiębiorczym decyduje działalność polegająca na generowaniu przez przedsięwzięcie dochodu/przychodu. W szkole innowacji społecznej – cechą przedsiębior-



czości jest jej przełomowość i zmiany w rozwiązywaniu problemów społecznych. Natomiast w ujęciu analitycznym sieci EMES spośród proponowanych kryteriów wyłania się cel społeczny.

**Tabela 1. Szkoły i nurty definiowania przedsiębiorstwa społecznego**

Szkoły i nurty definiowania przedsiębiorstwa społecznego	Główne założenia
– uzyskanych dochodów	Przedsiębiorstwo społeczne dzięki generowanym dochodom realizuje cel społeczny.
– innowacji społecznej	Przedsiębiorca społeczny wprowadza przełomowe, trwałe i rozległe zmiany rozwiązujące problemy społeczne.
– EMES	Każdy podmiot może być porównywany z idealnym typem przedsiębiorstwa społecznego przez pryzmat ekonomicznych, społecznych oraz zarządczych kryteriów. Nie chodzi o to, aby wszystkie te kryteria spełniał. Kryteria są narzędziem analitycznym, służącym dyskusji nad koncepcją przedsiębiorstwa społecznego z racji jego złożoności i różnorodności w różnych kontekstach instytucjonalnych.

Źródło: na podstawie J. Defourny, M. Nyssens, *The EMES approach of social enterprise in a comparative perspective*, EMES European Research Network, „Working Paper” 2012, nr 12/03.

## Miejsce przedsiębiorczości społecznej w społeczeństwie obywatelskim

Istnieje bardzo wiele ujęć teoretycznych i definicji wymieniających elementy składowe oraz cechy społeczeństwa obywatelskiego. Korzenie tej idei sięgają aż starożytności, a za jej prekursora uważa się Arystotelesa. Dyskusja naukowa nad społeczeństwem obywatelskim jest osadzona w różnych ujęciach teoretycznych<sup>32</sup>. Najbardziej powszechnym i uniwersalnym ujęciem jest to, które traktuje je jako nazwę zbiorową. Ułatwia ono opis i analizę społeczeństwa obywatelskiego traktowanego jako „zbiór organizacji obywatelskich pełniących funkcję zbiorową”<sup>33</sup>. Ujęcie to pozwala utoż-

<sup>32</sup> Do tych ujęć zalicza się traktowanie społeczeństwa obywatelskiego jako: nazwę zbiorową, jako wartości i normy społeczne, jako przestrzeń do działania, jako etap historii, jako antyhegemoniczną odpowiedź na liberalizm w gospodarce, polityce i kulturze oraz jako opozycyjną funkcję wobec państwa. Źródło: A. Fowler, *Ekonomia społeczna na południu w kontekście społeczeństwa obywatelskiego*, tekst przygotowany na konferencję w 2001 r. [w:] *Trzeci sektor dla zaawansowanych – współczesne teorie trzeciego sektora – wybór tekstów*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2006; *Civil Society and the Aid Industry*, A. Van Rooy (red.), Earthscan, London 1998.

<sup>33</sup> A. Fowler, *Ekonomia społeczna*, op. cit.



samiać społeczeństwo obywatelskie z trzecim sektorem, czyli organizacjami pozarządowymi<sup>34</sup>. Przy takim założeniu próby analizy społeczeństwa obywatelskiego polegają na ocenie wielkości trzeciego sektora, jego struktury, zmian w organizacjach pozarządowych. Do najbardziej znanych na świecie badań trzeciego sektora należą prace zespołu L. Salamona z Johns Hopkins University<sup>35</sup>. W Polsce najbardziej kompleksowe badania trzeciego sektora i organizacji pozarządowych prowadzi GUS<sup>36</sup> oraz Stowarzyszenie Klon/Jawor<sup>37</sup>. Badania organizacji pozarządowych nie są pozbawione wad, ponieważ pomijają inne formy aktywności obywatelskiej, takie jak niezarejestrowane ruchy społeczne<sup>38</sup>. Drugi i bardzo cenny wymiar społeczeństwa obywatelskiego, jakim są normy i wartości społeczne, jest bardzo często pomijany w badaniach<sup>39</sup>. Głównym zarzutem stawianym badaczom społeczeństwa obywatelskiego jest to, że ograniczają się do analizy trzeciego sektora, a pomijają miękką tkankę wartości i postaw, jakie obywatele czy chociażby przedstawiciele organizacji trzeciego sektora wyznają czy sobą prezentują.

W obszarze badań społecznych, w różnych warunkach historycznych, geograficznych i kulturowych, wykształciły się różnorodne ujęcia teoretyczne społeczeństwa obywatelskiego. Dlatego nie jest łatwe zaproponowanie narzędzia, za pomocą którego można by analizować społeczeństwo obywatelskie dla celów porównawczych w skali ogólnosiwiatowej<sup>40</sup>. Do jego

<sup>34</sup> Autorka zdaje sobie sprawę, że skrótu koncepcyjno-definicyjnego, jakiego dokonuje na potrzeby niniejszego tekstu. Literatura przedmiotu wskazuje bowiem również na różnice między sektorem organizacji pozarządowych, tzw. trzecim sektorem. Z racji ograniczeń długości artykułu dokładniejsza analiza tych różnic nie została podjęta.

<sup>35</sup> L. Salamon i in., *Global Civil Society*, *op. cit.*

<sup>36</sup> Za pomocą formularzy SOF-1 i SOF-4.

<sup>37</sup> Regularne badania organizacji pozarządowych Stowarzyszenia Klon/Jawor zob. J. Przewłocka, P. Adamiak, J. Herbst, *Podstawowe fakty o organizacjach pozarządowych 2012. Raport z badania*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2013.

<sup>38</sup> Cenną publikacją dotyczącą nowych i nie w pełni rejestrowanych organizacji i ruchów jest specjalny numer czasopisma Trzeci Sektor. „Trzeci sektor” specjalny numer 31, Nowe formy, 2014.

<sup>39</sup> Wyjątek stanowią regularne badania postaw i wartości obywatelskich w ramach projektu „Diagnoza społeczna”. Szerzej zob. J. Czapiński, *Diagnoza społeczna 2013. Warunki i jakość życia Polaków – Raport. Stan społeczeństwa obywatelskiego. Postawy i relacje społeczne*, www.diagnoza.com [dostęp: 12 lipca 2015 r.]; J. Czapiński, *Indywidualna jakość i styl życia*, „Contemporary Economics” 2013, nr 7, s. 268–274.

<sup>40</sup> Uniwersalnym instrumentem, dotyczącym badań na skalę ogólnosiwiatową są badania USAID, regularnie przeprowadzane w Polsce. Szerzej w: M. Rymśza, *Rozwój sektora gospodarki społecznej w Polsce: między zatrudnieniem socjalnym i przedsiębior-*



oceny badacze używają różnorodnych narzędzi analitycznych oraz cech dla niego charakterystycznych. Ciekawe i wyczerpujące zestawienie proponuje P. Gliński, wymieniając aż dwadzieścia cech społeczeństwa obywatelskiego<sup>41</sup>. Dość często wymienianą cechą jest jego oddolna natura, wynikająca z tworzenia społeczeństwa przez niezależne wspólnoty, jednostki. To zaś może znaleźć swoje ucieleśnienie w zakładaniu organizacji pozarządowych, ale też innych nieformalnych grup. Oznacza to również, że jest niezależne od administracji publicznej i od sektora prywatnych przedsiębiorstw. Gdyby zastanowić się w tym miejscu nad ulokowaniem przedsiębiorczości społecznej w społeczeństwie obywatelskim, to z punktu widzenia owej niezależności, przedsiębiorczość społeczna może tracić na swoim obywatelskim charakterze. Istnieją bowiem przedsiębiorstwa społeczne zakładane przez organizacje powiązane instytucjonalnie z administracją publiczną. Dlatego obszar analizy przedsiębiorczości powinien w tym miejscu dotyczyć aktywności organizacji pozarządowych.

Warto tutaj zwrócić uwagę na dwie cechy społeczeństwa obywatelskiego wymieniane przez P. Glińskiego, które są powiązane ze zjawiskiem przedsiębiorczości. Po pierwsze, realizacja wartości i działań obywatelskich może nastąpić pod warunkiem zaspokojenia potrzeb materialnych społeczeństwa, a przedsiębiorczość temu sprzyja. Po drugie, ponieważ przedsiębiorczość przyczynia się do zmniejszania różnic dochodowych oraz różnic w dostępie do dóbr materialnych, generuje poczucie sprawiedliwości społecznej i ekonomicznej, a zatem sprzyja swoistemu „ładowi etycznemu” charakterystycznemu dla społeczeństwa obywatelskiego. Problemy i potrzeby społeczne stanowią okazję do realizacji szans przedsiębiorczych, jako że cechą wyróżniającą przedsiębiorczość społeczną jest realizacja celów społecznych. Z punktu widzenia gospodarki społecznej i problemów, jakimi się zajmuje, taka przedsiębiorczość może przyczyniać się niwelowania różnic dochodowych i budowania poczucia sprawiedliwości społecznej, bo za cel stawia sobie ona walkę z wykluczeniem ekonomicznym i społecznym przez wspieranie marginalizowanych grup, poszukiwanie i wdrażanie innowacyj-

---

*nością społeczną*, „Trzeci Sektor” 2010, nr 21, s. 2–8; *Indeks poziomu rozwoju i stabilności organizacji obywatelskich w Polsce w roku 2014*, maj 2015, Instytut Spraw Publicznych. Badania te jednak są przeprowadzane w każdym kraju na niewielkiej grupie ekspertów, co stanowi wycinek pozwalający na ocenę społeczeństwa obywatelskiego.

<sup>41</sup> Ponieważ problematyka artykułu nie dotyczy wyłącznie społeczeństwa obywatelskiego, autorka postanowiła się skupić jedynie na tych, które są najważniejsze z punktu widzenia analizy zjawiska przedsiębiorczości społecznej. Szerzej zob. P. Gliński, *Idealna wizja polskiego sektora obywatelskiego. Jak mogłoby być i dlaczego tak nie jest?*, „Trzeci Sektor” 2012, nr 26, s. 8–21.





nych rozwiązań temu służących. W konsekwencji zapewnianie podstawowych potrzeb ekonomicznych sprzyja również budowaniu fundamentów społeczeństwa obywatelskiego. Jednak to, co może stanowić o przewadze przedsiębiorczości nad aktywnością obywatelską, to zapewnianie przedsięwzięciom organizacyjnym większej przeżywalności i trwałości dzięki orientacji rynkowej i wykorzystaniu instrumentów biznesowych. Co więcej, przedsiębiorca w sposób bezpośredni zmierza się z rozwiązaniem danego problemu społecznego. Aktywizm społeczny, który wpisuje się w cechy charakterystyczne społeczeństwa obywatelskiego, poprzez rzecznicstwo i inspirację może prowadzić do rozwiązań istniejących problemów. Jednak aktywiści starają się wpływać na innych – na rządy, na przedsiębiorców, konsumentów i pracowników, aby podjęli właściwe działania. Tymczasem przedsiębiorcy bezpośrednio rozwiązują istniejące problemy.

W powyższą dyskusję wpisuje się propozycja C. Borzagi, który do aktywności organizacji obywatelskich zalicza ich cztery rodzaje: działalność rzeczniczą lub lobbingową, obywatelską konsumpcję, obywatelskie oszczędzanie, a także bezpośrednią produkcję/dostarczanie towarów bądź usług – w szczególności tych o charakterze publicznym<sup>42</sup>. Według tego włoskiego ekonomisty ostatni typ działań jest najbardziej innowacyjny i złożony, z racji kolektywnej formuły działania i do tej pory został w najmniejszym stopniu rozpoznany.

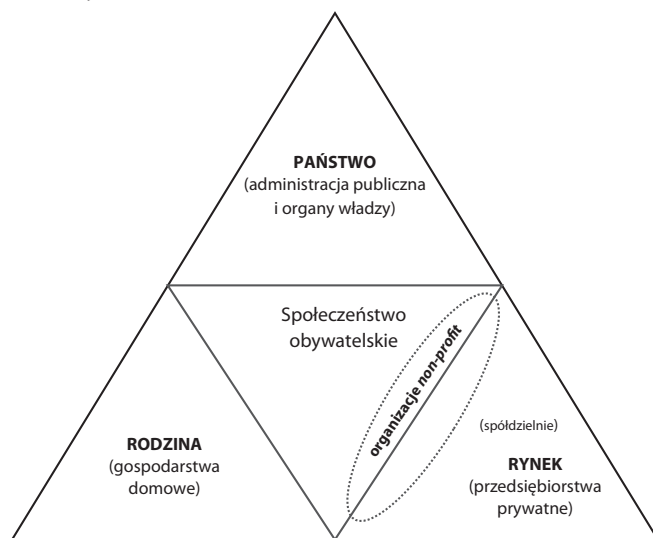
Z perspektywy innowacji przedsiębiorczość społeczna daje szansę na systemowe rozwiązanie problemów społecznych, wychodzące daleko poza zwykłą dostawę usług publicznych. Tak jak piszą R.L. Martin i S. Osberg, przynosi ona nową równowagę rynkową, trwale rozwiązując problem społeczny, i doprowadza do zaangażowania ludzi oraz rozwoju społeczno-ekonomicznego, czyli zjawisk mogących oddziaływać na poziom życia i poczucie sprawiedliwości. Przedsiębiorczość ta jest typem aktywności wykraczającym dalej w skutkach i sposobach działania poza zakres oddziaływania społeczeństwa obywatelskiego.

Spółeczeństwo obywatelskie działa w obszarze trzech sfer – rodziny i związanych z nią obowiązków, państwa, na które składają się system polityczny oraz instytucje publiczne, oraz rynku i działających na nim firm. To, co jest przedmiotem szczególnego zainteresowania w niniejszej publikacji, to obszar wzajemnego przenikania się sfery społeczeństwa obywatelskiego

<sup>42</sup> C. Borzaga, *Nowe trendy w partycypacji obywatelskiej: rosnąca rola zachowań społecznie odpowiedzialnych w konsumpcji, oszczędzaniu i produkcji* [w:] *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Wprowadzenie do problematyki*, E. Leś (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2008, s. 83–101.



### Rysunek 1. Miejsce przedsiębiorstw i przedsiębiorczości społecznej w społeczeństwie obywatelskim



Źródło: V.A. Pestoff, *Third sector and cooperative services. From determination to privatization*, „Journal of Consumer Policy” 1992, nr 15(1), s. 21–45.

rozumianego jako działania organizacji pozarządowych z obszarem rynku, ponieważ tutaj pojawia się przedsiębiorczość społeczna (obszar odznaczony kropkowaną elipsą na rysunku 1).

Na pograniczu obu stref znajdują się działania organizacji *non-profit*, które podejmują się działalności gospodarczej, ale nadwyżki finansowe będą inwestować w założone przez siebie cele społeczne. Blisko tego pogranicza, ale już na rynku przedsiębiorstw, można również zidentyfikować kolektywne formy własności, do których zalicza się spółdzielnie i towarzystwa wzajemnej pomocy. Są one bliskie cechom społeczeństwa obywatelskiego, ze względu na społeczny cel ich działalności, który ma charakter szczególnie obywatelski, a także z powodu równościowego i członkowskiego typu własności. Dotyczy to szczególnie spółdzielni socjalnych. W bardzo trafny sposób na temat miejsca przedsiębiorczości społecznej, przy założeniu, że sformułowanie „trzeci system” jest coraz częściej używane na określenie organizacji pozarządowych i podmiotów gospodarki społecznej, wypowiada się M. Rymśza<sup>43</sup>. Autor ten podkreśla, że problematyka dotycząca gospo-

<sup>43</sup> M. Rymśza, *Rozwój sektora gospodarki społecznej*, op. cit., s. 2–3.

darki społecznej, a więc i podmiotów do niej należących (np. spółdzielni socjalnych), jest szczególnie bliska społeczeństwu obywatelskiemu, jako że organizacje pozarządowe włączają się w przedsięwzięcia polegające na wprowadzaniu na rynek pracy osób marginalizowanych. Przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu przez włączanie grup marginalizowanych sprzyja spójności i solidarności, a cele te mają charakter szczególnie obywatelski<sup>44</sup>.

### **Modele przedsiębiorstw społecznych Polsce – wybrane statystyki oraz podejście analityczne w badaniach światowych**

Dla polskiego dyskursu naukowego najbardziej zmienna jest szkoła „uzyskanych dochodów”, chociaż badacze zwracają również uwagę na kryteria proponowane przez EMES<sup>45</sup>. Natomiast, mimo wejścia do praktyki dyskusji na temat przedsiębiorców społecznych dzięki działaniom Fundacji Ashoka, badania nie rozwinęły się jeszcze w tym kierunku. Warto również zwrócić uwagę, że w dyskursie praktyków częściej mówi się o aktywistach społecznych, społecznikach, bez akcentowania wątków mogących mieć odniesienie do innowacyjności i przedsiębiorczości. Przyczyną tego może być fakt, że są to inicjatywy powielane z krajów zachodnich, o odmiennej mentalności i kulturze, a zatem musi minąć jakiś czas, aby szerzej i głębiej zakorzeniły się w teorii i praktyce przedsiębiorczości społecznej.

Polscy badacze podejmują dyskusję na temat przedsiębiorstw społecznych w odniesieniu do różnych form organizacyjno-prawnych<sup>46</sup>. W ramach międzynarodowego projektu ICSEM grupa polskich badaczy zidentyfikowała trzy modele polskich przedsiębiorstw społecznych<sup>47</sup>. Autorka niniejszego artykułu przedstawia dwa, które są najbardziej wyraziste w polskim

<sup>44</sup> *Ibidem*.

<sup>45</sup> Bardzo cenne studium w tym zakresie stanowi jedno z pierwszych opracowań, gdzie zestawia różne formy gospodarki społecznej/ekonomii społecznej (wśród nich organizacji pozarządowych) z koncepcją przedsiębiorstwa społecznego wg kryteriów EMES. Szerzej: J. Herbst, *Polski trzeci sektor w świetle teorii przedsiębiorstwa społecznego* [w:] *Od trzeciego sektora do przedsiębiorczości społecznej – wyniki badań ekonomii społecznej w Polsce*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2008; A. Ciepiewska-Kowalik, B. Pielniński, M. Starnawska, A. Szymańska, *Social Enterprise in Poland*, *op. cit.*

<sup>46</sup> *Ibidem*.

<sup>47</sup> Taką propozycję wysuwają polscy badacze międzynarodowego projektu ICSEM (<http://www.iap-socent.be/icsem-project>), zrzeszającego około 200 badaczy z ponad 80 krajów, podejmujących się próby identyfikacji modeli przedsiębiorstw społecznych, A. Ciepiewska-Kowalik, B. Pielniński, M. Starnawska, A. Szymańska, *Social Enterprise in Poland*, *op. cit.*

krajobrazie trzeciego sektora i gospodarki społecznej, gdyż albo zyskują na popularności, a ich populacja dynamicznie się rozwija, albo wymagają szczególnej uwagi ze strony praktyków i badaczy ze względu na niskie możliwości samowystarczalności finansowej i utrzymania się na rynku. Do pierwszego modelu badacze proponują zaliczać tzw. przedsiębiorcze organizacje *non-profit*, którymi są organizacje pozarządowe, takie jak stowarzyszenia i fundacje prowadzące działalność gospodarczą<sup>48</sup>, ponieważ są najbardziej zakorzenione w polskim krajobrazie gospodarki społecznej i trzeciego sektora oraz mają wieloletnią historię rozwoju. Zdążyły już stworzyć swoje dojrzałe pole organizacyjne, choć wewnętrznie są bardzo heterogeniczne. Do drugiego modelu należą spółdzielnie (tzw. tradycyjne oraz socjalne), ale autorka w dalszej części artykułu wyodrębnia tylko spółdzielnie socjalne, które od 2007 r. coraz mocniej wpisują się obszar przedsiębiorczości społecznej i bardzo różnią się od trajektorii rozwoju i sposobu funkcjonowania innych branż spółdzielczych. Spółdzielnie te, z formalnego punktu widzenia należą do sektora prywatnego, ale, jak wspomniano wcześniej, ich sposób działania oraz cele zbliżają do swoistej formy hybrydowej, między rynkiem a trzecim sektorem. Zarówno pierwszy, jak i drugi model mają bardzo mocno rozwinięte tradycje działalności z czasów sprzed II wojny światowej<sup>49</sup>. Działalność spółdzielni tradycyjnych i stowarzyszeń przeżywała bowiem swój rozwój już w pierwszej połowie XIX wieku<sup>50</sup>. Działania obu były wówczas odpowiedzią na problemy ubogich warstw społecznych w industrializującej się Europie, na wsiach i w miastach, w warunkach Polski szarpanej zaborami, konfliktami wojennymi i powojennymi. Czas II wojny światowej przeniósł ich działalność do podziemia. Lata powojenne były dla organizacji pozarządowych stanem niełaski ze strony reżimu komunistycznego, ale ich aktywność utrzymywała się w podziemiu. Równoległe, hasła „obywatelskość i obywatel” stanowiły raczej fasadowy przejaw aktywności jednostek w reżimie i element propagandy państwa. Z kolei spółdzielnie w tym okresie zostały włączone w nakazowo-rozdzielczą politykę państwa. Dopiero po po-

<sup>48</sup> Zysk z tej działalności nie może być rozdzielany na członków, tylko przeznaczany na społeczny cel statutowy działalności.

<sup>49</sup> Bardzo ciekawe studium na temat aktywności obywatelskiej i tego typu organizacji prezentuje P. Frączak; zob.: P. Frączak, *W poszukiwaniu tradycji. Dwa dwudziestolecia pozarządowych inspiracji*, Ogólnopolska Federacja Organizacji Pozarządowych, Spółdzielnia Kooperatywa Pozarządowa, Warszawa 2013.

<sup>50</sup> Korzenie ruchu spółdzielczego sięgają inicjatyw Hrubieszowskiego Towarzystwa Rolniczego Ratowania się Wspólnie w Nieszczęściach, założonego przez Stanisława Staszica i kas spółdzielczych założonych z inicjatywy K. Marcinkowskiego, F. Skarbka, A. Smarzewskiego i Stefczyka, jeszcze w pierwszej połowie XIX wieku.



nad czterdziestu latach od zakończenia II wojny światowej, w okresie transformacji polskiej gospodarki, szczególnie w pierwszej połowie lat 90., nastąpił rozkwit organizacji pozarządowych, zwłaszcza dzięki organizacyjnemu i finansowemu wsparciu ze strony międzynarodowych organizacji pozarządowych. Natomiast spółdzielnie od początku lat 90. XX wieku przechodzą poważne zmiany, następują wewnętrzne konsolidacje w poszczególnych branżach, wiele spółdzielni jest zamykanych i cały czas spada zatrudnienie w sektorze spółdzielczym (między 1989 a 2010 zatrudnienie zmniejszyło się o 87,5%)<sup>51</sup>. Spółdzielnie doświadczają od początku transformacji różnorodnych kryzysów<sup>52</sup>: tzw. kryzysu „minionych czasów” – bo są utożsamiane z poprzednim reżimem, a nie z autentycznymi wartościami spółdzielczymi; kryzysu tożsamości – ponieważ prowadząc działalność zarobkową, nie potrafią znaleźć równowagi między realizacją celów społecznych i ekonomicznych. Spółdzielnie doświadczają również kryzysu otoczenia – bo nie są doceniane jako ważny podmiot na rynku i w społeczeństwie, oraz kryzysu „współczesnych czasów” – gdzie postawy indywidualne i konsumenckie szczególnie rzutują na słabą wspólnotowość społeczeństwa. Światłem w tunelu stają się spółdzielnie socjalne, które zostały ukonstytuowane mocą ustawy w roku 2006<sup>53</sup>. Ogromny przyrost ich populacji zawdzięcza się przede wszystkim dużej ilości środków publicznych – krajowych i europejskich, związanych z tworzeniem nowych stanowisk pracy.

Z punktu widzenia realizacji założeń społeczeństwa obywatelskiego można przypuszczać, że „przedsiębiorcze organizacje *non-profit*” są bardziej zorientowane na zewnątrz, z punktu widzenia obszaru realizacji różnych potrzeb społecznych, a także zakresu oddziaływania na swoich członków, klientów oraz innych interesariuszy. Natomiast spółdzielnie socjalne są szczególnie skoncentrowane na realizowaniu interesu swoich członków, jakim jest ich integracja zawodowa i społeczna<sup>54</sup>.

<sup>51</sup> A. Ciepielewska-Kowalik, B. Pielniński, M. Starnawska, A. Szymańska, *Social Enterprise in Poland*, op. cit.

<sup>52</sup> J. Brzozowska, *Dylematy spółdzielczości*, 2012, <http://www.ekonomiaspoleczna.pl/wiadomosc/752600.html> [dostęp: 10 grudnia 2013 r.]; H.H. Münkner, *Multi-stakeholder co-operatives and their legal framework* [w:] *Trends and challenges for Co-operatives and Social Enterprises in developed and transition countries*, C. Borzaga, R. Spear (red.), Edizioni 31, Trento 2004, 49–69.

<sup>53</sup> Ustawa z 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych (Dz.U. nr 94, poz. 651, ze zm.).

<sup>54</sup> M. Starnawska, *Zachowanie poprzez sieciowanie w przedsiębiorczości społecznej w odpowiedzi na trudne otoczenie instytucjonalne – przypadek 5 spółdzielni socjalnych*, „Problemy Zarządzania” 2014, t. 4, nr 48, s. 97–116.

Oba modele, czyli „przedsiębiorcze organizacje *non-profit*”, do których należą albo fundacje, albo stowarzyszenia prowadzące działalność gospodarczą, oraz spółdzielnie socjalne, mogą zostać uznane za szczególnie wyraziste modele przedsiębiorstw społecznych w Polsce. Warto przyjrzeć się im nieco dokładniej.

## Wybrane dane na temat przedsiębiorstw społecznych w Polsce i na świecie

Trudno szczegółowo podać wielkość populacji organizacji *non-profit*, a w szczególności modelu przedsiębiorczych organizacji *non-profit*. Najbardziej wiarygodnym źródłem na temat organizacji trzeciego sektora są dane Głównego Urzędu Statystycznego uzyskiwane na podstawie formularzy SOF-1. Liczba organizacji pozarządowych prowadzących aktywną działalność w roku 2012 to 83,5 tys., z czego 69,5 tys. to stowarzyszenia i podobne organizacje społeczne, a fundacje to 8,5 tys. organizacji (dodatkowo 3,6 tys. organizacji samorządu gospodarczego, zawodowego i pracodawców oraz 1,8 tys. społecznych podmiotów wyznaniowych)<sup>55</sup>. Liczba tych organizacji rośnie, co wynika z danych zaprezentowanych w tabeli 2.

**Tabela 2. Liczebność stowarzyszeń i fundacji w Polsce między 1997 a 2012 rokiem**

	1997	2005	2010	2012
Stowarzyszenia i podobne organizacje	20,7 tys.	56,4 tys.	67,9 tys.	69,5 tys.
Fundacje	3,4 tys.	5,0 tys.	7,1 tys.	8,5 tys.

Źródło: A. Auriga-Borówko i in., *Podstawowe dane o wybranych organizacjach trzeciego sektora w 2012 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Brak jest natomiast precyzyjnych danych dotyczących skali prowadzenia działalności gospodarczej przez organizacje pozarządowe. Badania GUS wskazują, że jedynie 5% organizacji trzeciego sektora prowadzi działalność gospodarczą, 2% prowadzi zarówno odpłatną działalność statutową, jak i działalność gospodarczą, z kolei 18% badanych prowadzi tylko odpłatną działalność statutową<sup>56</sup>. W konsekwencji, 75% badanych prowadzi wyłącznie

<sup>55</sup> A. Auriga-Borówko i in., *Podstawowe dane o wybranych organizacjach trzeciego sektora w 2012 roku*, GUS, Warszawa 2015.

<sup>56</sup> Dane te dotyczą wszystkich organizacji trzeciego sektora, czyli oprócz stowarzyszeń, fundacji, obejmują również podmioty wyznaniowe oraz organizacje samorządu gospodarczego, zawodowego i pracodawców, zob. M. Adamski i in., *Trzeci sektor w Polsce: stowarzyszenia, fundacje, op. cit.*



nieodpłatną działalność statutową i nie prowadzi żadnej działalności. Wskazuje to na mały zakres przedsiębiorczości wśród organizacji pozarządowych. Warto przyjrzeć się, jak powszechne są poszczególne rodzaje przychodów wśród organizacji trzeciego sektora i jakim zmianom ulegały w czasie.

**Tabela 3. Deklarowane źródła przychodów wśród organizacji trzeciego sektora w roku 2005, 2010 i 2012\*** (w %)

	2005	2010	2012
Przychody ogółem**	78	90	90
Działalność gospodarcza	7	8	7
Odpłatna działalność statutowa	16	22	20
Środki publiczne	39	49	50
Darowizny, zbiórki publiczne	30	39	42
Składki członkowskie	45	65	63

\* Dane nie sumują się do 100, ponieważ badani mogli wybrać więcej niż jedną odpowiedź.

\*\* Statystyka ta informuje, jaki procent badanych deklaruje uzyskiwanie przychodów.

Źródło: M. Adamski i in., *Trzeci sektor w Polsce: stowarzyszenia, fundacje, społeczne podmioty wyznaniowe, organizacje samorządu zawodowego, gospodarczego i pracodawców w 2012 r.*, seria „Studia i Analizy Statystyczne GUS”, Warszawa 2014.

Z danych przedstawionych w tabeli 3 wynika, że najczęściej deklarowanymi przez organizacje pozarządowe źródłami przychodów są środki publiczne. Natomiast działalność gospodarcza jest wymieniana przez około 7–8% badanych organizacji i wielkość ta nie ulega w zasadzie zmianom. Na dużą zależność trzeciego sektora od środków publicznych wskazuje wielu autorów, odnosząc się do uzależnienia tych organizacji od zewnętrznych grantów (tzw. grantozna), nadmiernej biurokratyzacji działań (gdzie za miarę sukcesu organizacje poczytują sobie rozliczenie projektu finansowanego z funduszy europejskich), wypaczonej profesjonalizacji (która nie umożliwia dostępu do działań organizacji pozarządowej przeciętnym obywatelom)<sup>57</sup>. P. Frączak identyfikuje, jak sam stwierdza, „grzechy” organizacji pozarządowych, sygnalizując zagrożenia związane z ich komercjalizacją, z ich upodabnianiem się do przedsiębiorstw komercyjnych oraz związane z biurokratyzacją, która z kolei upodabnia je do administracji<sup>58</sup>.

<sup>57</sup> Bardzo ciekawą polemikę na ten temat wywołał tekst A. Graff. Szerzej w: A. Graff, *Kłopoty z ngo – post-scriptum*, zmieniona wersja wystąpienia w dyskusji „Społeczeństwo obywatelskie: mity i rzeczywistość” zorganizowanej 8 lutego 2010 r. przez Fundację im. Stefana Batorego z kilkoma polemikami, np. J. Wygnański, *Wyznania człowieka znagoizowanego. Polemika z Graff*, „Gazeta Wyborcza” z 3 października 2010 r.

<sup>58</sup> P. Frączak, *W poszukiwaniu pozarządowej utopii, czyli idealna wizja polskiego sektora obywatelskiego*, „Trzeci Sektor” 2012, nr 26, s. 22–30.



Natomiast spółdzielnie, które stanowią drugi model przedsiębiorstw społecznych, są grupą bardzo wewnętrznie zróżnicowaną. Składa się na nie około 15 branż, od spółdzielni mieszkaniowych, przez zrzeszające interesy producentów, spółdzielnie konsumentów, kończąc na spółdzielniach społecznych. Obecne szacunki mówią o liczbie między 11 650 a 17 605 spółdzielni zarejestrowanych w Polsce<sup>59</sup>. Spółdzielnie społeczne w największym stopniu spełniają założenia przedsiębiorstwa społecznego, realizując cele społeczne dzięki prowadzonej działalności gospodarczej. Dokładniejsze analizy wskazują, że to one są najbliższe EMES-owskich kryteriów przedsiębiorstwa społecznego<sup>60</sup>. Szacunki dotyczące wielkości sektora spółdzielczego są bardzo niespójne, włącza się do nich również te, które są nieaktywne. W roku 2007 zarejestrowanych było 70 spółdzielni społecznych w Polsce, a do 2011 r. ich liczba wzrosła o 470%, zatem zauważalny jest dynamiczny ilościowy rozwój tego rodzaju działalności. Można to wyjaśnić rosnącymi możliwościami dofinansowania startu spółdzielni społecznej ze środków publicznych – europejskich lub krajowych (z Europejskiego Funduszu Spójności i/lub Funduszu Pracy).

**Tabela 4. Liczba spółdzielni społecznych w latach 2007–2015**

	2007	2009	2010	2011	2012	2013	2015 (maj)*
Spółdzielnie społeczne	70	187	276	402	615	936	1312

\* Dane dostępne z katalogu Ogólnopolskiego Związku Rewizyjnego Spółdzielni Społecznych.

Źródło: Informacja o funkcjonowaniu spółdzielni społecznych działających na podstawie ustawy z dnia 27 kwietnia 2006 roku o spółdzielniach społecznych za okres 2010–2011, 2012, <http://www.pozytek.gov.pl/files/EKONOMIA%20SPOLECZNA/Informacja...%20OPUBLIKOWANA%20DPP%2012.2012.pdf> [dostęp: 20 stycznia 2014 r.] oraz <http://ozrss.pl/spoldzielnie-socjalne/katalog/>.

Każda spółdzielnia społeczna prowadzi działalność gospodarczą. Dla choć częściowych porównań warto zwrócić uwagę, że badania przeprowadzone wśród nich wskazują, że najczęściej wymienianym źródłem finansowania działalności jest zysk z prowadzonej działalności gospodarczej (wskazane przez 74,2% badanych), ale bardzo ważne są też środki publiczne (program

<sup>59</sup> W rzeczywistości aktywnych spółdzielni jest znacznie mniej, gdyż spółdzielnie po zakończeniu aktywności nie wyrejestrowują działalności. Źródło dla spółdzielni – Bank Danych Lokalnych, [http://stat.gov.pl/bdl/app/strona.html?p\\_name=indeks](http://stat.gov.pl/bdl/app/strona.html?p_name=indeks).

<sup>60</sup> J. Herbst, *Polski trzeci sektor, op. cit.*, s. 124–142; A. Ciepielewska-Kowalik, B. Piełkiński, M. Starnawska, A. Szymańska, *Social Enterprise in Poland, op. cit.*

operacyjny „Kapitał ludzki”, Fundusz Pracy, PFRON, inne fundusze europejskie) – wymienia je aż 97% badanych spółdzielni<sup>61</sup>.

**Tabela 5. Źródła finansowania działalności spółdzielni socjalnych w roku 2012** (w %)

Źródła finansowania działalności spółdzielni socjalnej	Procent wskazań* (badanie wśród 144 spółdzielni)
Zyski z działalności gospodarczej	74,2
Środki publiczne europejskie (fundusze europejskie, program operacyjny „Kapitał ludzki” i inne)	56,1
Środki krajowe (PFRON, Fundusz Pracy)	40,9
Realizacja zadań publicznych	17,4
Zwrotne instrumenty finansowe	9,8
Nadwyżka bilansowa	6
Inne	8,3

\* Dane nie sumują się do 100, ponieważ badani mogli wybrać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: *Informacja o funkcjonowaniu spółdzielni socjalnych działających na podstawie ustawy z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych za okres 2012–2013*, Warszawa 2015.

Analiza obu modeli przedsiębiorstw społecznych ukazuje duże ich uzależnienie od środków publicznych. Model „przedsiębiorczych organizacji *non-profit*” stanowi małą część polskiego krajobrazu trzeciego sektora i gospodarki społecznej. Natomiast model spółdzielni socjalnych rozwija się, dzięki obfitemu finansowaniu ze środków publicznych, wspierającemu ich zakładanie. Wielu ekspertów podaje w wątpliwość szanse przetrwania obu typów organizacji po zakończeniu okresu programowania na lata 2014–2020. Autorka zdaje sobie sprawę, że zaprezentowane dane są dość powierzchowne i wskazują jedynie na nadawanie priorytetów czy popularność określonych źródeł finansowania lub przychodów wśród badanych podmiotów. Aby dokonać porównania, trzeba więc przypomnieć, że nieliczny procent organizacji pozarządowych prowadzi działalność gospodarczą lub odpłatną, zaś wszystkie spółdzielnie socjalne z założenia prowadzą działalność gospodarczą. Tak wygląda obraz przedsiębiorczości społecznej z punktu widzenia nurtu definicyjnego „uzyskanych dochodów”. Z perspektywy nurtu „innowacji społecznej” warto zauważyć, że mimo iż przedsiębiorczość

<sup>61</sup> Badania na próbie spółdzielni socjalnych przeprowadzono na zlecenie Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej, zob. *Informacja o funkcjonowaniu spółdzielni socjalnych działających na podstawie ustawy z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych za okres 2012–2013*, Warszawa 2015.

społeczna w skali społecznej i ekonomicznej prowadzi do bardzo ważnych zmian społecznych, to nadal brakuje spójnych metod pomiaru wydajności/skuteczności przedsiębiorstw społecznych i przedsiębiorczości społecznej. Jak wspomniano, innowatorzy społeczni są identyfikowani według pewnych kryteriów. Dlatego nie do końca użyteczne jest podawanie statystyk, dotyczących liczby nagrodzonych przedsiębiorców afiliowanych przez instytucje, takie jak Ashoka, Schwab Foundation lub Skoll Foundation.

Natomiast nieco więcej można powiedzieć na temat wyników badań przedsiębiorczości społecznej na świecie, gdyż w skali globalnej zaproponowano spójną metodologię jej badania, stosowaną równocześnie w wielu krajach naraz. Projektem badawczym związanym z przedsiębiorczością społeczną jest Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Badania GEM są realizowane od roku 1997 w ponad 80 krajach na próbach składających się z około 2000 obywateli z każdego kraju<sup>62</sup>. Dotyczą one postaw przedsiębiorczych oraz aktywności przedsiębiorczej osób dorosłych (w wieku 18–64), aktywnie zaangażowanych w zakładanie przedsięwzięcia biznesowego (*total entrepreneurial activity*, TEA). Wskaźnik TEA jest obliczany jako procent populacji będącej w fazie preprzedsiębiorczej lub właścicieli nowego biznesu. Do preprzedsiębiorców zalicza się osoby, które w ciągu ostatnich dwunastu miesięcy przed badaniem podjęły się konkretnych działań w celu założenia nowego biznesu, były właścicielami całej lub części firmy oraz aktywnie uczestniczyły w codziennym zarządzaniu nową firmą. Z kolei właściele nowego biznesu to ci, którzy w trakcie badania zarządzają, są w części lub całości właścicielami firmy, a firma nie działa na rynku dłużej niż 3,5 roku<sup>63</sup>. W ramach projektu GEM w roku 2009 zrealizowano po raz pierwszy, i jak dotąd jedyne, badania aktywności w obszarze przedsiębiorczości społecznej, w trakcie standardowych badań GEM. Metodologia badań przedsiębiorczości społecznej w projekcie GEM wynika z próby połączenia innowacyjnego oraz dochodowego nurtu definiowania przedsiębiorstw społecznych. Ponieważ

<sup>62</sup> W Polsce zrealizowano te badania dwukrotnie w roku 2004 oraz 2013. Szerzej [w:] K. Baćkowski, M. Korczega, P. Zbierowski, *Studium przedsiębiorczości w Polsce w roku 2004. Raport GEM Polska*, Fundacja Edukacyjna Bachalski, Poznań 2005; M. Bratnicki, D. Węclawska, A. Tarnawa, P. Zbierowski, *Raport z badania Global Entrepreneurship Monitor – Polska 2012*, PARP, Warszawa 2013; G. Gołębiowski, *Przedsiębiorczość w Polsce w świetle badań Global Entrepreneurship Monitor*, „Studia BAS” 2014, nr 1(37), s. 9–25 [Rozwój przedsiębiorczości oraz sektora małych i średnich przedsiębiorstw, G. Gołębiowski (red.)].

<sup>63</sup> P. Reynolds i in., *Global Entrepreneurship Monitor: Data collection design and implementation 1998–2003*, „Small Business Economics” 2005, nr 24, s. 205–231; J. Lepoutre, R. Justo, S. Terjesen, N. Bosma, *Designing a global standardised methodology*, op. cit.



**Tabela 6. Poziom wskaźników przedsiębiorczości społecznej w krajach Europy Zachodniej i Wschodniej**

Wskaźnik przedsiębiorczości społecznej (Total Social Entrepreneurial Activity)			
Europa Zachodnia		Europa Wschodnia	
Belgia	3,02	Bośnia i Hercegowina	0,92
Finlandia	5,13	Chorwacja	4,41
Francja	2,63	Węgry	3,9
Niemcy	1,6	Łotwa	2,82
Grecja	2,87	Rumunia	2,55
Islandia	6,1	Rosja	1,23
Włochy	2,48	Serbia	1,76
Holandia	1,53	Słowenia	3,58
Norwegia	2,15	Średnia	2,65
Hiszpania	0,91		
Szwajcaria	4,33		
Wielka Brytania	4,23		
Średnia	3,08		

Źródło: S. Terjensen, J. Lepoutre, R. Justo, N. Bosma, *Global Entrepreneurship Monitor, 2009 Report on Social Entrepreneurship*, Babson and Universidad del Desarrollo, s. 14.

badania są przeprowadzane na populacji dorosłych obywateli i mierzony jest poziom ich przedsiębiorczości społecznej, problem wyboru, jakie formy organizacyjno-prawne, jaki model jest właściwy dla danego kraju, w zasadzie znikają. Ma to szczególne znaczenie i czyni badania GEM bardziej uniwersalnym narzędziem porównawczym dla analiz międzynarodowych.

Jak podkreślono wcześniej, to, co łączy różnorodne definicje przedsiębiorczości społecznej oraz szkoły myślenia o niej, to cel – misja społeczna danego przedsięwzięcia. W badaniach GEM próbuje się ją zidentyfikować w dwojaki sposób: pytając wprost respondentów o to, czy cel działalności ich przedsięwzięcia ma charakter społeczny<sup>64</sup>, albo weryfikując, czy cele społeczne lub środowiskowe przeważają nad realizacją celów ekonomicznych danego przedsięwzięcia, czy nie<sup>65</sup>. Bierze się również pod uwagę przedsiębiorców prowadzących działalność nastawioną na zysk i równocześnie prowadzących

<sup>64</sup> Respondentów pytano: *Czy Pan/Pani, sam lub z innymi, próbuje założyć lub obecnie posiada i zarządza przedsięwzięciem, inicjatywą lub organizacją, która ma szczególny cel społeczny, środowiskowy lub nastawiony na lokalną społeczność? Cel ten może dotyczyć dostarczaniem usług, prowadzeniem szkoleń dla osób społecznie wykluczonych, niepełnosprawnych, przeznaczania zysku na cele społeczne, tworzeniu grup samopomocy dla lokalnych przedsięwzięć?*

<sup>65</sup> Prosząc respondentów o wskazanie, w jakiej proporcji ze 100 dostępnych punktów, przedsięwzięcie realizuje cele społeczne, środowiskowe i ekonomiczne.



lub przygotowujących się do prowadzenia przedsięwzięć w ramach przedsiębiorczości społecznej. Pytanie to pozwala dokonać oceny zaangażowania w działalność związaną z realizacją celu społecznego, bez względu na jej formę organizacyjno-prawną i na to, czy jest to działalność nastawiona na realizację celu społecznego, czy nie. Tak powstaje wskaźnik aktywności w przedsiębiorczości społecznej (*total social entrepreneurial activity*, SEA). Poziom wskaźników dla krajów europejskich, w których przeprowadzono badanie GEM dotyczące przedsiębiorczości społecznej, przedstawiono w tabeli 6.

Charakterystyczny jest wyższy poziom średniej wartości SEA dla krajów Europy Zachodniej (3,08) w porównaniu z Europą Wschodnią (2,65). Niestety do tej pory nie przeprowadzono badań poziomu SEA w Polsce. Można przypuszczać, że wartość wskaźnika będzie zbliżona do krajów Europy Wschodniej z racji pewnych podobieństw co do uwarunkowań historyczno-instytucjonalnych w ostatnich kilku dekadach. Bardziej wnikliwe przyjrzenie się wszystkim danym z 49 krajów prowadzi do wstępnych wniosków, że wskaźnik przedsiębiorczości społecznej jest większy dla krajów o wyższym poziomie wzrostu gospodarczego. Jednak między poszczególnymi krajami istnieją zbyt duże rozbieżności co do poziomu SEA, dlatego można przypuszczać, że istnieją jeszcze inne czynniki mające na niego wpływ.

Autorzy metodologii badawczej dokonali, jak wspomniano, zróżnicowania tej przedsiębiorczości społecznej przy uwzględnieniu wcześniej opisanych charakterystyk. Zwrócono uwagę, czy ma ona charakter innowacyjny, czy przedsięwzięcie przynajmniej w niewielkim stopniu jest zorientowane na działalność na rynku (przynajmniej 5% przychodów pochodzi z rynku). Tym samym dano możliwość uwzględnienia dwóch dominujących szkół badawczych na temat przedsiębiorczości społecznej – uzyskanego dochodu oraz innowacji społecznej. Na tej podstawie powstały cztery grupy przedsięwzięć: albo działalność organizacji pozarządowej, którą można zaliczyć do „czystej” formy przedsiębiorczości społecznej, gdzie nie podejmuje się żadnej działalności komercyjnej, zarobkowej (kategoria 1); albo prowadzona jest „czysta” działalność komercyjna, związana z prowadzeniem działalności gospodarczej (kategoria 6); albo przedsięwzięcie, gdzie prowadzona jest zarówno działalność społeczna, jak i działalność gospodarcza (hybrydowe przedsiębiorstwo społeczne) (kategoria 3, 4, 5)<sup>66</sup>; albo dwie oddzielne

<sup>66</sup> Szczególnie ciekawa jest kategoria 6. W kontekście polskich warunków mogłaby ona dotyczyć spółek z ograniczoną odpowiedzialnością typu *non-profit*. Przedsiębiorstwo takie prowadzi działalność zarobkową, a nadwyżki przeznacza na cele społeczne zapisane jako działalność statutowa. W Polsce brakuje danych dotyczących działalności tych firm. Jedyną próbę zidentyfikowania ich podjęło Towarzystwo Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych. Udało mu się zgromadzić bazę danych o 27 spółkach tego typu.



działalności prowadzone równoległe przez tego samego przedsiębiorcę – jedna jest gospodarcza, a druga społeczna (kategoria 6 oraz albo 1, albo 2, albo 3, albo 4).

Przedsiębiorczość społeczna w projekcie badawczym GEM objęła więc swoim zasięgiem albo wszelką formę działalności zarobkowej organizacji pozarządowych, takich jak stowarzyszenia i podobne organizacje oraz fundacje, ale obejmuje również przedsiębiorstwa typu *non-profit*, które w swoich statutach mają zapisaną realizację celów społecznych i których nadwyżki są przeznaczane na realizację działalności statutowej.

**Tabela 7. Metodyka badań przedsiębiorczości społecznej w Global Entrepreneurship Monitor**

Prowadzenie działalności o celu społecznym		Jednoczesne prowadzenie działalności komercyjnej i działalności o celu społecznym?		Prowadzenie działalności komercyjnej, nastawionej na zysk (TEA)	
		tak			
Generujące przychody?				Społeczne lub środowiskowe cele ważniejsze od ekonomicznych?	
nie		tak		tak	nie
Organizacja pozarządowa		Hybrydowe przedsiębiorstwo społeczne		Społecznie nastawiona działalność komercyjna	Działalność komercyjna nastawiona na zysk
Innowacyjne/a?		Cele społeczne lub środowiskowe ważniejsze od ekonomicznych?		Cele społeczne lub środowiskowe wielokrotnie ważniejsze od ekonomicznych?	
nie	tak	tak	nie	tak	
Tradycyjna organizacja pozarządowa (NGO)	Nienastawione na zysk przedsiębiorstwo społeczne	Społeczne Hybrydowe przedsiębiorstwo społeczne	Komercyjne Hybrydowe przedsiębiorstwo społeczne	Działające dla zysku przedsiębiorstwo społeczne	
1	2	3	4	5	6
Wąsko rozumiana przedsiębiorczość społeczna					
Szeroko rozumiana przedsiębiorczość społeczna					

Źródło: S. Terjesen, J. Lepoutre, R. Justo, N. Bosma, *Global Entrepreneurship Monitor, 2009. Report on Social Entrepreneurship*, Babson and Universidad del Desarrollo, s. 14.

W odniesieniu do dyskusji nad modelami przedsiębiorstw społecznych w Polsce można więc stwierdzić, że nie jest to model szczególnie istotny w krajobrazie przedsiębiorczości społecznej.

Proponowane przez autorów metodyki GEM kategorie przedsiębiorstw społecznych nie mogą być reprezentantami dla konkretnych form organizacyjno-prawnych czy modeli przedsiębiorstw społecznych na świecie. Za działalnością zarobkową realizującą cel społeczny można w różnych warunkach instytucjonalnych wskazać działalność wielu spółdzielni, w tym spółdzielni socjalnych w Europie i jednocześnie firmę założoną przez organizację pozarządową. Wskazują jednak na trzy ważne charakterystyki przedsiębiorczości społecznej – realizację celu społecznego (która określa szeroko rozumianą przedsiębiorczość społeczną) oraz innowacyjność i/lub działalność zarobkową/kommercyjną przedsięwzięcia. Te dwie ostatnie cechy przesądzają o zakwalifikowaniu ich do wąsko rozumianej przedsiębiorczości społecznej.

Należy w tym miejscu podawać w wątpliwość wartość próby zbadania cechy, jaką jest innowacyjność w przedsiębiorczości społecznej. Do kategorii 2 zaliczono innowacyjne organizacje pozarządowe, według autorów raportu takie, które, mimo iż zależą od dotacji rządowych, składek ich członków czy zewnętrznej pomocy, realizują swoją społeczną misję przy wykorzystaniu innowacyjnych metod i narzędzi<sup>67</sup>. Oczywiście zastosowane metody pomiaru innowacyjności należą do klasyki w badaniach innowacyjności firm. Nie ulega jednak wątpliwości, że takie badanie innowacyjności społecznej pozbawia możliwość zidentyfikowania przedsiębiorczości społecznej zgodnie z nurtem myślowym „innowacji społecznej”. Ta bowiem zakłada działania, które powodują na rynku przełom i wywołują zmiany w znaczeniu Schumpeterowskim, doprowadzając do nowej równowagi. A. Carnegie stworzył w Stanach Zjednoczonych cały system bibliotek publicznych, które wcześniej były zupełnie nieznane. Gdyby założył tylko jedną bibliotekę w dzielnicy dużego miasta, nie doprowadziłoby to do tak daleko idących zmian, związanych z dostępnością książek dla obywateli, zwiększenia czytelnictwa, naśladownictwa podjętego w innych warunkach, co ostatecznie doprowadziło do przewrotu w czytelnictwie, ponieważ książki były po raz pierwszy dostępne za darmo i dla wszystkich. Przedsiębiorczość społeczna przyczyniać się może do zmian instytucji rynkowych i zasad nimi rządzących, dlatego przypisuje się jej cechy przedsiębiorczości instytucjonalnej<sup>68</sup>. Należy jednak zaznaczyć, że skonstruowanie metodolo-

<sup>67</sup> Weryfikacja następuje przez zapytanie respondentów, czy działalność ich organizacji wnosi nowy produkt/usługę, nowy sposób ich produkcji/dostarczenia, nowy sposób promowania tychże, czy też wchodzi na nowe obszary rynku i do nowych konsumentów.

<sup>68</sup> Szerzej zob. P. Dominiak, J. Wasilczuk, M. Starnawska, *Przedsiębiorczość nieproduktywna w świetle ekonomii instytucjonalnej. Analiza zjawiska w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2016 (w druku).





**Tabela 8. Wskaźnik przedsiębiorczości społecznej w krajach Europy Wschodniej i Zachodniej według kategorii działalności i krajów w badaniach GEM**

Kraj	1	2	3	4	5	Wąsko rozumiana przedsiębiorczość społeczna	Szeroko rozumiana przedsiębiorczość społeczna
	Tradycyjna organizacja pozarządowa	Przedsiębiorstwa społeczne non-profit	Ekonomicznie zorientowane hybrydowe przedsiębiorstwa społeczne	Spolecznie zorientowane hybrydowe przedsiębiorstwa społeczne	Przedsiębiorstwa społeczne nastawione na zysk		
Belgia	0,45	1,07	1,06	0,98	0,5	3,1	4,05
Finlandia	0,53	1,80	1,53	2,73	0,94	6,06	7,54
Francja	0,14	0,63	0,96	1,13	0,24	2,73	3,11
Niemcy	0,27	0,31	0,74	0,35	0,45	1,41	2,12
Grecja	0,29	2,04	0,64	0,5	1,28	3,18	4,76
Islandia	0,36	2,64	1,15	3,57	1,89	7,36	9,60
Włochy	0,27	0,55	1,32	0,45	0,69	2,32	3,28
Holandia	0,24	0,71	0,19	0,81	1,3	1,71	3,25
Norwegia	0,11	0,80	0,86	0,7	2	2,36	4,48
Hiszpania	0,09	0,28	0,38	0,19	0,52	0,85	1,45
Szwajcaria	0,08	0,74	2,27	1,4	1,11	4,4	5,59
Wielka Brytania	0,37	1,76	1,01	1,44	1,16	4,22	5,75
<b>Średnia</b>	<b>0,27</b>	<b>1,11</b>	<b>1,01</b>	<b>1,19</b>	<b>1,01</b>	<b>3,31</b>	<b>4,58</b>
Bosnia i Hercegowina	0,0	0,5	0,37	0,21	0,81	1,08	1,90
Chorwacja	0,38	2,12	2,49	1,34	0,66	5,94	6,98
Węgry	0,11	0,49	2,17	0,8	0,31	3,45	3,87
Łotwa	0,63	0,87	0,71	0,69	1,51	2,27	4,41
Rumunia	0,27	0,2	1,32	0,37	0,31	1,89	2,47
Rosja	0,15	0,18	0,77	0,05	0,05	1	1,20
Serbia	0,47	1,53	0,12	0,25	0,49	1,91	2,87
Słowenia	0,47	1,27	0,91	1,52	1,26	3,71	5,44
<b>Średnia</b>	<b>0,31</b>	<b>0,89</b>	<b>1,11</b>	<b>0,66</b>	<b>0,68</b>	<b>2,66</b>	<b>3,64</b>

Źródło: S. Teijensen, J. Lepoutre, R. Justo, N. Bosma, *Global Entrepreneurship Monitor, 2009. Report on Social Entrepreneurship*, Babson and Universidad del Desarrollo, s. 20.

gii badawczej w obszarze przedsiębiorczości społecznej w takim wymiarze jest bardzo trudnym zadaniem. Dlatego do tej pory jedynymi inicjatywami pozwalającymi na zidentyfikowanie przedsiębiorców społecznych o takich cechach są inicjatywy wcześniej wspomnianej Ashoki, a także Schwab Foundation i Skoll Foundation. Jednak w żadnej mierze nie są to projekty badawcze.

W tabeli 8 zaprezentowano poziom wskaźników przedsiębiorczości społecznej dla poszczególnych kategorii.

Z analizy tabeli 8 wynika kilka wniosków. To, co jest ciekawe z punktu widzenia oceny przedsiębiorczości społecznej i społeczeństwa obywatelskiego, to fakt, że przedsiębiorczość społeczna mierzona jedynie w kategorii zakładania organizacji pozarządowej jest w większości przypadków – zarówno w krajach Europy Zachodniej, jak i Europy Wschodniej – niższa niż poszczególne kategorie przedsiębiorczości społecznej wąsko rozumianej. Warto również zauważyć, że z perspektywy rynku działalność gospodarcza i jej odpowiedniki, zorientowane na realizację celów społecznych (przedsiębiorstwa społeczne nastawione na zysk), są popularniejsze w Europie Zachodniej (1,01), niż przedsiębiorczość społeczna w obszarze tradycyjnych organizacji pozarządowych (w Europie Wschodniej – 0,68). Można więc wnioskować, że realizacja celów społecznych – niezależnie od tego, czy jest to działalność organizacji pozarządowej, czy działalność firmy nastawionej na zysk, wsparta jakąś formą zarobkowania – jest popularniejsza niż sama działalność organizacji pozarządowych. Wśród przedsiębiorstw społecznych nastawionych na zysk być może zidentyfikowano takie przedsięwzięcia, które są szczególnie odpowiedzialne społecznie. Ta odpowiedzialność może być rozumiana nie tylko jako działalność filantropijna i jej odpowiedniki. Może ona być związana z wprowadzaniem bardzo innowacyjnych rozwiązań społecznych, które pozwalają przedsiębiorcom samookreślać swoje cele społeczne jako ważniejsze od ekonomicznych. Te wybiórcze statystyki to dobra wiadomość – aktywność społeczeństwa obywatelskiego jest wspierana działalnością zarobkową, co oznacza, że organizacje pozarządowe są w mniejszym stopniu zdane na „łaskawość” otoczenia, dążą do samowystarczalności, aby się na trwale wkomponować w krajobraz społeczny i utrzymać na rynku. Nie oznacza to jednak, że wartości przedstawionych wskaźników nie powinny być wyższe. Należałoby również dokładniej się im przyjrzeć i dokonać odpowiedniej oceny przy uzyskaniu kolejnych danych.

Niestety w tym jedynym globalnym projekcie badawczym o przedsiębiorczości społecznej zabrakło Polski. Wśród badanych krajów z Europy Wschodniej nie ma takich, które sąsiadują z Polską i równocześnie są mocno zbliżone z nią kulturowo, instytucjonalnie. Można jedynie postawić



pytanie, czy wskaźnik SEA dla Polski, dla poszczególnych kategorii przedsięwzięć jest niższy od średniej dla krajów Europy Zachodniej, czy nie, ale odpowiedź na nie w świetle zaprezentowanych statystyk jest niemożliwa.

## Podsumowanie

Przedsiębiorczość społeczna jest młodą choć bardzo popularną koncepcją we współczesnej teorii nauk społecznych. Jako parasol koncepcyjny obejmuje różnorodne formy organizacyjno-prawne w różnych krajach. Samo pojęcie przedsiębiorstwa społecznego nie doczekało się wprowadzenia do legislacji w Polsce. Przedsiębiorczość społeczna pojawia się w Polsce zarówno w dyskursie dotyczącym gospodarki społecznej i jej podmiotów, jak również w badaniach nad trzecim sektorem i organizacjami *non-profit*. Obecna dyskusja na jej temat niestety nadal koncentruje się na kwestiach definicyjnych. Dotychczas wyłoniły się trzy nurty definicyjne przedsiębiorstw społecznych, dwa z nich mają swoje korzenie w Stanach Zjednoczonych i należy do nich szkoła „uzyskanych dochodów” oraz szkoła „innowacji społecznej”. Trzeci nurt, zapoczątkowany w Europie, polega na próbie porównywania przedsięwzięć społecznych z trzema grupami kryteriów – ekonomicznych, społecznych i rządu – to propozycja sieci badawczej EMES. To ostatnie ujęcie definicyjne mocno wpisuje się w fenomen społeczeństwa obywatelskiego, bo zwraca uwagę na niezależność przedsięwzięć społecznych, ich partycypacyjną naturę i zbiorowy charakter. W polskim dyskursie naukowym, a także praktyce, dominuje postrzeganie przedsiębiorstw społecznych przez pryzmat „uzyskanych dochodów”. Jeśli więc organizacja realizująca cel społeczny prowadzi działalność zarobkową służącą jego osiągnięciu, zyskuje najczęściej takie określenie. Często mówi się o „ekonomizacji” podmiotów gospodarki społecznej, organizacji pozarządowych, mając zwykle na myśli prowadzenie przez nie działalności gospodarczej. Szkoła „innowacji społecznej” bardzo stabilnie, aczkolwiek powoli, wpisuje się w obszar przedsiębiorczości społecznej. Wynika to może z faktu, że inicjatywy na rzecz promowania innowatorów społecznych, takie jak organizacja Ashoka, nie są inicjatywami rodzimymi, mocno zakorzenionymi w mentalności i kulturze społeczeństwa.

Mimo bardzo dużej złożoności i kompleksowości zjawiska przedsiębiorczości społecznej w Polsce można zaproponować dwa charakterystyczne modele przedsiębiorstw społecznych: „przedsiębiorczych organizacji *non-profit*” oraz „spółdzielni socjalnych”. Oba modele przedsiębiorstw społecznych sytuują się na pograniczu społeczeństwa obywatelskiego i systemu rynkowego. W swojej konstrukcji organizacyjnej i korzeniami rozwoju sięgają



do tradycji pierwszej połowy XIX wieku. Wraz z legislacyjnym ukonstytuowaniem w roku 2007 liczba spółdzielni socjalnych dynamicznie rośnie. Jako formy organizacyjno-prawne są zbliżone do przedsiębiorstw społecznych, szczególnie w świetle kryteriów EMES. Niemniej społeczny aspekt ich działalności, odwołujący się do cech społeczeństwa obywatelskiego, przypomina raczej zatrudnienie socjalne. Nieliczne dane statystyczne, dotyczące działalności trzeciego sektora w Polsce wskazują, że polskie przedsiębiorstwa społeczne z modelu „przedsiębiorczych organizacji *non-profit*” stanowią jego marginalną część, a dominującym źródłem ich przychodów są środki publiczne, a nie działalność gospodarcza. Próba analizy stanu przedsiębiorczości społecznej w odniesieniu do społeczeństwa obywatelskiego w Polsce prowadzi do mało pozytywnych wniosków. Jedynie około 7% badanych organizacji pozarządowych prowadzi działalność gospodarczą, z której wypracowane nadwyżki może przeznaczać na cele społeczne. To zaledwie wycinek wiedzy na ten temat. Pomocne w uzyskaniu szerszego obrazu na temat poziomu przedsiębiorczości społecznej w Polsce mogłyby być badania ogólnoswiatowe, do których należy globalny projekt GEM. Jego dwie edycje przeprowadzono w Polsce, nie wykonano jednak badań na temat przedsiębiorczości społecznej. Statystyki dotyczące innych krajów Europy wskazują, że aktywność społeczeństwa obywatelskiego wspierana działalnością zarobkową jest większa niż samo prowadzenie organizacji pozarządowych. Jest to dobry sygnał, świadczący o tym, że przedsiębiorczość społeczna mocniej wpisuje się w krajobraz społeczeństwa obywatelskiego.

Przedsiębiorczość społeczna jest najbardziej wyrazistym ucieleśnieniem postaw obywatelskich, ponieważ nie dotyczy jedynie pojedynczych postaw konsumenckich, nie kończy się na działalności rzeczniczej. W swoich założeniach wychodzi dalej. Angażując narzędzia ekonomiczne lub wdrażając innowacje w systemie społeczno-gospodarczym, ma szansę w sposób trwały i stabilny w nim się zakorzenić i przynieść oczekiwane efekty. Charakteryzuje się ona o wiele silniejszym potencjałem ekonomicznym i społecznym w porównaniu z klasyczną działalnością obywatelską organizacji pozarządowych. Szczególne zainteresowanie tychże organizacji problemami marginalizacji społecznej i ekonomicznej, przyczyniło się do powstania silnego nurtu tzw. nowej ekonomii społecznej, gdzie aktywność jednostek nie jest już ograniczona do wzajemnej pomocy, a reaguje na potrzeby i problemy lokalnego środowiska. To zaś jest postawa szczególnie proobywatelska i godna pozytywnej oceny. Co więcej, przedsiębiorczość społeczna w społeczeństwie obywatelskim niesie ze sobą pozytywną obietnicę. Jeśli traktować i promować ją jako źródło innowacji społecznych, jest potencjałem dla istotnych, a może nawet przełomowych zmian w rozwiązywaniu wielu problemów społecznych.



## Bibliografia

- Adamiak P., *Wizerunek organizacji pozarządowych. Raport z badania*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2015.
- Adamiak P., *Zaangażowanie społeczne Polek i Polaków Wolontariat, Filantropia, 1% i Wizerunek Organizacji Pozarządowych. Raport z badania 2013*, Stowarzyszenie Klon/Jawor Warszawa 2014.
- Adamski M. i in., *Trzeci sektor w Polsce: stowarzyszenia, fundacje, społeczne podmioty wyznaniowe, organizacje samorządu zawodowego, gospodarczego i pracodawców w 2012 r.*, seria „Studia i Analizy Statystyczne GUS”, Warszawa 2014.
- Alter K., *Social enterprise typology*, 2007, Virtue Ventures, <http://www.virtueventures.com/settypology.pdf>.
- Auriga-Borówko A. i in., *Podstawowe dane o wybranych organizacjach trzeciego sektora w 2012 roku*, GUS, Warszawa 2015.
- Austin J.E., Leonard B., Reficco E., Wei-Skillern J., *Social Entrepreneurship: It is for Corporations too* [w:] *Social entrepreneurship. New Models of Sustainable Social Change*, A. Nicholls (red.), Oxford University Press, Oxford 2005.
- Bačlawski K., Korczega M., Zbierowski P., *Studium przedsiębiorczości w Polsce w roku 2004. Raport GEM Polska*, Fundacja Edukacyjna Bachalski, Poznań 2005.
- Borzaga C., *Nowe trendy w partycypacji obywatelskiej: rosnąca rola zachowań społecznie odpowiedzialnych w konsumpcji, oszczędzaniu i produkcji* [w:] *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Wprowadzenie do problematyki*, E. Leś (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2008.
- Bratnicki M., Węclawska D., Tarnawa A., Zbierowski P., *Raport z badania Global Entrepreneurship Monitor – Polska 2012*, PARP, Warszawa 2013.
- Brzozowska J., *Dylematy spółdzielczości*, 2012, <http://www.ekonomiaspoleczna.pl/wiadomosc/752600.html>.
- Ciepielewska-Kowalik A., Pielniński B., Starnawska M., Szymańska A., *Social Enterprise in Poland: Institutional and Historical Context*, „ICSEM Working Papers” 2015, nr 11, Liege: The International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project.
- Civil Society and the Aid Industry*, A. Van Rooy (red.), Earthscan, London 1998.
- Clotfelter Ch.T., *Who benefits? The distributional consequences of the non-profit sector: introduction*, „Working Paper” 2011, nr 32, Institute for the Study of Philanthropy and Voluntarism, Institute of Policy Sciences and Public Affairs, Duke University.
- Czapiński J., *Diagnoza społeczna 2013. Warunki i jakość życia Polaków – Raport. Stan społeczeństwa obywatelskiego. Postawy i relacje społeczne*, [www.diagnoza.com](http://www.diagnoza.com). [Special issue], „Contemporary Economics” 2013, nr 7.



- Dees J.G., *The meaning of „social entrepreneurship” Draft report for the Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership*, Stanford University, Stanford 1998.
- Dees J.G., Anderson B.B., *Framing a Theory of Social Entrepreneurship: Building on Two Schools of Practice and Thought. Research on Social Entrepreneurship*, „ARNOVA Occasional Paper Series” 2006, t. 1, nr 3.
- Defourny J., Nyssens M., *The EMES approach of social enterprise in a comparative perspective*, EMES European Research Network, „Working Paper” 2012, nr 12/03.
- Drayton B., *Jak zmieniać świat? Przedsiębiorcy społeczni – wizjonerzy naszych czasów*, AnWero Wydawnictwo, Gdańsk 2009.
- Dominiak P., Wasilczuk J., Starnawska M., *Przedsiębiorczość nieproduktywna w świetle ekonomii instytucjonalnej. Analiza zjawiska w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2016 (w druku).
- Eggers W.D., Macmillan P., *Rewolucja rozwiązań. Współpraca pomiędzy biznesem, rządami oraz przedsiębiorstwami społecznymi na rzecz rozwiązania największych problemów współczesnego świata*, Poltext, Warszawa 2014.
- Evers A., Laville J-L., *Defining the third sector in Europe [w:] The third sector in Europe*, Cheltenham, Northampton, MA.
- Fowler A., *Ekonomia społeczna na południu w kontekście społeczeństwa obywatelskiego*, tekst przygotowany na konferencję w 2001 r.[w:] *Trzeci sektor dla zaawansowanych – współczesne teorie trzeciego sektora – wybór tekstów*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2006.
- Frączak P., *W poszukiwaniu tradycji. Dwa dwudziestolecia pozarządowych inspiracji*, Ogólnopolska Federacja Organizacji Pozarządowych, Spółdzielnia Kooperatywa Pozarządowa, Warszawa 2013.
- Frączak P., *W poszukiwaniu pozarządowej utopii, czyli idealna wizja polskiego sektora obywatelskiego*, „Trzeci Sektor” 2012, nr 26.
- Frąckiewicz-Wronka A., *Zarządzanie usługami społecznymi. Studium partnerstw publiczno-społecznych*, Difin, Warszawa 2014.
- Fulton K., Dees G., *The Past, Present, and Future of Social Entrepreneurship, conversation with Greg Dees*, Center for the Advancement of Social Entrepreneurship, Fuqua School of Business, 2006.
- Gliński P., *Idealna wizja polskiego sektora obywatelskiego. Jak mogłoby być i dlaczego tak nie jest?* „Trzeci Sektor” 2012, nr 26.
- Gołębiowski G., *Przedsiębiorczość w Polsce w świetle badań Global Entrepreneurship Monitor*, „Studia BAS” 2014, nr 1(37) [Rozwój przedsiębiorczości oraz sektora małych i średnich przedsiębiorstw, G. Gołębiowski (red.)].
- Goś-Wójcicka K. i in., *Trzeci sektor w Polsce. Stowarzyszenia, Fundacje, Społeczne podmioty wyznaniowe, samorząd zawodowy i gospodarczy oraz organizacje pra-*



- codawców w 2010 roku, seria „Studia i Analizy Statystyczne GUS”, Warszawa 2013.
- Graff A., *Kłopoty z ngo – post-scriptum*, zmieniona wersja wystąpienia w dyskusji „Społeczeństwo obywatelskie: mity i rzeczywistość” zorganizowanej 8 lutego 2010 r. przez Fundację im. Stefana Batorego.
- Grenier P., *Social Entrepreneurship in the U.K.: From Rhetoric to Reality?* [w:] *An Introduction to Social Entrepreneurship: Voices, Preconditions, Contexts*, R. Zeigler (red.), Edward Elgar, Cheltenham 2009.
- Hausner J., *Wywiady z krajowymi ekspertami akademickimi, przedstawicielami administracji szczebla krajowego i regionalnego oraz przedsiębiorstw społecznych. Rozmowa z Witoldem Kwaśnickim* [w:] *Opracowanie dotyczące nowych danych i trendów w ekonomii społecznej oraz w przedsiębiorstwach społecznych w Polsce i Europie*, raport dla Centrum Rozwoju Zasobów Ludzkich, A. Korycki (red.) (niepubl.).
- Herbst J., *Polski trzeci sektor w świetle teorii przedsiębiorstwa społecznego* [w:] *Od trzeciego sektora do przedsiębiorczości społecznej – wyniki badań ekonomii społecznej w Polsce*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2008.
- Informacja o funkcjonowaniu spółdzielni socjalnych działających na podstawie ustawy z dnia 27 kwietnia 2006 roku o spółdzielniach socjalnych za okres 2010–2011* (2012), 2013, <http://www.pozytek.gov.pl/files/EKONOMIA%20SPOLECZNA/Informacja...%20OPUBLIKOWANA%20DPP%2012.2012.pdf>.
- Informacja o funkcjonowaniu spółdzielni socjalnych działających na podstawie ustawy z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych za okres 2012–2013*, 2015, <http://bip.kprm.gov.pl/download/75/13733/RM-24-4-15dlaSejmuiSenatu.pdf>.
- Indeks poziomu rozwoju i stabilności organizacji obywatelskich w Polsce w roku 2012*, Instytut Spraw Publicznych, maj 2013 r.
- Indeks poziomu rozwoju i stabilności organizacji obywatelskich w Polsce w roku 2013*, Instytut Spraw Publicznych, maj 2014 r.
- Indeks poziomu rozwoju i stabilności organizacji obywatelskich w Polsce w roku 2014*, Instytut Spraw Publicznych, maj 2015 r.
- Kanter R.M., *From Spare Change to Real Change: The Social Sector as Beta Site for Business Innovation*, „Harvard Business Review” 1999, t. 41, nr 3.
- Lepoutre J., Justo R., Terjesen S., Bosma N., *Designing a global standardised methodology for measuring social entrepreneurship activity: the Global Entrepreneurship Monitor social entrepreneurship study*, „Small Business Economics” 2013, nr 40.
- Martin R.L., Osberg S., *Social entrepreneurship: The Case for Definition*, „Stanford Social Innovation Review” 2007, Spring.





- Münkner H.H., *Multi-stakeholder co-operatives and their legal framework* [w:] *Trends and challenges for Co-operatives and Social Enterprises in developed and transition countries*, C. Borzaga, R. Spear (red.), Edizioni 31, Trento 2004.
- Nicholls A., *Social enterprise and social entrepreneurs* [w:] *The Oxford Handbook of Civil Society*, M. Edwards (red.), Oxford University Press, New York 2011.
- Pestoff V.A., *Third sector and cooperative services. From determination to privatization*, „Journal of Consumer Policy” 1992, t. 15, nr 1.
- Poselski projekt ustawy o przedsiębiorstwie społecznym i wspieraniu podmiotów ekonomii społecznej*, <http://orka.sejm.gov.pl/Druki7ka.nsf/0/B349885CF7ED5077C1257E690042C6D9/%24File/3521-ustawa.docx>.
- Przewłocka J., Adamiak P., Herbst J., *Podstawowe fakty o organizacjach pozarządowych 2012. Raport z badania*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2013.
- Reynolds P. i in., *Global Entrepreneurship Monitor: Data collection design and implementation 1998–2003*, „Small Business Economics” 2005, nr 24.
- Rymsza M., *Eksperci o kondycji sektora pozarządowego w Polsce w latach 2004–2011*, „Trzeci Sektor” 2013, nr 30(2).
- Rymsza M., *Rozwój sektora gospodarki społecznej w Polsce: między zatrudnieniem socjalnym i przedsiębiorczością społeczną*, „Trzeci Sektor” 2010, nr 21.
- Salamon L. i in., *Global Civil Society: Dimensions of the non-profit sector*, Institute for Policy Studies, Centre for Civil Society Studies, Johns Hopkins University, Baltimore, 1999, <http://ccss.jhu.edu/wp-content/uploads/downloads/2011/08/Global-Civil-Society-I.pdf>.
- Starnawska M., *Zachowanie poprzez sieciowanie w przedsiębiorczości społecznej w odpowiedzi na trudne otoczenie instytucjonalne – przypadek 5 spółdzielni socjalnych*, „Problemy Zarządzania” 2014, t. 4, nr 48.
- Terjensen S., Lepoutre J., Justo R., Bosma N., *Global Entrepreneurship Monitor, 2009. Report on Social Entrepreneurship*, Babson and Universidad del Desarrollo, „Trzeci Sektor” 2014, nr 31 [Nowe formy aktywności].
- Ustawa z 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych (Dz.U. nr 94, poz. 651, ze zm.).
- Wygnański J., *Wyznania człowieka zngoizowanego. Polemika z Graff*, „Gazeta Wyborcza” z 3 października 2010 r.

