

*dr Sławomir Solecki*

Instytut Socjologii  
Uniwersytet Rzeszowski

## **Ekonomia społeczna i jej wrogowie**

### **EKONOMIA SPOŁECZNA W DOBIE ŚWIATOWEGO KRYZYSU GOSPODARCZEGO JAKO ŹRÓDŁO ZMIANY SPOŁECZNEJ**

Uznając, że najbardziej stałym elementem życia społecznego jest permanentna jego zmiana, niniejsze opracowanie ogniskuje się wokół jednego z najważniejszych wymiarów przemian współczesnego rynku pracy w Polsce, jakim w ostatniej dekadzie było pojawienie się nowych form aktywności gospodarczej będących realizacją koncepcji ekonomicznych uwzględniających cele społeczne i zmierzających do budowy zrębów sektora ekonomii społecznej [Karwińska 2010, s. 7–25]. Pomimo że z roku na rok przedsięwzięcia społecznych jest coraz więcej, a sumy środków wydawanych i generowanych przez nie sięgają wielu milionów złotych, to wiedza dotycząca ekonomii społecznej zdecydowanie za wolno przebija się do powszechnej świadomości, nie tylko jako skuteczny sposób aktywizacji społecznej i zawodowej, a wręcz instrument realizowania określonej polityki stawiającej sobie za cel rozszerzanie inkluzji społecznej – wciąż jest ona zbyt ekskluzywna, by nie powiedzieć ezoteryczna [Dąbrowska, 2008].

W sytuacji światowego kryzysu gospodarczego rozwijanie ekonomii społecznej jako równoprawnego wobec prywatnego i publicznego obszaru aktywności gospodarczej nabrało tempa. Wobec widma rozszerzania się kryzysu koncepcje ekonomii społecznej traktowane jako niszowe uzupełnienie dla procesów gospodarczych i przemian zachodzących na rynkach pracy, w krótkim czasie stały się istotnymi propozycjami teoretycznymi branżami pod uwagę przez polityków gospodarczych i ekonomistów głównych nurtów w debacie mającej na celu poszukiwanie rozwiązań uzdrawiających globalną ekonomię [*Atlas dobrych praktyk inkluzji społecznej i zawodowej*, 2011, s. 10–11].

Nie ulega wątpliwości, że to, co najogólniej mieści się w pojęciu „ekonomia społeczna”, przeżywa w Polsce dynamiczny wzrost, posiada coraz większe znaczenie i rezonans społeczny. Rolę ekonomii społecznej dostrzegły władze państwowe i regionalne, o czym może świadczyć uznanie rozwoju przedsiębiorczości społecznej za priorytet polityki społecznej, w której staje się ona jednym z podstawowych instrumentów przeciwdziałania wykluczeniu zawodowemu i społecznemu najsłabszych kategorii społecznych [Rymsza, 2007, s. 186–189].

Obserwowany w minionej i obecnej dekadzie rozwój ekonomii społecznej wynikał głównie z realizacji przez Polskę zapisów Europejskiej Strategii Zatrudnienia jak również z wdrażania unijnej polityki spójności. Przyjęte rozwiązania zapewniające finansowanie przedsięwzięć ekonomii społecznej ze środków publicznych sprawiły, że z roku na rok liczba inicjatyw i podmiotów ekonomii społecznej jest coraz większa. Specyfika będącego wciąż *in statu nascendi* rodzimego, jak i europejskiego modelu ekonomii społecznej wynika z dominującej praktyki wiążącej się z jej finansowaniem, i polega na uznaniu, że głównym źródłem kapitału niezbędnego do rozwijania działalności podmiotów ekonomii społecznej jest władza publiczna, a konkretnie budżet państwa i unijne fundusze strukturalne [Hausner, 2011, s. 13, 16–17] .

Liczba opracowań poświęconych stanowi i perspektywom rozwoju rodzimej ekonomii społecznej ukazujących ją jako skuteczny sposób eliminowania ważkich problemów społecznych, tj. wykluczenie z rynku pracy czy nierówności w dostępie do zatrudnienia, którym ani państwo, ani rynek nie są w stanie dostatecznie skutecznie przeciwdziałać rośnie w szybkim tempie. Analiza aktualnych i potencjalnych zagrożeń, z którymi wiąże się proces tworzenia sektora ekonomii społecznej podjęta w artykule, nie ma na celu jej deprecjonowania, lecz wpływa z głębokiego przeświadczenia, że tylko identyfikacja obszarów problemowych pozwoli skonstruować skuteczne i nowoczesne rozwiązania systemowe. Pilna potrzeba stworzenia takiego dostosowanego do polskich realiów systemu wspierania ekonomii społecznej stanowi więc szansę wprowadzania, w pewnej mierze zaplanowanej i kontrolowanej, zmiany społecznej, która może zainicjować proces odblokowywania tkwiących w społeczeństwie polskim zasobów a także uspionych w nim kapitałów.

### TRZECI SEKTOR MATECZNIKIEM EKONOMII SPOŁECZNEJ W POLSCE

Szczególną rolę w promowaniu i upowszechnianiu ekonomii społecznej w Polsce odgrywają organizacje pozarządowe wspierane przez środowiska akademickie i eksperckie. Nie ma przesady w stwierdzeniu, że to właśnie w tych środowiskach powstały pierwsze przedsięwzięcia stanowiące podwaliny rodzimej przedsiębiorczości społecznej, jak np. projekt „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej” w ramach Programu Inicjatyw Wspólnotowych „Equal” w pierwszych latach polskiego członkostwa w UE [Frączek, Wygnański, 2006, 2008].

Niewystarczający poziom rozwoju trzeciego sektora w Polsce przesądza jednak o tym, że nie jest on w stanie samodzielnie wprowadzić ekonomii społecznej do głównego nurtu życia gospodarczego [*Aktywność Polaków w organizacjach obywatelskich*, 2010, CBOS]. Słabość sektora trzeciego wydaje się być wrogiem ekonomii społecznej.

W zestawieniu ze społeczeństwami zachodnioeuropejskimi muszą niepokoić wskaźniki partycypacji społecznej mierzonej m.in. członkostwem w organizacjach dobrowolnych, angażowaniem się jednostek w różne aspekty życia lokalnych społeczności, poziomem oddolnych inicjatyw obywatelskich, czy uczestnictwem w różnych formach wolontariatu. Inaczej niż w Stanach Zjednoczonych i w wielu państwach Unii Europejskiej, gdzie najczęściej wolontariat wzmacnia pozycję na rynku pracy jednostki zawodowo czynnej i jest źródłem jej rozwoju osobistego, nowych kwalifikacji zawodowych i kompetencji społecznych, w Polsce wolontariuszami są zwykle osoby młode i uczące się oraz osoby, które osiągnęły już wiek emerytalny.

Analizując kondycję rodzimej ekonomii społecznej w kończącej się perspektywie finansowej należy poruszyć kilka kwestii, które znacząco wpływają na jej obecny stan, a jednocześnie przesądzają o wizerunku i efektywności przedsiębiorczości społecznej w przyszłości.

Pomimo wysokiej dynamiki tworzenia podmiotów ekonomii społecznej w ostatnich pięciu latach łączna ich liczba jest wciąż niewielka. Około dziesięć tysięcy przedsiębiorstw społecznych, którym w 2011 roku udzielone zostało wsparcie w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego i tylko około czterysta spółdzielni socjalnych działających w kraju pokazują rozmiary zjawiska na tle całej polskiej gospodarki. Dominujące w realiach konkursowych obecnej perspektywy finansowej Unii Europejskiej podejście do zakładania przedsiębiorstw społecznych w ramach projektów współfinansowanych z funduszy unijnych stosowane jest głównie przez organizacje pozarządowe.

W obecnej perspektywie finansowej na lata 2007–2013 w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego w jednym tylko poddziałaniu 7.2.2 Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki na rozwój ekonomii społecznej przeznaczono 172 mln euro [Guz, 2011, s. 7–18]. Wsparcie finansowe w postaci dotacji inwestycyjnej tworzoną w tym trybie podmiotom ekonomii społecznej wciąż udzielane jest w zbyt dużym stopniu z pobudek „ideowych”, bez równorzędnego traktowania celów społecznych i ekonomicznych, i w niewielkim stopniu w oparciu o dogłębną analizę jego celowości i efektywności ekonomicznej, co zagraża funkcjonowaniu przedsiębiorstwa już w zarodku.

Tworzenie przedsiębiorstw społecznych, których jedynym źródłem kapitału początkowego stanowi bezzwrotna dotacja oraz wsparcie finansowe w okresie realizacji projektu, nie jest w gruncie rzeczy zorientowane na premiowanie długookresowej działalności gospodarczej przedsiębiorstwa społecznego po jego zakończeniu, nie wymusza też budowania od samego początku istnienia podmiotu ekonomii społecznej trwałych rozwiązań pozwalających na wzmacnianie jego pozycji rynkowej w dłuższej perspektywie czasowej. Dlatego miejsca pracy w przedsiębiorstwach społecznych, powstające np. w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 7.2.2, a rzadziej ze środków Funduszu Pracy stosunkowo krótko funkcjonują na rynku. Za środki wydatkowane w ramach pomocy

publicznej, na utworzenie tego typu podmiotów gospodarczych, można by utworzyć znacznie więcej miejsc pracy w sektorze prywatnym. Zdarza się, że do projektu administracyjnie włączane są osoby bezrobotne, wykluczone z rynku pracy, które tak naprawdę nie mają motywacji, by się aktywizować i po zakończeniu projektu zwykle wracają do sprawdzonych strategii radzenia sobie z sytuacją braku dochodów w postaci „życia na garnuszk” opieki społecznej, podejmowania różnych form zatrudnienia „na czarno”, czy wyjazdu za granicę w poszukiwaniu pracy [Solecki, 2006, s. 170–183].

Ekonomia społeczna nosi znamiona gospodarki niszowej, mającej na celu uzupełnianie oferty podmiotów działających w otwartej gospodarce, a nie konkurowanie z nimi. Komplementarność sektora ekonomii społecznej wobec działalności gospodarczej pozostałych przedsiębiorstw stanowi jeden z powodów, dla których tworzenie i dotowanie przedsiębiorstw społecznych jest zgodne z interesem społecznym [Hausner, 2011, s.7]. Wsparcie finansowe udzielane przedsiębiorstwom społecznym w ramach pomocy publicznej nie może być to jednak stałą i bezterminową praktyką. Przedsiębiorstwo społeczne jest bowiem nadal przedsiębiorstwem, które w wyniku prowadzonej działalności ma osiągać zysk. Tym co odróżnia zasadniczo podmioty sektora ekonomii społecznej od każdego innego jest sposób podziału wypracowanego zysku określający, w jakim stopniu jest on konsumowany, a w jakim akumulowany i przeznaczany na dalszy rozwój działalności gospodarczej.

Doświadczenia tworzenia polskiego modelu ekonomii społecznej pokazują możliwości i szanse, ale również zagrożenia rozwoju gospodarki społecznej w oparciu o organizacje pozarządowe, których statutowa działalność ma charakter non profit. Przedsiębiorstwa społeczne tworzone przez organizacje trzeciego sektora z założenia nienastawione na wypracowywanie finansowej nadwyżki – co podkreśla J. Hausner – są z reguły pozbawione realnego nadzoru właścicielskiego, jak również uczestnictwa w zarządzaniu wynikającym z posiadania udziałów, co sprawia, że trudności w sferze kierowania przedsiębiorstwem społecznym przekładają się na wyniki jego działalności gospodarczej [Hausner, 2011, s.14].

#### IDENTYFIKACJA ZAGROZEŃ DLA RODZIMEJ EKONOMII SPOŁECZNEJ

Nawiązanie do głośnej pracy Karla Raimunda Poppera w tytule niniejszego artykułu nie jest przypadkowe [Popper, 1993]. Skoro w powszechnym odbiorze ekonomia społeczna jest akceptowana i uznawana jako skuteczne narzędzie realizacji ważnych społecznie celów, to „kto?” lub „co?” jest lub może być dla niej zagrożeniem albo wrogiem?

Wśród różnych czynników mających wpływ na rozwój ekonomii społecznej zagrożeniem w najszerszym kontekście rozpatrywanym na makrostrukturalnym poziomie życia społecznego wydaje się być niski kapitał społeczny cechujący

współczesne społeczeństwo polskie. Zgodnie z teorią kapitału społecznego powodzenie ekonomiczne i sprawne funkcjonowanie instytucji zależy od poziomu kapitału społecznego. Można wyróżnić trzy jego komponenty: społeczne zaufanie, normy wzajemności i sieci obywatelskiego zaangażowania. Zaufanie ułatwia nawiązywanie kontaktów i skłania ludzi do współpracy [Sztompka, 2007, s. 244]. Brak zaufania nakazuje ostrożność zarówno w kontaktach z innymi, jak i w angażowaniu się w zbiorowe działania. Wskaźnik kapitału społecznego, jakim jest bardzo niski poziom zaufania wobec niespokrewnionych osób świadczy o występowaniu w skali ogólnospołecznej procesów dezintegracyjnych o anomicznym w istocie charakterze. Kryzys zaufania społecznego w odniesieniu do działalności gospodarczej przejawia się w niezdolności do tworzenia trwałych więzów lojalności, rzetelności i niezawodności, dlatego też zdecydowanie negatywnie wpływa na funkcjonowanie przedsiębiorstwa społecznego – zarówno spółdzielni socjalnej, jak i spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Brak w Polsce silnych tradycji wspólnych działań biznesowych będący w dużej mierze wynikiem wspomnianego zjawiska sprawia, że w świadomości społecznej podejmowanie działalności gospodarczej traktowane jest jako aktywność indywidualistyczna i w swej istocie egoistyczna gdyż realizowana przez jednostki wyłącznie dla zysku. Inne motywacje przyświecające przedsiębiorcom takie jak: dobroczynność, altruizm, bezinteresowność, uznawanie wartości prospołecznych jako wartości autotelicznych są wciąż traktowane z pewną podejrzliwością. Rzadko też są dostrzegane przez główne współczesne teorie makroekonomiczne i obecne w systemie prawodawstwa gospodarczego.

Dominujący rys rodzimej ekonomii społecznej rozwijanej w oparciu o kapitał pochodzący z sektora publicznego oznacza konieczność tworzenia instytucjonalnego systemu, który w spójny i transparentny sposób będzie koordynował podejmowane lokalnie działania i efektywnie alokował środki publiczne przekazywane podmiotom ekonomii społecznej. Takiego systemu dotychczas nie udało się w Polsce zbudować. Duża zmienność krajowych i unijnych regulacji prawnych oraz niepewność kolejnej perspektywy finansowej ze względu na toczące się w ostatnim kwartale 2012 roku konsultacje dotyczące budżetu Unii Europejskiej na lata 2014–2020, w tym zwłaszcza kontrowersje wokół ostatecznego kształtu polityki spójności odsuwają w czasie prace nad systemem instrumentów prawnych, finansowych i zarządczych niezbędnych do rozwoju ekonomii społecznej [Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej (projekt), 2012, s. 9–25].

Szczególną rolę w powstającym systemie wsparcia podmiotów ekonomii społecznej odgrywają Regionalne Ośrodki Ekonomii Społecznej (ROES). Prowadzone najczęściej przez organizacje pozarządowe ROES-y jako pośrednie ogniwa pomiędzy działającymi lokalnie podmiotami ekonomii społecznej a instytucjami pośredniczącymi I i II stopnia poprzez szereg działań o charakterze integracyjnym, edukacyjnym i promocyjnym przyczyniają się do tworzenia sieci

współpracy pomiędzy podmiotami ekonomii społecznej, a także uczestniczą w procesach aktualizowania regionalnych strategii rozwoju w obszarze problematyki wykluczenia na rynku pracy i wspierania rozwoju kapitału ludzkiego [Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej (projekt), 2012, s. 1–8].

W przeciwieństwie do organizacji pozarządowych będących do tej pory liderami przedsiębiorczości społecznej w Polsce samorządy terytorialne wciąż w niewielkim stopniu dostrzegają w rozwoju ekonomii społecznej istotny interes społeczny oraz szansę na wzmocnienie społeczności lokalnych. Ekonomia społeczna nie stanowi jeszcze interesu politycznego, dlatego też w minimalnym zakresie jest obecna w programach ugrupowań politycznych działających w środowiskach wiejskich i małomiasteczkowych. Brak wiedzy i świadomości władz samorządowych jakie korzyści wynikają z rozwijania działających lokalnie podmiotów ekonomii społecznej sprawia, że wciąż lokuje się ona głównie w miastach, a nie w gminach, gdzie jest najbardziej potrzebna. Gdy lokalne władze samorządowe wykazują się gotowością wspierania inicjatyw związanych z ekonomią społeczną, na przeszkodzie wyrastają długie biurokratyczne procedury dotyczące udzielenia pomocy przedsiębiorstwom społecznym np. w formie przekazania pomieszczeń na planowaną przez nie działalność albo brak wolnych środków w budżecie gminy wynikający najczęściej z nieuwzględnienia w planie wydatków potrzeb kielkujących dopiero w środowisku lokalnym podmiotów ekonomii społecznej.

Zagrożeniem dla ekonomii społecznej w Polsce jest rozwijanie przedsiębiorstw społecznych głównie w oparciu o kapitał pochodzący ze środków publicznych oraz brak w tym zakresie rozwiązań praktykowanych w innych państwach i obszarach kulturowych jak np. koncepcji dotyczących tworzenia alternatywnych źródeł pozyskiwania kapitału przez przedsiębiorstwa społeczne np. w formie zwrotnych instrumentów finansowych czy upowszechniania „franczyzy społecznej” propagowanych przez Muhammada Yunusa [Yunus, 2011, s. 171–188]. Szczególnie dotkliwie odczuwalny przez przedsiębiorstwa społeczne jest brak dostępności do funduszy pożyczkowych i poręczeniowych [Hausner, 2011, s. 11].

Rozwojowi sektora ekonomii społecznej szkodzą spóźnione i niewystarczające zmiany prawne nieuwzględniające specyfiki działalności przedsiębiorstw społecznych. Niespójny polski system finansów publicznych, prawo zamówień publicznych czy wciąż omijane w procedurach przetargowych klauzule społeczne, uniemożliwiają uruchomienie uspijonych zasobów i kapitałów ekonomii społecznej tkwiących w środowiskach Polski Lokalnej. Klauzule społeczne, mimo że nie mogą uprzywilejowywać podmiotów ekonomii społecznej, stwarzają szansę łączenia w środowisku lokalnym celów gospodarczych wynikających z potrzeb zgłaszanych przez samorząd z ważkimi celami społecznymi w postaci np. zatrudniania najsłabszych kategorii zawodowych na rynku pracy, tj. osoby niepełnosprawne, długotrwale bezrobotne, dyskryminowane ze względu na wiek, płeć, czy przynależność do grup etnicznych bądź mniejszościowych. Samorządy, niestety, klauzul społecznych nie stosują, co wynika głównie z braku współpracy pomiędzy

władzami lokalnymi a organami administracji publicznej w kwestii procedur obowiązujących w postępowaniu przetargowym oraz ich interpretacji przez organy kontroli skarbowej, tj. regionalne izby obrachunkowe czy izby skarbowe.

Jako zagrożenie dla ekonomii społecznej należy wskazać również wciąż niewystarczającą ilość profesjonalnie przygotowanych do pracy w przedsiębiorstwach społecznych kadr. Dotyczy to zarówno liderów podmiotów ekonomii społecznej, którzy będą w stanie wykonać swoistą pracę u podstaw w zakresie edukacji, motywacji, a zwłaszcza prowadzenia działalności biznesowej, jak i animatorów infrastruktury wsparcia dla przedsiębiorstw społecznych w ramach prowadzonych przez organizacje pozarządowe czy samorządowe Ośrodków Wsparcia Ekonomii Społecznej. Według stanu na koniec grudnia 2011 roku funkcjonowało w Polsce tylko 292 OWES-y [*Wnioski Ogólnopolskich Spotkań Ekonomii Społecznej*, 2012].

Trwające nieprzerwanie wypracowywanie modelu ekonomii społecznej znajduje wyraz w debacie toczącej się w środowiskach stanowiących instytucjonalne wsparcie i zaplecze gospodarki społecznej w Polsce, zarówno Regionalnych Ośrodków Ekonomii Społecznej, jak i Ogólnopolskich Spotkań Ekonomii Społecznej [*Wnioski Ogólnopolskich Spotkań Ekonomii Społecznej*, 2012]. Jako partner dla władzy publicznej związane z ekonomią społeczną środowiska formułują postulaty i dyrektywy, które powinny znaleźć swoje odzwierciedlenie w rozwiązaniach prawnych i finansowych nowej perspektywy finansowej Unii Europejskiej. Wśród głównych rozwiązań obecnego stanu polskiej ekonomii społecznej niosących pewne ryzyko i zagrożenia dla funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych w przyszłości wskazywane jest m.in.:

- zbytne nastawienie na rozwój organizacyjny infrastruktury wsparcia ekonomii społecznej, kosztem bezpośredniego wsparcia udzielanego podmiotom ekonomii społecznej,
- brak strategicznego podejścia do budowy systemu wsparcia ekonomii społecznej na poziomie regionalnym oraz wdrażania działań w tym zakresie,
- nieadekwatne wskaźniki, niejasne instrukcje powodujące niezrozumienie sensu i sposobu budowy systemu wsparcia ekonomii społecznej w regionach,
- przypadkowość konkursów i wybranych projektodawców powodujący w efekcie brak trwałej i sprawnej infrastruktury wsparcia ekonomii społecznej,
- nieadekwatny plan wsparcia ekonomii społecznej na poziomie kraju premiujący podejście produktowe i ilościowe,
- brak miejsca na innowacje i elastyczność w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki ograniczony katalog działań zawężający możliwy rozwój przedsiębiorstw społecznych,
- niski poziom wskaźnika trwałości funkcjonowania Ośrodków Wsparcia Ekonomii Społecznej działających po zakończeniu realizacji projektu – według stanu na koniec 2011 roku tylko dziesięć podmiotów tego typu w skali kraju przetrwało ponad dwa lata [*Wnioski Ogólnopolskich Spotkań Ekonomii Społecznej*, 2012].

Pomimo wskazywanych licznych zagrożeń dla krystalizującego się w Polsce sektora ekonomii społecznej jej rozwój wydaje się procesem na trwałe wbudowanym w krajowy system gospodarczy. Konstruowany w ostatnich latach model ekonomii społecznej w zbliżającej się perspektywie finansowej 2014–2020 przyjmie zapewne postać dojrzałszych niż dotychczas rozwiązań systemowych, a wprowadzane zmiany spowodują, że ekonomia społeczna stanie się realnym uzupełnieniem dla gospodarki kraju i ważnym czynnikiem jej wzrostu.

Z pewnością ekonomia społeczna ma szczególną rolę do spełnienia w środowiskach najsłabszych z punktu widzenia logiki gospodarki rynkowej. Koncepcje ekonomii społecznej sprawdzają się w realiach kryzysu gospodarczego lepiej niż inne. Ich wartość polega na tym, że pozwalają one rozwiązywać trudne problemy społeczne przy pomocy narzędzi ekonomicznych, których stosowanie i powszechna dostępność zdobywa sobie w XXI wieku rangę równą innym prawom człowieka.

#### LITERATURA

- Karwińska A., 2010, *Uwarunkowania dobrego funkcjonowania społeczeństwa. Znaczenie gospodarki społecznej*, „Ekonomia Społeczna”, Uniwersytet Ekonomiczny Kraków, 1/2010, s. 7–25.
- Atlas dobrych praktyk inkluzji społecznej i zawodowej*, 2011, FEBEA, Warszawa.
- Rymsza M., 2007, *Druga fala ekonomii społecznej w Polsce a koncepcja aktywnej polityki społecznej* [w:] *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*, red. T. Kaźmierczak, M. Rymsza, ISP, Warszawa, s. 175–189.
- Aktywność Polaków w organizacjach obywatelskich*, 2010, Warszawa, CBOS, BS/16/2010 dostępne na <http://www.cbos.com.pl>
- Guz H., 2011, *Wsparcie sektora ekonomii społecznej w ramach VII Priorytetu Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007–2013*, „Ekonomia Społeczna”, Uniwersytet Ekonomiczny Kraków, 1/2011, s. 7–18.
- Hausner J., 2011, *Przedmowa do wydania polskiego* [w:] M. Yunus, *Przedsiębiorstwo społeczne. Kapitalizm dla ludzi*, Wyd. ConCorda, Warszawa, s. 11–18.
- Sztompka P., 2007, *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Kraków.
- Yunus M., 2011, *Przedsiębiorstwo społeczne. Kapitalizm dla ludzi*, Wyd. ConCorda, Warszawa.
- Wnioski Ogólnopolskich Spotkań Ekonomii Społecznej*, 2012, Kraków.
- Dąbrowska J. (red.), 2008, *Od trzeciego sektora do przedsiębiorczości społecznej – wyniki badań ekonomii społecznej w Polsce*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa.
- Frączek P., Wygnański J., 2006, *Raport otwarcia projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej*, Warszawa.
- Frączek P., Wygnański J., 2008, *Polski model ekonomii społecznej. Rekomendacje dla rozwoju*, FISE, Warszawa.
- Kobielska J., 2010, *Obraz spółdzielni socjalnych w świetle badań przeprowadzonych w ramach projektu „Wykluczenie społeczne: diagnoza i mechanizmy przeciwdziałania w województwie wielkopolskim”* [w:] *Spółdzielnie socjalne. Skuteczny mecha-*



*nizm walki z wykluczeniem społecznym czy ślepa uliczka?”*, red. J. Tittenbrun, Poznań.

Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej (projekt), 2012, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa.

Popper K.R., 1993, *Społeczeństwo otwarte i jego wrogowie*, Warszawa.

Malikowski M. (red.), 2006, *Kategorie społeczne Podkarpacia najbardziej zagrożone trwałym bezrobociem. Diagnoza i postulaty praktyczne*, Rzeszów.

Solecki S., 2006, *Podsumowanie – konstatacje i zalecenia praktyczne* [w:] *Kategorie społeczne Podkarpacia najbardziej zagrożone trwałym bezrobociem. Diagnoza i postulaty praktyczne*, red. M. Malikowski, Rzeszów.

### *Streszczenie*

Artykuł prezentuje genezę i główne cechy polskiego modelu ekonomii społecznej. W artykule została ukazana istota przedsiębiorczości społecznej bazującej na doświadczeniach i potencjale rodzimego trzeciego sektora oraz dominującej praktyce wiążącej się z finansowaniem podmiotów ekonomii społecznej ze środków publicznych. Dynamiczny rozwój przedsiębiorstw społecznych w Polsce wymusza tworzenie dostosowanego do polskich realiów systemu wspierania tej formy działalności gospodarczej. Powstanie takiego systemu może uruchomić proces odblokowywania tkwiących w społeczeństwie polskim zasobów i uspionych w nim kapitałów.

Koncepcje ekonomii społecznej sprawdzają się w realiach światowego kryzysu gospodarczego lepiej niż inne. W sytuacji przeciwdziałania jego skutkom, upowszechnianie form działalności gospodarczej opierających się na koncepcjach ekonomicznych uwzględniających cele społeczne zyskało ogromnie na znaczeniu. W krótkim czasie stały się one istotnymi propozycjami brany pod uwagę w debacie mającej na celu poszukiwanie rozwiązań uzdrawiających rodzimą gospodarkę.

Przedstawione w artykule doświadczenia tworzenia polskiego modelu ekonomii społecznej pokazują, możliwości i szanse jego rozwoju, ale również tkwiące w nim zagrożenia.

## **Social economy and its enemies**

### *Summary*

The article presents the origins and the main features of the Polish model of social economy. It discusses the essence of social entrepreneurship drawing on the experiences and the potential of the third sector in Poland and employing the widespread practice where financing for social economy entities is provided from public funds. The dynamic growth of social enterprises in Poland prompts the development of a support system designed for economic operations of this type and adjusted to the Polish realities. Properly established, such system may instigate the release of resources and assets inherent to and dormant in Polish people.

Concepts of social economy prove to be more effective than other approaches in the realities of the global economy crisis. In the circumstances where its effects need to be neutralized, promotion of operations based on the concepts of economy taking into account society-oriented goals has become increasingly important. In a short time these solutions have gained recognition in the debate aimed at finding options for healing the domestic economy.

Presented in this article, the experiences of developing Polish model of social economy illustrate the chances and opportunities for its growth as well as risks contained within it.