

Jan Herbst

Kondycja ekonomii społecznej w Polsce 2006



Streszczenie

Ekonomia społeczna to nowy termin w polskiej debacie publicznej, choć przecież odwołuje się do tradycji i działań, które przez długi czas tworzyły u nas nie tylko system instytucji emancypacji społecznej i ekonomicznej, ale także narzędzie emancypacji narodowej. Ich dorobek został po II wojnie światowej w znacznej mierze zaprzepaszczony. Dziś, instytucje uznawane w Europie za rdzeń ekonomii społecznej w Polsce dopiero się odradzają, lub zmagają się z własną przeszłością. Na tym niepewnym gruncie zaczynają wyrastać nowe inicjatywy, łączące tradycje samoorganizacji o charakterze ekonomicznym z orientacją na cele społeczne. Powstaje pytanie, jakie są obecnie przesłanki dla ich rozwoju, jaka jest kondycja organizacji, z których się wyłaniają, oraz jakie jest przełożenie pomiędzy praktyką funkcjonowania polskiego trzeciego sektora a teorią przedsiębiorczości społecznej. Te pytania stanowią punkt odniesienia dla niniejszego raportu.

O autorze

Jan Herbst - socjolog, autor wielu publikacji opisujących natężenie i uwarunkowania aktywności społecznej Polaków oraz problemy organizacji pozarządowych. Specjalista ds. badań w Stowarzyszeniu Klon/Jawor. Doktorant w Instytucie Socjologii Uniwersytetu Warszawskiego, gdzie prowadzi zajęcia z analizy i interpretacji danych statystycznych, był współwykładowcą seminarium „Przyszłość społeczeństwa obywatelskiego”. Laureat nagrody im. Floriana Znanieckiego.

STOWARZYSZENIE KLON/JAWOR

Stowarzyszenie Klon/Jawor jest organizacją pozarządową, której głównym celem jest rozwój tolerancyjnego, aktywnego, twórczego, samoorganizującego się społeczeństwa. Stowarzyszenie zajmuje się szeroko rozumianą działalnością informacyjną, w ramach której przeprowadza badania socjologiczne, publikuje wydawnictwa, prowadzi internetową bazę danych o organizacjach. Stowarzyszenie jest administratorem portalu www.ngo.pl – największego źródła informacji o organizacjach pozarządowych i inicjatywach obywatelskich w Polsce. Od roku 2005 Stowarzyszenie Klon/Jawor uczestniczy w realizacji projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”, w ramach którego odpowiedzialne jest m.in. za realizację badań ekonomii społecznej w Polsce, prowadzenie bazy danych podmiotów ekonomii społecznej, a także administrowanie portalem www.ekonomiaspoleczna.pl.

© Stowarzyszenie Klon/Jawor

www.klon.org.pl

Warszawa 2006



Spis treści

Część I. Polski trzeci sektor w świetle teorii przedsiębiorstwa społecznego	4
1. Ekonomia społeczna w Polsce	4
1.1. Najważniejsze typy instytucji ekonomii społecznej w Polsce	5
1.2. Polska ekonomia społeczna a teoria Przedsiębiorstwa Społecznego	6
1.3. Podsumowanie	14
Część II. Przedsiębiorczość społeczna w polskich organizacjach – raport na podstawie wyników badania „Kondycja sektora ekonomii społecznej w Polsce 2006”	17
2. Organizacje wpisujące się w szeroką (łagodną) definicję przedsiębiorczości społecznej w polskim sektorze pozarządowym.	18
3. Podstawowe charakterystyki organizacji pozarządowych i PES	18
3.1. Wiek organizacji	18
3.2. Lokalizacja organizacji	19
3.3. Pola działań organizacji	20
3.4. Skala działań, odbiorcy działań, poziom aktywności	21
4. Ludzie w organizacjach	22
4.1. Zatrudnienie	22
4.2. Wolontariat	23
5. Finanse	24
5.1. Struktura przychodów organizacji	24
5.2. Dynamika przychodów	25
5.3. Źródła przychodów	25
6. Działalność w sferze ekonomii społecznej	26
6.1. Działalność w sferze usług rynku pracy	26
6.2. Działalność odpłatna i gospodarcza organizacji	27
6.3. Motywacje leżące u podstaw działalności ekonomicznej	28
7. Zamiast podsumowania: Rozwój trzeciego sektora i przyszłość przedsiębiorczości społecznej	30
7.1. Działalność gospodarcza organizacji, motywacje związane z chęcią jej podjęcia	30
7.2. Zatrudnienie w trzecim sektorze	31
7.3. Spółdzielnie i przedsiębiorczość społeczna	32
8. Nota metodologiczna	33

Część I.

Polski trzeci sektor w świetle teorii przedsiębiorstwa społecznego

Organizacje pozarządowe, spółdzielnie, towarzystwa wzajemnościowe – te i inne podmioty, formujące twórczo nazywany enigmatycznie „ekonomią społeczną”, do niedawna (w każdym razie w Europie Środkowej) cieszyły się (jeśli w ogóle) jedynie zainteresowaniem wąskich kręgów akademickich. Jednak w ostatnich latach w coraz większym stopniu zwracają także uwagę twórców politycznych strategii oraz międzynarodowych instytucji działających na rzecz rozwoju. Wyrazem tego zainteresowania są choćby aktywność Komisji Europejskiej¹ czy projekty UNDP, które podjęło ostatnio próbę opisanie znaczenia ekonomii społecznej jako instrumentu prorozwojowego w Europie Środkowo-Wschodniej. Niniejszy tekst swój kształt zawdzięcza zresztą poniekąd temu zainteresowaniu, jako że w nieco zmienionej wersji stanowi również element dużego raportu przygotowanego na potrzeby projektu UNDP „Role of Social Enterprises in Employment Generation in CEE and the CIS”. Także na poziomie polskich programów strategicznych, takich jak Strategia Rozwoju Kraju (SRK) czy Program Operacyjny Kapitał Ludzki (PO KL), ekonomia społeczna staje się coraz bardziej widoczna. Wydaje się jednak, że ambicjom związanym z wykorzystaniem jej jako kategorii rozwojowej nie towarzyszył dotąd odpowiedni namysł nad jej obecną kondycją i trendami jej rozwoju. Niniejszy tekst – podobnie jak inne teksty zamieszczone w „Raporcie Otwarcia” projektu EQUAL „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej” – ma przysłużyć się takiemu namysłowi. Opiera się on (o ile nie zaznaczono inaczej) na wynikach badania „Kondycja sektora ekonomii społecznej w Polsce 2006”, przeprowadzonego w okresie od kwietnia do sierpnia 2006 roku na losowo-warstwowej próbie prawie 2000 rozmaitych podmiotów ekonomii społecznej – organizacji pozarządowych, spółdzielni, spółdzielni socjalnych, Zakładów Aktywizacji Zawodowej (ZAZ), Centrów Integracji Społecznej (CIS), itp. Według naszej wiedzy, należy ono do największych tego typu badań przeprowadzonych w ostatnich latach w Europie.

1. Ekonomia społeczna w Polsce

Ekonomia społeczna ma w Polsce długą tradycję. Przez długi czas jej instytucje miały także szczególny status, będąc nie tylko instrumentem emancypacji swych członków, ale także narzędziem emancypacji narodowej. 120 lat okupacji kraju przez Prusy, Rosję i Cesarstwo Austro-Węgierskie stworzyło system instytucji stanowiących odpowiedź zarówno na potrzeby społeczności, w których powstawały, jak i na rozmaite strategie akulturacji Polaków stosowane przez zaborców. W czasie, kiedy na zachodzie Europy impulsem dla rozwoju ekonomii społecznej były przede wszystkim procesy industrializacji, na ziemiach polskich towarzyszyły mu również motywacje polityczne, czy też narodowowyzwoleńcze. Być może za sprawą tych dodatkowych uwarunkowań ekonomia społeczna w Polsce 20-lecia międzywojennego tworzyła istotny segment gospodarki narodowej, nie tyle nawet ze względu na swoje znaczenie ekonomiczne (ponad 20 tys. spółdzielni, silna pozycja Towarzystw Ubezpieczeń Wzajemnych na rynku ubezpieczeń), ile ze względu na rolę społeczną i kulturalną tworzących ją podmiotów, szczególnie na terenach wiejskich².

Jednak zawirowania ostatnich 70 lat w dużym stopniu zaprzęściły ten dorobek. Podmioty „tradycyjnej” ekonomii społecznej, jeśli przetrwały (jak np. spółdzielnie), przetrwały w znacznym stopniu za cenę swojego społecznego charakteru. Płacą ją zresztą do dziś, zmagając się z wizerunkiem (a także z przeszłością) instytucji zdegenerowanych, przybudówek *ancien regime*’u. „Nowa ekonomia społeczna” dopiero zaczyna kiełkować, przede wszystkim z sektora pozarządowego, który sam jest dopiero (jeśli nie liczyć niewielkiej grupy organizacji, którym udało się przetrwać komunizm i czasy rozliczeń po komunizmie) w fazie wczesnej młodości. W tych warunkach próba wyłonienia spośród instytucji teoretycznie tworzących ekonomię społeczną podmiotów

¹ <http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/coop/social-history/social-history.htm>

² Por. Frączak, P. (2006) „Szkic do historii polskiej ekonomii społecznej”

mogących uchodzić za przedsiębiorstwa społeczne stanowi duże wyzwanie. Podejmując ją nie sposób bowiem odwoływać się jedynie do formalnych cech owych instytucji, ale trzeba też brać pod uwagę to, że praktyka ich funkcjonowania może być od tego formalnego obrazu dość odległa. Biorąc to pod uwagę, poniżej zaproponowano spojrzenie na polski III sektor (w jego najszerszym rozumieniu) z punktu widzenia kryteriów przesądających o tym, do jakiego stopnia można je traktować jako bazę dla przedsiębiorstw społecznych. Za punkt wyjścia przyjęto przy tym szeroko stosowaną i dość łagodną definicję przedsiębiorczości społecznej, promowaną od 1996 roku przez EMES.

Analiza posłuży trzem celom. Po pierwsze, dostarczy podstawowych informacji na temat charakterystyki i liczebności całego spektrum instytucji stanowiących grunt dla rozwoju przedsiębiorstw społecznych. Po drugie, posłuży wyodrębnieniu z polskiego III sektora organizacji, które już teraz traktować można jako załączek „sektora przedsiębiorstw społecznych”, i opisaniu ich kondycji oraz profilu działalności. Po trzecie wreszcie, będzie okazją do kilku komentarzy dotyczących stosowalności kryteriów EMES w polskich warunkach.

Zacznijmy od przedstawienia danych opisujących potencjał ekonomii społecznej w Polsce. Zostawiając na boku mało produktywne dywagacje dotyczące delimitacji jej granic oraz tego, do jakiego stopnia jakiegokolwiek rozstrzygnięcia w tej sferze mogą być traktowane jako uniwersalne, wypada wyjść od najpopularniejszej obecnie instytucjonalnej definicji ekonomii społecznej, według której pojęcie to jest synonimiczne z szeroko rozumianym III sektorem. Obejmuje ono organizacje pozarządowe, organizacje o charakterze zawodowym i gospodarczym (którym w Polsce przypisuje się osobną, odróżnianą od innych organizacji non-profit formę prawną), spółdzielnie, towarzystwa pomocy wzajemnej oraz partnerstwa (Trusts). Niektóre z tych form mają w Polsce bogatą historię, inne (jak partnerstwa) są właściwie nieobecne. W ostatnich latach powstają także nowe, hybrydowe typy instytucji, będące zresztą owocem popularyzacji koncepcji ekonomii społecznej i łączące w sobie różne cechy wymienionych wyżej typów instytucji. Rozróżniając pomiędzy tymi instytucjami a „starą” ekonomią społeczną, można wyróżnić następujące typy podmiotów, tworzące w Polsce środowisko dla rozwoju przedsiębiorstw społecznych.

1.1. Najważniejsze typy instytucji ekonomii społecznej w Polsce

Organizacje pozarządowe (stowarzyszenia i fundacje): według danych rejestru REGON z połowy 2005 roku, w Polsce istnieje dziś ponad 58 tysięcy organizacji pozarządowych

(poza Ochotniczymi Strażami Pożarnymi³), w tym 50 tys. stowarzyszeń i 7,5 tys. fundacji. Dane te odnoszą się tylko do organizacji zarejestrowanych w systemie REGON jako jednostki macierzyste. Jeśli wziąć pod uwagę także ich oddziały lokalne, ogólna liczba organizacji pozarządowych w Polsce sięga ponad 65 tys. Należałoby tu jednak zaznaczyć, że z jednej strony część organizacji obecnych w rejestrze (od 10 do 30%) w praktyce już nie istnieje (a figuruje w nim jedynie ze względu na brak obowiązku rejestracji organizacji oraz skomplikowane formalności, jakie temu towarzyszą), z drugiej zaś rejestr ten nie uwzględnia danych o inicjatywach „nieformalnych” – nieposiadających własnej osobowości prawnej i niezarejestrowanych jako oddziały lokalne – w samej bazie danych o organizacjach pozarządowych Stowarzyszenia Klon/Jawor znajduje się ok. 16 tys. takich podmiotów. Najwięcej stowarzyszeń i fundacji jest na Mazowszu i w województwie śląskim, jednak biorąc pod uwagę różnice w liczbie mieszkańców poszczególnych regionów kraju, można powiedzieć, że najgęstszą siecią organizacji charakteryzuje się województwo mazowieckie (przy czym pozycję tego regionu zdecydowanie poprawia Warszawa), pomorskie, lubuskie i warmińsko-mazurskie, zaś najmniej organizacji jest w województwie świętokrzyskim i na Śląsku oraz Dolnym Śląsku.

Organizacje gospodarcze (czy otoczenia biznesu):

są bezpośrednimi spadkobiercami tradycyjnych form samoorganizacji wokół interesów ekonomicznych, w postaci cechów, izb gospodarczych, organizacji zawodowych itp. Takich organizacji jest dziś w Polsce ok. 5,5 tys. (jeśli zaś doliczyć do nich organizacje pozarządowe, które w praktyce mają charakter gospodarczy lub zawodowy – blisko 10 tys.), najwięcej (głównie ze względu na położenie Warszawy) w województwie mazowieckim, a także pomorskim i wielkopolskim, najmniej zaś w lubuskim, opolskim, warmińsko-mazurskim (148), świętokrzyskim i zachodnio-pomorskim.

Spółdzielnie – w Polsce zarejestrowanych jest dziś nieco ponad 12,5 tys. spółdzielni (przy czym, wg danych Krajowej Rady Spółdzielczej, w praktyce działalność prowadzi niespełna 10 tys.), najwięcej na Mazowszu (Warszawa) oraz w Wielkopolsce. Jednak rozkład ten nie oddaje różnic w rozmieszczeniu niektórych specyficznych typów spółdzielni, np. spółdzielni mieszkaniowych i budowlanych (ok. 5 tys.), które (jeśli nie liczyć Warszawy) są wyjątkowo popularne na Pomorzu Zachodnim oraz w województwie warmińsko-mazurskim, czy Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo Kredytowych (118), najliczniejszych na Śląsku oraz na Mazowszu i Pomorzu.

³ Ochotnicze Straże Pożarne, choć mają formę prawną stowarzyszeń, zwykle traktuje się w Polsce jako podmioty o odmiennym charakterze, przede wszystkim ze względu na ich bezpośrednie związki z samorządem lokalnym, uwikłanie polityczne i silne scentralizowanie. Niemniej warto podkreślić, że należą one do najważniejszych instytucji społecznych na terenach wiejskich, szczególnie w Polsce wschodniej, gdzie niejako „zastępują” inne formy organizacji – co skądinąd, z punktu widzenia strategii zmierzających do rozwoju sektora pozarządowego – może być postrzegane jako problem.

Towarzystwa pomocy wzajemnej: ich historia sięga w Polsce czasów średniowiecza. Odgrywały szczególną rolę na terenach wiejskich, jako forma wspólnego radzenia sobie z zagrożeniami naturalnymi (np. towarzystwa ogniowe, służące wspólnemu ubezpieczeniu się przed szkodami związanymi z pożarami), gospodarowania (np. spółki wodne, wspólnoty gruntowe) organizowania pomocy sąsiedzkiej, tanich kredytów i pożyczek oraz zapomóg dla najbardziej potrzebujących. Do najsilniejszych należały Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych, których udział w rynku ubezpieczeniowym w Polsce sięgał przed II Wojną Światową 50%. Po wojnie cały ruch wzajemnościowy został praktycznie zniszczony i obecnie dopiero się odradza. W Polsce działa dziś 9 Towarzystw Ubezpieczeń Wzajemnych (na podstawie omawianych niżej wyników badań Stowarzyszenia Klon/Jawor z 2006 roku można szacować, że ich łączne obroty osiągnęły w roku 2005 blisko 200 mln złotych, czyli ok. 50 mln euro), oraz blisko 900 innych instytucji wzajemnościowych (przede wszystkim kas zapomogowo pożyczkowych przy zakładach pracy) – najwięcej w województwie kujawsko-pomorskim (110) podlaskim (106), mazowieckim (99) i warmińsko-mazurskim (78). Liczby te odnoszą się jednak tylko do instytucji formalnie zarejestrowanych w rejestrze REGON. Biorąc pod uwagę ich charakter oraz długą historię, można się spodziewać, że wiele z nich przetrwało także postaci nieformalnych zrzeszeń lub nawet zwyczajów.

Nowa Ekonomia Społeczna w Polsce

Przemianom „tradycyjnych” podmiotów III sektora po przełomie 1989 roku towarzyszy od niedawna rozwój nowych typów instytucji i organizacji, łączących w sobie cechy przedsięwzięć ekonomicznych i społecznych zarazem. Powstawanie niektórych z nich jest owocem spontanicznej ewolucji samego sektora – np. „ekonomizowania się” organizacji pozarządowych, tworzenie innych – procesem „założycielskim”, stymulowanym odgórnie, np. przez administrację, która widzi w nich sposób na poradzenie sobie z niewydolnością publicznego systemu pomocy społecznej. Do tych ostatnich należą spółdzielnie socjalne, Zakłady Aktywności Zawodowej oraz Centra Integracji Społecznej.

Spółdzielnie socjalne: formalnie wprowadzone przepisami Ustawy o spółdzielniach socjalnych z 27 kwietnia 2006 roku, w praktyce powstają w Polsce już od ponad roku. Wzorowane na rozwiązaniach włoskich, mają łączyć działalność gospodarczą z integracją społeczną i zawodową członków – osób niepełnosprawnych lub doświadczających trudności na rynku pracy. Do końca I kwartału 2006 roku na terenie całego kraju powstało 45 spółdzielni socjalnych, najwięcej w woj. wielkopolskim (9, w tym 2 w Poznaniu), lubuskim i mazowieckim (po 5).

Zakłady Aktywności Zawodowej: o ile status spółdzielni jako instytucji o tożsamości wspólnej z innymi podmiotami

ekonomii społecznej nie budzi wątpliwości, to w przypadku ZAZ oraz CIS nie jest to już takie jasne, przede wszystkim dlatego, że znaczna część z nich jest zakładana przez władze samorządowe i przez nie kontrolowana, a także dlatego, że nie są to organizacje członkowskie. Mimo to, przez wielu traktowane są jako prototyp przedsiębiorstw społecznych w Polsce. ZAZ to instytucja działająca w sferze zatrudnienia wspieranego i pomocy osobom doświadczającym szczególnych trudności na rynku pracy, powołana przepisami ustawy o rehabilitacji zawodowej i zatrudnianiu osób niepełnosprawnych z 27 sierpnia 1997 roku. Biorąc pod uwagę czas, jaki minął od uchwalenia ustawy, powstało ich dotąd bardzo niewiele – nawet biorąc pod uwagę, że odnoszące się do nich przepisy wykonawcze ustanowiono dopiero w 2000 roku. Jak dotąd w całym kraju funkcjonuje 35 takich zakładów, najwięcej w Małopolsce i w Wielkopolsce (po 5).

Centra i Kluby Integracji Społecznej: powołane do życia przepisami Ustawy o zatrudnieniu socjalnym w 2003 roku. Łącznie jest w Polsce ok. 35 CIS i ponad 90 KIS. W założeniu mogą być powoływane zarówno przez instytucje publiczne jak i prywatne, jednak jak dotąd najczęściej ich założycielami są władze lokalne lub instytucje administracji publicznej działające w sferze pomocy społecznej.

1.2. Polska ekonomia społeczna a teoria Przedsiębiorstwa Społecznego

Jak pokazują zebrane niżej dane, debata nad ekonomią społeczną w Polsce odnosi się do zbioru instytucji, które razem tworzą środowisko tyleż rozległe co niejednolite. Jeśli spróbować zmierzyć jego potencjał, to (biorąc pod uwagę szacunkowy charakter części dostępnych danych na ten temat) można powiedzieć, że jest to siła ponad 75 tys. rozmaitych przedsięwzięć, zatrudniających blisko 600 tys. ludzi i skupiających w sumie ponad 15 mln. członków (przy czym nie oznacza to, że 15 mln Polaków jest członkami organizacji III sektora – por. przypis7).

Liczby te w istocie niewiele mówią o tym, jaki jest potencjał polskiego III sektora jako wehikułu dla rozwoju przedsiębiorczości społecznej, czy nawet szerzej – dla polityk związanych z rozwojem rynku pracy. Pokazują jedynie, jak duży może być obszar poszukiwań. Trudno jest ocenić szanse na wyłonienie się z jego instytucji przedsiębiorstw społecznych, nie biorąc pod uwagę istotnych różnic pomiędzy nimi, a więc nie pytając, w jakim stopniu każda z nich wpisuje się w definicję „przedsiębiorstwa społecznego”. Chcąc odpowiedzieć na to pytanie, spróbujemy teraz spojrzeć na rozmaite podmioty ekonomii społecznej w Polsce przez pryzmat definicji zaproponowanej przez EMES. Odwołamy się przy tym przede wszystkim do wyników badania „Kondycja sektora ekonomii społecznej w Polsce 2006”, przeprowadzonego w okresie od kwietnia do sierpnia 2006 na losowej, repre-

Polski trzeci sektor – podstawowe informacje*

Typy organizacji		N. organizacji (zarejestrowanych)	Zatrudnienie (N. pracowników)**	Członkom-two (N. członków)***
"Tradycyjna" ES	Stowarzyszenia i fundacje	58,000	120,000	9-10,000,000
	Organizacje sam. gospodarczego	5,500	33,000	1,100,000
	Spółdzielnie	12,800	440,000****	6,000,0008
	Z tego: spółdzielnie inwalidów	350	55,000****	30,000
	Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych	9	500	?
	Inne organizacje wzajemnościowe	880	?	?
"Nowa" ES	Spółdzielnie socjalne	45	320	400
	Zakłady Aktywności Zawodowej	35	1700	-
	Centra i Kluby Integracji Społecznej	35+90	500+?	-
Ogółem	ok.75 000	ok. 600 000	Ok. 16-17 000 000	

* Dane o liczbie podmiotów pochodzą z rejestru REGON, dane o liczbie zatrudnionych (o ile nie wskazano inaczej) to szacunki na podstawie wyników badania „Kondycja sektora ekonomii społecznej w Polsce 2006”, na reprezentatywnej, losowo-warstwowej próbie 1900 podmiotów ekonomii społecznej, w tym ponad 1100 organizacji pozarządowych, prawie 400 spółdzielni i 100 organizacji samorządu gospodarczego

** W kolumnie podano dane o liczbie zatrudnionych, niezależnie od formy zatrudnienia.

*** Dane o liczbie członków nie powinny być traktowane jako szacunki dotyczące liczby Polaków będących członkami organizacji, jako że bazują na danych pozyskanych od samych organizacji, nie zaś w badaniach populacyjnych. Dlatego mówią one o całkowitej liczbie członków organizacji, nie o liczbie ludzi którzy są członkami. Rozróżnienie to jest ważne, ponieważ część ludzi należy do więcej niż jednej organizacji, zaś z drugiej strony, niektórzy członkowie organizacji masowych mogą nie zadawać sobie sprawy, że są to organizacje pozarządowe (jak często bywa np. w przypadku członków Polskiego Czerwonego Krzyża czy Polskiego Związku Wędkarskiego). Na poziomie populacyjnym, całkowita liczba Polaków deklarujących przynależność do przynajmniej jednej organizacji pozarządowej sięga ok. 6,8 mln. – por. Gumkowska M. (2006) "Wolontariat, filantropia i 1% - raport z badania 2005", Warszawa: Stowarzyszenie Klon/Jawor.

**** Krysiak I. (2006) Informacja o sektorze spółdzielczym w Polsce. Opracowanie dla banku BISE http://www.ekonomiaspoleczna.pl/files/ekonomiaspoleczna.pl/public/biblioteka_eS_pliki/Raport_o_sektorze_spoldzielczym.doc. Dane z badania „kondycja sektora ekonomii społecznej w Polsce 2006” przynoszą niemal identyczne wyniki.

***** Przy założeniu (na podstawie szacunków Krajowej Rady Spółdzielczości) że liczba wszystkich aktywnych spółdzielni wynosi ok. 10 tys., zaś wśród spółdzielni inwalidów i niewidomych - 260.

zentywniej próbie prawie 2000 różnych instytucji ekonomii społecznej.

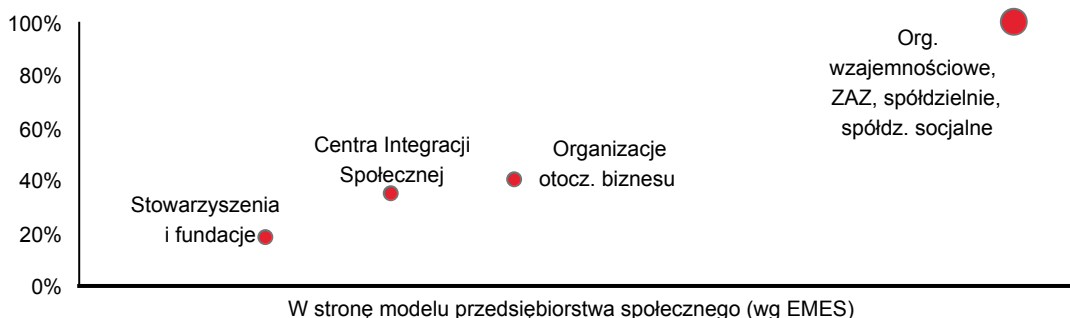
Definicja EMES odwołuje się do 9 kryteriów wyróżniających przedsiębiorstwo społeczne, w tym 4 ekonomicznych i 5 społecznych. Są one sformułowane w dosyć zachowawczy sposób, co z jednej strony nadaje im uniwersalny charakter, z drugiej jednak zmniejsza ich walory aplikacyjne i budzi liczne wątpliwości interpretacyjne. Jak jednak zauważają autorzy definicji, nie należy traktować ich jako preskryptywnych „warunków” które musi spełnić organizacja chcąc zasłużyć na miano przedsiębiorstwa społecznego, ale raczej jako opis „idealnego typu” takiego przedsiębiorstwa (autorzy z EMES mówią tu o „wirtualnym przedsiębiorstwie społecznym”) umożliwiając badaczowi nawigowanie pomiędzy różnymi faktycznie działającymi podmiotami bliskimi temu pojęciu, a także porównywanie ich ze sobą. Trzeba także odnotować, że niektóre z tych kryteriów pozostają w stosunku do siebie w pewnym napięciu, które zresztą dobrze oddaje

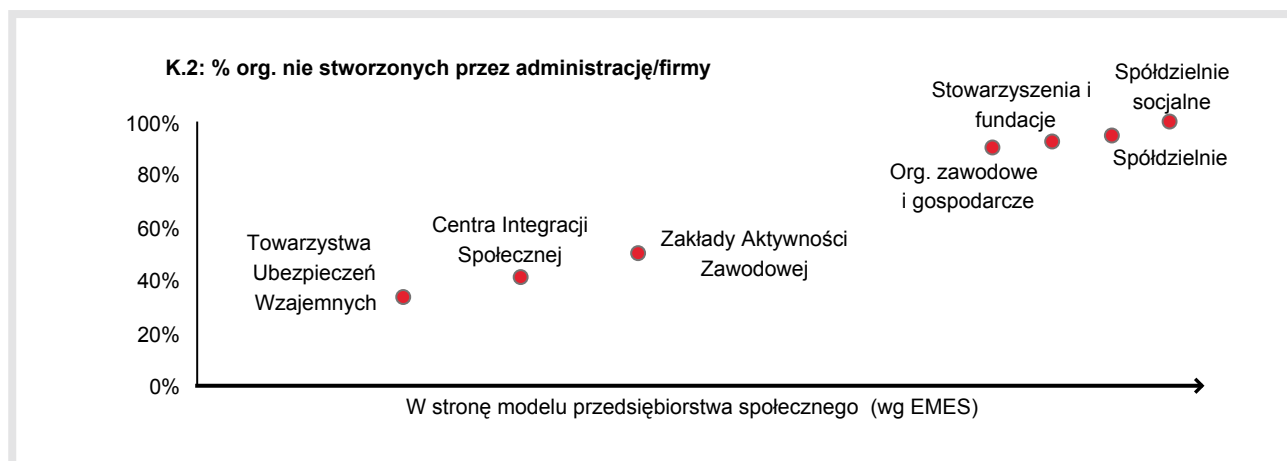
specyficzny klimat działania przedsiębiorstwa społecznego – podejmującego ryzyko ekonomiczne (a więc zainteresowanego zyskiem), a zarazem koncentrującego się przede wszystkim na społecznych korzyściach wynikających ze swojej działalności. Więcej uwag na ich temat odnaleźć można w innych tekstach „Raportu Otwarcia”, dlatego niżej zostaną one potraktowane przede wszystkim jako punkt wyjścia dla opisu różnych typów przedsięwzięć zaliczanych do polskiej ekonomii społecznej, i opisane jedynie w takim stopniu, w jakim jest to konieczne dla zachowania samodzielnego charakteru niniejszej pracy.

1.2.1. Kryteria ekonomiczne

Kryterium 1. Produkcja/sprzedawanie usług: Pierwszą cechą wyróżniającą przedsiębiorstwa społeczne ma być ciągła aktywność ekonomiczna, polegająca na odpłatnym dostarczaniu określonych produktów – dóbr lub usług. Warto tu zaznaczyć, że owe dobra lub usługi mogą mieć zarówno

Kryterium 1: % organizacji produkujących/sprzedających usługi





charakter rynkowy (kiedy ich odbiorcami są indywidualni konsumenci) jak i publiczny (kiedy ich nabywcą jest administracja publiczna, zakupująca je na zasadzie kontraktów).

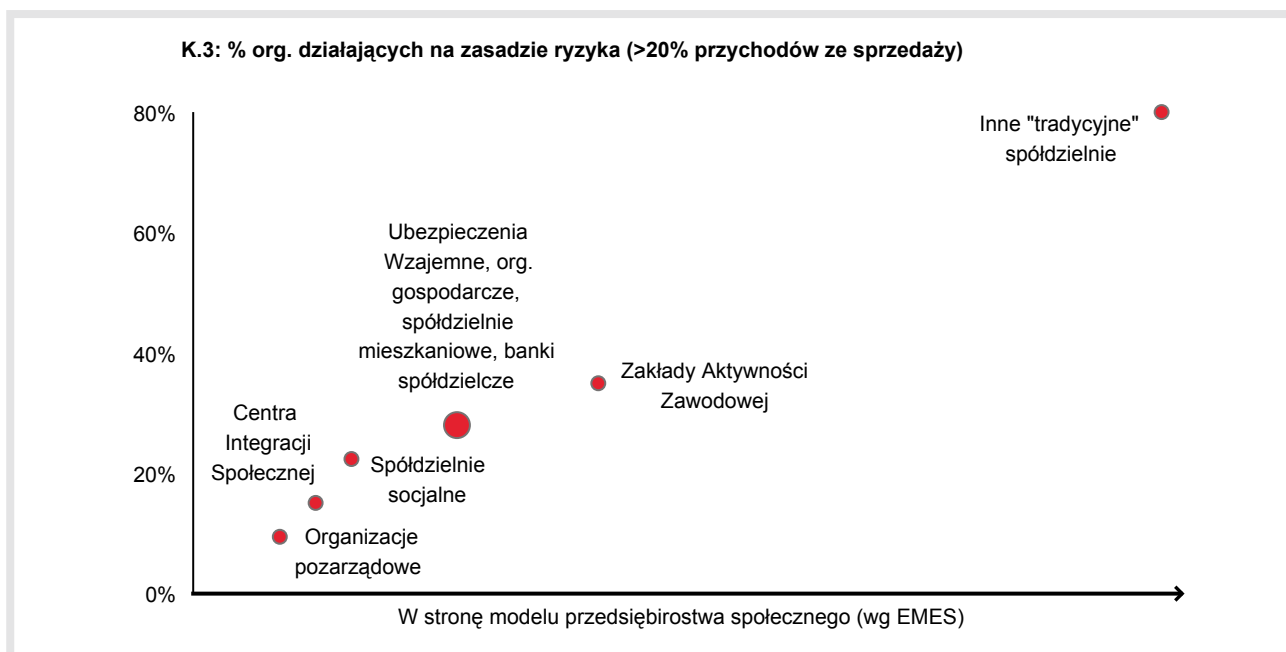
Tą pierwszą bramkę swobodnie przechodzą spółdzielnie i spółdzielnie socjalne, towarzystwa wzajemnościowe oraz Zakłady Aktywności Zawodowej, których działalność, podobnie jak innych przedsiębiorstw, polega na wytwarzaniu towarów lub usług. Więcej problemów nastręcza werdykt w stosunku do organizacji pozarządowych, organizacji otoczenia biznesu, oraz Centrów Integracji Społecznej. Co do tych ostatnich, można stwierdzić, że większość z nich nie prowadzi jeszcze takiej działalności (wg przybliżonych danych, uruchomił ją do dziś 1 na 3 istniejące CIS). Wśród organizacji gospodarczych i zawodowych, prowadzenie działalności gospodarczej lub odpłatnej deklaruje ok. 40% podmiotów (czyli ok. 1,5-2 tys. organizacji), zaś wśród organizacji pozarządowych – 18,5%. (czyli ok. 8-9 tys.). Zarówno w przypadku jednych jak i drugich trudno przy tym określić, do jakiego stopnia jest to działalność ciągła.

Kryterium 2. Autonomia: stanowi, że przedsiębiorstwa społeczne są podmiotami tworzonymi i kontrolowanymi przez jednostki (grupę ludzi), nie przez administrację publiczną czy inne organizacje (federacje, firmy itp.). W praktyce, jeśli wyjść poza oczywiste postulaty niezależności od administracji czy biznesu, kryterium to nastręcza pewnych problemów interpretacyjnych. Nie jest bowiem jasne, jak трактовать stwierdzenie, iż przedsiębiorstwa społeczne powinny być niezależne od „innych organizacji” oraz federacji. Przede wszystkim, wypada zapytać, czy zasada ta odnosi się również do świata pozarządowego? W polskim systemie prawnym działalność gospodarcza organizacji pozarządowych może być organizowana zarówno wewnątrz organizacji, jak i poza nimi, w formie wyodrębnionych zakładów gospodarczych. Nie odbiera im to jednak, jak się wydaje, społecznego charakteru. Podobnie trudno zrozumieć, dlaczego przedsięwzięcia zakładane lub prowadzone przez federacje organizacji pozarządowych miałyby nie być uznawane za społeczne

Ostra interpretacja tego kryterium spowodowałaby, że z „radaru” przedsiębiorstw społecznych w Polsce zniknęłyby niektóre przedsięwzięcia uznawane za flagowe przykłady tego typu aktywności – jak np. pensjonat „U Pana Cogito” w Krakowie, kawiarnia Hamlet itp.

Na potrzeby tego opracowania przyjmujemy, że najistotniejszym elementem tego kryterium jest postulat niezależności Przedsięwzięć Ekonomii Społecznej (PES) wobec władz publicznych oraz biznesu. W praktyce, także on może być różnie rozumiany. Czy np. stowarzyszenie, które zostało założone przez osoby prywatne, ale większość swoich przychodów uzyskuje od samorządu lokalnego można uznać za niezależne? Z drugiej strony, czy zawsze można twierdzić, że traci w ten sposób niezależność? Jak трактовать podmioty, które w całości opierają się na publicznych środkach, jednak uzyskują je świadcząc na rzecz administracji usługi na zasadzie kontraktu? Uznajmy tu, że postulat ten jest spełniony w przypadku podmiotów, które nie są tworzone przez instytucje publiczne, firmy komercyjne lub inne osoby prawne (z wyjątkiem podmiotów o takiej samej formie – np. organizacji społecznych w przypadku organizacji, spółdzielni w przypadku spółdzielni itp. – takich podmiotów jest zresztą w sumie zaledwie kilka procent). Na podstawie wyników badania Stowarzyszenia Klon/Jawor można uznać, że warunki ten spełniają wszystkie lub prawie wszystkie istniejące spółdzielnie socjalne, ok. 95% spółdzielni, mniej więcej tyle samo organizacji pozarządowych (92%), prawie 90% organizacji samorządu gospodarczego i zawodowego, co drugi Zakład Aktywności Zawodowej, 40% Centrów Integracji Społecznej i zaledwie 3 z 9 TUV - instytucji, które tradycyjnie utożsamiane są z samoorganizacją. W świetle wyników TUV trudno zgadywać, jak pod tym względem wypadłyby inne odradzające się w Polsce organizacje wzajemnościowe, na temat których brakuje jakichkolwiek danych. Można tylko powiedzieć, że biorąc pod uwagę filozofię ich działania trudno nie uznawać ich za ciała społeczne.

Kryterium 3. Znaczący poziom ryzyka ekonomicznego: przedsiębiorstwa społeczne mają działać na zasadzie



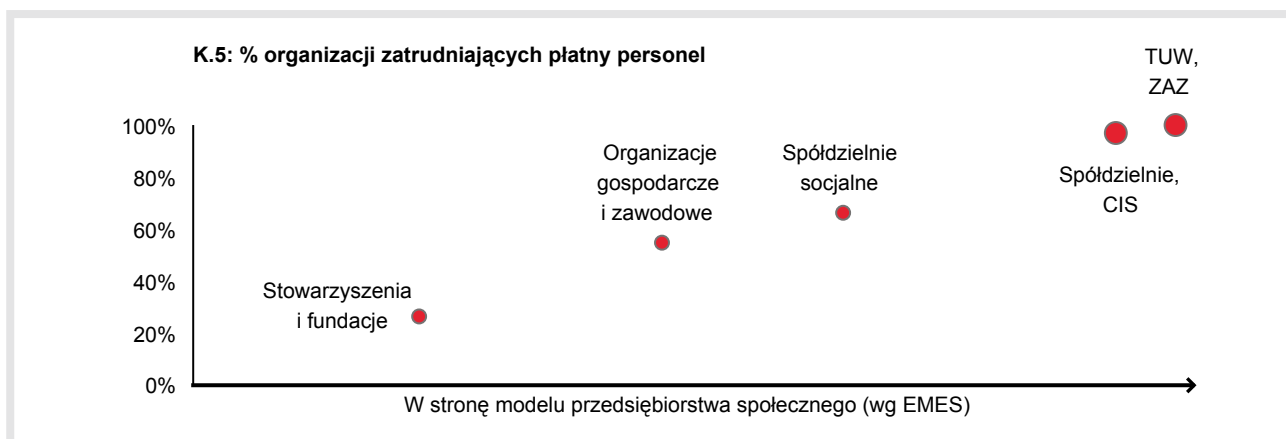
ryzyka ekonomicznego, a więc wyraźnej zależności między poziomem sprzedaży swoich produktów/usług a własną kondycją. Kryterium to stanowi zawężenie przedstawionego wyżej kryterium „prowa-dzenia produkcji” i służy wyodrębnieniu spośród wszystkich organizacji prowadzących działalność ekonomiczną takich, w przypadku których ma ona istotne znaczenie dla ich zasobności. Chodzi tu, jak się wydaje, o odróżnienie „przedsiębiorstw” od przedsięwzięć, które – choć produkują – traktują swoją działalność jako marginalną (a więc nie muszą reagować na sygnały rynku) albo podejmują ją jedynie jako element terapii dla swoich podopiecznych.

Prostym sposobem na przekonanie się, jak pod tym względem prezentują się poszczególne „klastry” polskiej ekonomii społecznej, jest analiza znaczenia, jakie mają przychody uzyskiwane dzięki działalności gospodarczej lub odpłatnej w całości przychodów organizacji. Wcześniej trzeba jednak rozstrzygnąć, jaki poziom tak rozumianego ryzyka ekonomicznego można uznać za „znaczący”? Jak łatwo się domyślić, odpowiedzi na to pytanie może być wiele. Co więcej, należałoby rozważyć, czy w ogóle istnieje jedna taka odpowiedź. Rozsądny wydaje się argument, że poziom ryzyka nie rośnie w sposób liniowy, wraz ze wzrostem wielkości organizacji, ale raczej układa się w funkcję wykładniczą. Można także argumentować, że prawdziwy kształt tej funkcji powinien być określony empirycznie, i że jest różny w przypadku różnych typów organizacji, a być może także w przypadku różnych krajów. Wypada mieć nadzieję, że przypuszczenia te doczekają się kiedyś poważnych studiów. Tymczasem przyjmujemy, że „znaczący” poziom ryzyka ekonomicznego cechuje te podmioty, w przypadku których przychody po-

chodzące ze sprzedaży dóbr lub usług stanowią więcej niż 20% całości ich obrotów⁴.

W przypadku instytucji o charakterze gospodarczym, takich jak spółdzielnie czy Zakłady Aktywności Zawodowej można by zakładać, że zastosowanie tego kryterium mija się z celem. Okazuje się jednak, że także wśród nich są podmioty, które plasują się poniżej granicy 20% przychodów pochodzących z działalności gospodarczej. Dotyczy to np. aż 35% spółdzielni – przede wszystkim spółdzielni użytkowników (zwłaszcza mieszkaniowych, najliczniejszych w Polsce, a także banków spółdzielczych), utrzymujących się przede wszystkim ze stałych opłat – zwrotów kosztów w ramach odpłatnej działalności statutowej, oraz z dochodów z majątku. O ile w przypadku pozostałych typów spółdzielni (producentkich, pracy, rzemieślniczych, itp.) odsetek tych pozyskujących znaczną część swoich przychodów poprzez działalność gospodarczą sięgał 80%, to wśród spółdzielni mieszkaniowych barierę 20% przychodów ze sprzedaży dóbr lub usług przekroczyło niespełna 30%. Podobne wyniki zanotowano wśród organizacji gospodarczych i zawodowych, a także TUW. Jeszcze mniejszy udział podmiotów „zależnych od rynku” zanotowano w przypadku spółdzielni socjalnych (ok. 20%), przy czym warto tu zaznaczyć, że wynik ten prawdopodobnie związany jest z ich niezwykle młodym wiekiem – część z nich dopiero zaczyna uruchamiać swoją działalność. Podobna hipoteza narzuca się w przypadku CIS, wśród których próg 20% przychodów z działal-

⁴ W polskich warunkach, kryterium 50% przychodów z działalności gospodarczej, popularne np. w UK, wydaje się nadto restrykcyjne. Ciekawą alternatywą dla tego typu rozstrzygnięć wydaje się dynamiczne kryterium „najbardziej znaczącego udziału w przychodach” wyróżniające organizacje, których przychody ze sprzedaży stanowią co najmniej 50% budżetu, lub poniżej 50%, ale więcej niż jakakolwiek inna kategoria ich przychodów. Jednak kryterium to wyłącza ze sfery „przedsiębiorczości społecznej” podmioty, dla których działalność gospodarcza jest jedną z głównych, choć nie najważniejszą część przychodów.



ności odpłatnej zarejestrowało nieco więcej niż 10%. Najniżej w hierarchii „nastawienia na ryzyko” uplasowały się organizacje pozarządowe, które w 9 przypadkach na 10 nie przekroczyły bariery 1/5 przychodów bazującej na aktywności ekonomicznej.

Kryterium 4: Zatrudnienie płatnego personelu: jedną z cech odróżniających przedsiębiorstwa społeczne od innych przedsięwzięć gospodarczych jest możliwość korzystania przez nie z pracy społecznej, będąca konsekwencją ich na poły społecznego charakteru. O tym, jak potężny może być to zasób, przekonują deklaracje organizacji pozarządowych uczestniczących w omawianym tu badaniu Stowarzyszenia Klon/Jawor – jak z nich wynika, w roku 2005 organizacje takie skorzystały łącznie z pracy 800 tys. wolontariuszy, oraz ze społecznego, stałego zaangażowania ok. 1 mln członków i przedstawicieli swoich władz). Jednak w kontekście debaty nad przedsiębiorczością społeczną zakłada się, że przynajmniej w umiarkowanym stopniu będą one korzystać również z pracy płatnej. Dotyczy to oczywiście zwłaszcza tych przedsiębiorstw, które z założenia mają prozatrudnieniowy charakter. W ich przypadku, praca nie jest „po prostu” elementem ich funkcjonowania, ale stanowi wartość samą w sobie.

Oczywiście, podobnie jak w przypadku opisanych już wyżej kryteriów, wydaje się, że hasło „minimalnego poziomu” płatnego zatrudnienia kojarzy się z czym innym w przypadku różnych typów omawianych tu podmiotów. Aby jednak zachować wspólną dla wszystkich perspektywę, przyjęto, że chodzi tu o rozróżnienie pomiędzy podmiotami zatrudniającymi płatny personel a tymi, które w ogóle takiego personelu nie posiadają. Przy tak zarysowanym kryterium, na terytorium potencjalnego rozwoju przedsiębiorstw społecznych pozostaje ok. 26% organizacji pozarządowych, 55% organizacji samorządu gospodarczego, 66% spółdzielni socjalnych (co należy uznać za stan przejściowy, jako że – jak już wspomniano – instytucje te dopiero rozpoczynają swoją działalność) oraz praktycznie wszystkie Centra Integracji Społecznej, spółdzielnie, Towarzystwa Ubezpieczeń

Wzajemnych i Zakłady Aktywności Zawodowej (w przypadku tych ostatnich brak podmiotów nie zatrudniających pracowników tłumaczy się sam przez się).

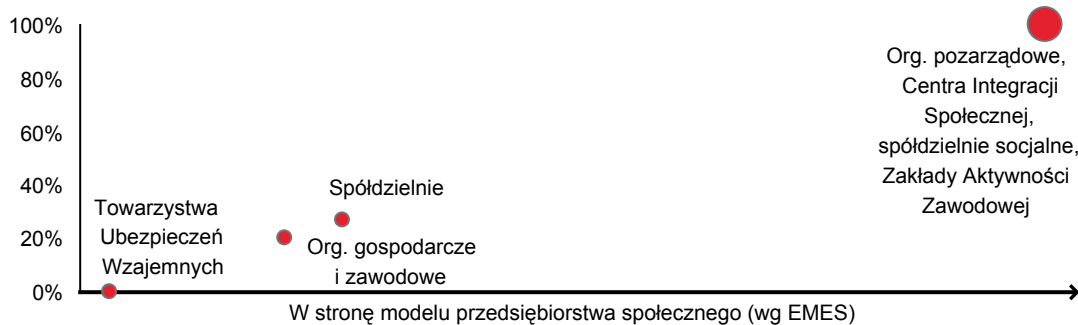
Jeśli zaostrzyć zaproponowane wyżej kryterium i ograniczyć się tylko do tych podmiotów, które zatrudniają ludzi w pełnym wymiarze czasu, na umowę o pracę, hierarchia ta nie ulega zmianie, choć nieznacznym zmianom ulegają proporcje organizacji spełniających taki warunek. Etatowych pracowników zatrudnia 1 na 5 organizacji pozarządowych, prawie co druga organizacja otoczenia biznesu (49%), 63% spółdzielni socjalnych, 9 na 10 spółdzielni „zwykłych” oraz Centrów Integracji Społecznej i wszystkie Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych (na temat innych instytucji wzajemnościowych brak danych) oraz Zakłady Aktywności Zawodowej.

1.2.2. Kryteria społeczne

Kryterium 5. Wyraźna orientacja na cele społeczne: kryterium to służy odróżnieniu przedsiębiorstw społecznych od przedsięwzięć zorientowanych głównie na efekt ekonomiczny. Wskazuje, że przymiotnik „społeczne” w nazwie przedsiębiorstwa społecznego znaczy nie tylko „społecznie zarządzane”, ale także „społecznie wrażliwe”. W łagodnej interpretacji, warunek ten spełniają wszystkie opisywane tu typy podmiotów – ich miejsce w koncepcie ekonomii społecznej wynika wszak z powszechnego przekonania, że w swoich działaniach nie odwołują się one jedynie do rynkowej kalkulacji, ale także do wartości nie dających się sprowadzić do kategorii indywidualnych interesów.

W interpretacji mocniejszej, kryterium to mówi o primacie celów społecznych nad ekonomicznymi. Takie ujęcie sprawy zmusza do postawienia pytania, które z podmiotów ekonomii społecznej powstają przede wszystkim wokół celów społecznych i na nich się koncentrują, które zaś realizują je niejako „przy okazji”, czy też ze względu na swoją grupową naturę i wspólne interesy ich założycieli? Nieco je upraszczając, można powiedzieć, że chodzi tu o rozstrzygnięcie, który

K. 5: % Orientacja przede wszystkim na cele o charakterze społecznym



z członów nazwy „przedsiębiorstwo społeczne” odnosi się do podstawowych motywów czy celów działania, który zaś do instrumentów działania – czy interesy ekonomiczne są podstawowym motywem, wokół których organizuje się dana społeczność, czy też jedynie instrumentem, mającym zaspokoić jej inne, pozaekonomiczne potrzeby?

W teorii, rozróżnienie to wydaje się dosyć klarowne. Rzeczywistość jednak nie jest tak prosta. Pytanie, czy np. spółdzielnie producentów powstają przede wszystkim dla poprawy ich pozycji na rynku i sytuacji materialnej, czy też są mechanizmem ich emancypacji społecznej, jest w gruncie rzeczy nierozstrzygalne, nie mówiąc już o tym, że nie jest specjalnie mądre. Próbuując nadać temu rozróżnieniu rzeczywisty wymiar, należy chyba wyjść od stwierdzenia, jakie uchwytne wskaźniki mogą pomóc to ocenić? Trzeba zaznaczyć,

że w przypadku części z analizowanych tu typów organizacji – np. organizacji pozarządowych – takich wskaźników brakuje lub przynajmniej brakuje danych, które mogłyby je zasilać. Ponieważ zaś nie dysponując odpowiednim materiałem empirycznym trudno polemizować z tezą, że organizacje te powstają dla realizacji celów społecznych, wypada po prostu uznać, że tak najczęściej jest. Podobnie, nawet bez rozbudowanych analiz wydaje się jasne, że instytucje, których podstawowym celem jest pomoc osobom doświadczającym szczególnych trudności na rynku pracy (CIS, spółdzielnie socjalne, ZAZ), znajdują się raczej po „społecznej” stronie ekonomii społecznej. Nieco inaczej rzecz się ma w przypadku organizacji o charakterze gospodarczym oraz przedsiębiorstw, takich jak TUW czy tradycyjne spółdzielnie. Co do organizacji otoczenia biznesu, z założenia ich podstawową misją jest tworzenie platformy dla współpracy pojedynczych przedsiębiorców, co oczywiście nie znaczy, że nie prowadzą także innych istotnych społecznie działań. Ponieważ w odniesieniu do omawianego tu kryterium interesujący jest przede wszystkim pierwotny cel, dla którego dane przedsięwzięcie funkcjonuje, można uznać, że nie spełniają one ostrego kryterium „prymatu celów społecznych nad ekonomicznymi”, choć jest jasne, że spełniają łagodniejszy warunek „orientacji na dobro społeczności”. Jak jednak wskazują zamieszczone niżej dane, przynajmniej niektóre z nich identyfikują się z celami sytuującymi je dość blisko modelu przedsiębiorstwa społecznego.

Które z tych motywów są obecnie najważniejszymi motywami, dla których działa Państwa przedsiębiorstwo?	% spółdzielni
Poprawa sytuacji materialnej członków/pracowników	55,14%
Współpraca gospodarcza pomiędzy członkami, wspólna produkcja/działalność gospodarcza/handlowa	22,50%
Dostarczanie członkom/pracownikom usług dostosowanych do ich potrzeb lub/i możliwości ekonomicznych	21,98%
Zwiększanie niezależności finansowej organizacji, różnicowanie źródeł przychodów organizacji	18,30%
Dostarczanie produktów dobrej jakości, w oparciu o odpowiednie standardy etyczne i środowiskowe, produkowanych przez lokalnych producentów	15,95%
Zapewnianie członkom pomocy finansowej w wypadku trudności życiowych lub niespodziewanych zdarzeń losowych	11,25%
Inny cel	11,16%
Dostarczanie usług/produktów niezbędnych dla funkcjonowania lokalnej społeczności, które nie były wcześniej odpowiednio zaspokajane/ dostarczane	10,67%
Pozyskiwanie jak największej ilości środków finansowych dla rozwiązywania ważnych problemów społeczności lokalnej	8,87%
Zapewnianie członkom możliwości oszczędzania środków finansowych lub ich pożyczania – lokat, kredytów, pożyczek	8,09%
tworzenie miejsc pracy dla osób zagrożonych trudnościami na rynku pracy	7,29%
Wspieranie rozwoju działalności gospodarczej przedstawicieli lokalnej społeczności lub określonych grup	6,08%
Upodmiotowienie pracowników - zapewnienie im większego udziału w procesie zarządzania i organizacji warunków ich pracy	3,39%

Pozostaje pytanie, jak wobec tego kryterium pozycjonują się instytucje wzajemnościowe oraz spółdzielnie – flagowe instytucje „tradycyjnej” ekonomii społecznej. Ich status nie jest jednoznaczny – z jednej strony są to przedsiębiorstwa, z drugiej – ich historia oraz formuła działania przemawia na korzyść tezy, że ich podstawową siłą napędową są niezaspokojone potrzeby społeczne oraz społeczne sieci tworzące się, aby te potrzeby zaspokoić. W przypadku Polski szczególnie aktualne wydaje się pytanie, do jakiego stopnia ta historia jest dziś żywa, i do jakiego stopnia ta formuła pozostała autentyczna? To temat nadający się raczej na książkę niż na punkt w raporcie. Na potrzeby tej pracy należy więc

ograniczyć się do pytania, w przypadku jakiej części z nich potrzeby społeczne – rozumiane szerzej niż potrzeby członków – stanowią podstawową motywację dla ich działania?

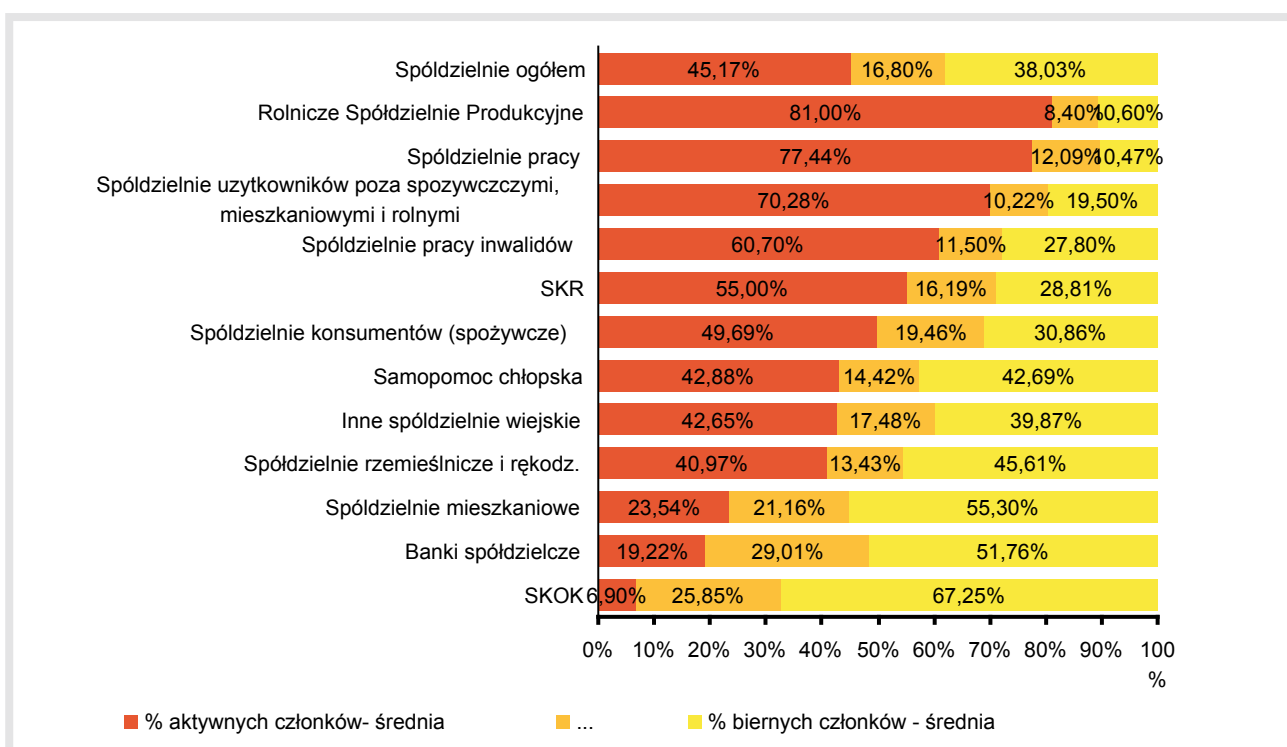
Do odpowiedzi na to pytanie posłużyły dane z badania „Kondycja sektora ekonomii społecznej w Polsce 2006”. Przedsiębiorstwom uczestniczącym w badaniu zadano między innymi pytanie o to, jakie są motywy, dla których działają. Respondenci (prezesi lub członkowie zarządów spółdzielni) mogli wybrać dowolną ich liczbę z listy 12 potencjalnych odpowiedzi lub wpisać własną, otwartą odpowiedź. Następnie proszono ich o wskazanie wśród wymienionych motywacji takich, które „są obecnie najważniejszymi motywacjami, dla których działa przedsiębiorstwo”. Ich rozkład przedstawia tabela.

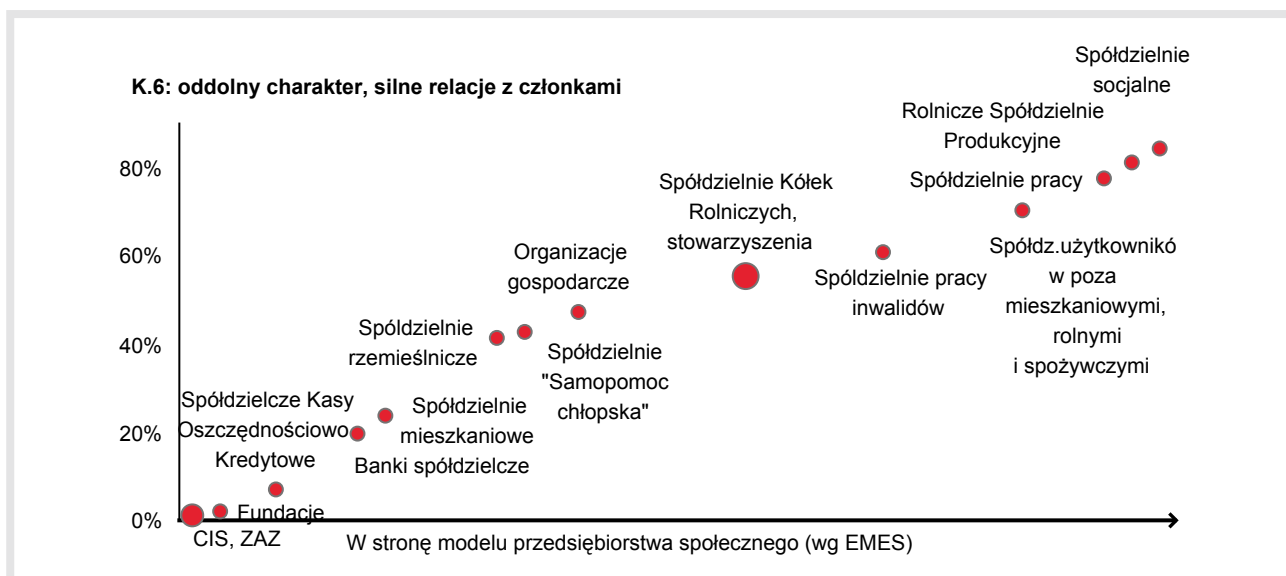
Jak widać, motywacje związane z celami charakteryzującymi przedsiębiorstwa społeczne pojawiały się w wypowiedziach polskich spółdzielni dosyć rzadko. Mniej więcej 3% z nich wśród najważniejszych motywów swojego funkcjonowania wymieniało „upodmiotowienie pracowników” – zapewnienie im udziału w procesie zarządzania i organizacji warunków ich pracy. Niewiele więcej twierdziło, że chodzi im o wspieranie przedsiębiorczości lokalnej społeczności, lub o oferowanie zatrudnienia osobom zagrożonym trudnościami na rynku pracy. Mniej więcej co dziesiąta spółdzielnia deklarowała, że ważne są dla niej motywacje związane z pozyskiwaniem środków na rozwiązywanie ważnych problemów społeczności lokalnej lub że jej działania kierowane są chęcią dostarczenia lokalnej społeczności usług lub produktów, do których inaczej nie byłoby odpowiedniego

dostępu. Powyżej lokują się cele związane z najbliższym środowiskiem spółdzielni, specyficzną branżą, w której działa bądź z nią samą.

Można się spierać, do jakiego stopnia deklaracje te oddają „prospołeczne” nastawienie spółdzielni. Z pewnością nie trudno taki związek podważyć. Biorąc jednak pod uwagę brak innych danych na ten temat, wypada postawić hipotezę, że stosunkowo blisko modelu przedsiębiorstwa zorientowanego przede wszystkim na cele społeczne jest w Polsce mniej więcej 27% spółdzielni - tyle bowiem wskazało przynajmniej jeden z 4 zaznaczonych wyżej celów, łączących je z koncepcją PES. Wśród zbadanych organizacji samorządu gospodarczego wskazało na nie ok. 20%, zaś wśród Towarzystw Ubezpieczeń Wzajemnych – ani jedno.

Kryterium 6. Oddolny, obywatelski charakter: kryterium to stanowi „społeczny” odpowiednik przedstawionego wyżej kryterium autonomii. Mówi ono, iż przedsięwzięcia aspirujące do miana przedsiębiorstw społecznych powinny być wynikiem współdziałania ludzi należących do istotnej dla tego przedsięwzięcia grupy lub społeczności, nie zaś owocem odgórnych, organizowanych przez administrację publiczną czy biznes programów prozatrudnieniowych. Ten oddolny charakter przedsiębiorstwa społecznego ma gwarantować jego autentyczność, i sprawiać, że będzie ono zdolne właściwie definiować potrzeby otaczającej je społeczności, sprawnie odczytywać napływające z jej strony sygnały.





Elementem odróżniającym to kryterium od kryterium autonomii jest podkreślenie trwałego charakteru relacji pomiędzy organizacją i jej społeczną bazą oraz konieczności stałego jej podtrzymywania. Z tego punktu widzenia, ocena poszczególnych instytucji ekonomii społecznej w Polsce przedstawia się nieco inaczej niż z punktu widzenia kryterium autonomii. W przypadku spółdzielni, konieczne staje się rozróżnienie pomiędzy tymi z nich, które zachowały cechy organizacji członkowskich – w tym sensie, że udział w ich życiu nie ogranicza się do uiszczania opłat i korzystania z ich usług, a tymi, których związki z członkami są dosyć ograniczone. Jak pokazują wyniki badania „Kondycja sektora ekonomii społecznej w Polsce 2006”, poszczególne typy spółdzielni różnią się pod tym względem dość znacząco⁵. Największą aktywnością członków (według deklaracji ich przedstawicieli⁶) cechują się spółdzielnie pracy oraz rolnicze, zwłaszcza te o charakterze produkcyjnym, najmniejszą zaś – spółdzielcze instytucje bankowe oraz spółdzielnie mieszkaniowe, wśród których odsetek członków aktywnych szacowano przeciętnie na mniej niż 25% (a w przypadku SKOK-ów nawet poniżej 10%). Można zaryzykować tezę, że nie spełniają one omawianego tu kryterium.

W przypadku innych typów organizacji, wyniki tak zoperacjonalizowanego kryterium przedsiębiorczości społecznej także są różne. Bardzo aktywni w porównaniu do tradycyjnych spółdzielni okazali się członkowie spółdzielni socjalnych (84%). Organizacje samorządu zawodowego i gospodarczego wypadły podobnie jak ogół „starych” spółdzielni (deklarując średnio 47% aktywnych członków). Organizacje pozarządowe na tym tle prezentują się nieco lepiej. Odsetek członków aktywnie włączających się w życie statystycznego

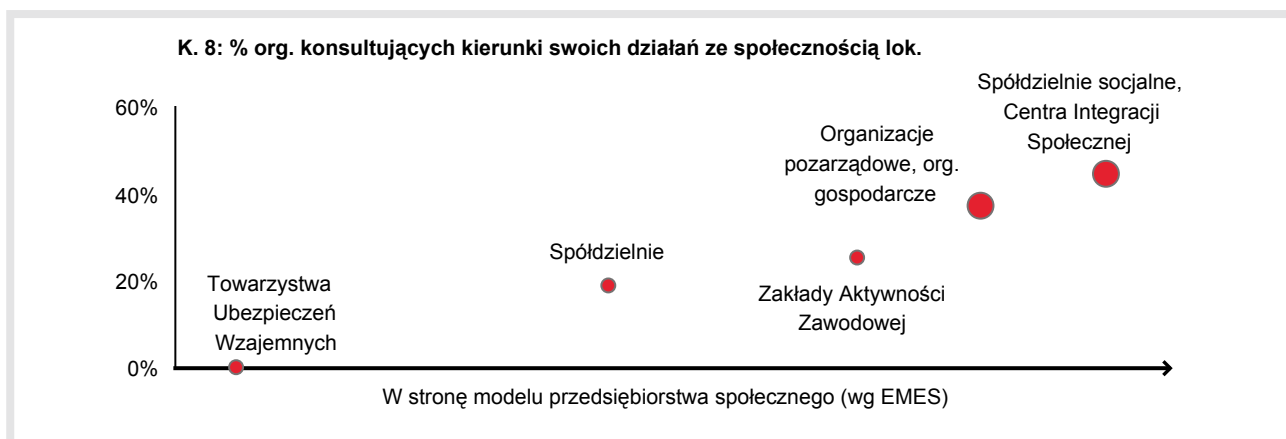
polskiego stowarzyszenia oscylował wokół 55%. Co do fundacji, nie posiadających w ogóle członków, ich status z punktu widzenia kryterium „oddolnego charakteru” nie jest oczywisty, choć nie ma tu miejsca, aby należycie opisać rozmaite argumenty w tej sprawie. Wypada więc tylko powiedzieć, że mogą one być zarówno „oddolne”, jak i „zewnątrznie sterowane”, a zatem – jako typ instytucji – połowicznie wpisują się w omawiany element definicji przedsiębiorstwa społecznego. CIS (z wyjątkiem kilku przypadków) oraz ZAZ także nie mają charakteru członkowskiego, a przy tym w większości zakładane są przez instytucje publiczne lub podmioty prawne spoza trzeciego sektora, trudno więc uznawać je za oddolne. Brakuje niestety danych na temat aktywności członków instytucji wzajemnościowych oraz Towarzystw Ubezpieczeń Wzajemnych.

Kryterium 7. Udział w decyzjach nie oparty o wielkość udziałów: zasada ta, wyrażająca się w hasle „one man, one vote” wyrasta wprost z długiej tradycji ruchu spółdzielczego. Mówi ona, że udział członków przedsiębiorstwa społecznego w podejmowaniu decyzji nie może być związany z wielkością ich „udziałów” w tym przedsiębiorstwie. Reguła ta do dzisiaj wyznacza tożsamość spółdzielni, choć w przypadku spółdzielni dużych jej realizacja nastęrcza pewnych problemów. Pomimo to nie ma wątpliwości, że – choćby ze względu na ich prawną konstrukcję – jest ona przez polskie spółdzielnie przestrzegana. Podobnie, formalnie obowiązuje także w przypadku wszystkich innych organizacji, z wyjątkiem fundacji, w których decydujący głos mogą (choć nie muszą) mieć fundatorzy.

Kryterium 8. Partycypacyjna natura, wyrażająca się we włączaniu w zarządzanie przedsiębiorstwem jego środowiska społecznego: omówione wyżej kryterium „oddolnego charakteru” przedsiębiorstw społecznych wskazywało, że powinny one być „zanurzone” w lokalnych społecznościach, w których działają. Kryterium partycypacji stanowi

⁵ Różnice pomiędzy średnimi w grupach były istotne statystycznie. Czynniki „typu spółdzielni” pozwoliły wyjaśnić prawie 40% całkowitej wariacji poziomu aktywności członków spółdzielni.

⁶ Pytanie brzmiało: Jaka część członków aktywnie włącza się w życie spółdzielni (śledzi jej życie, uczestniczy aktywnie w jej pracach, poświęcają jej swój czas?).



rozwińnięcie tego warunku. Mówi ono, że organizacja powinna nie tylko pozostawać w kontakcie ze swoim otoczeniem społecznym, ale dążyć do jak najszerszego włączenia przedstawicieli lokalnej społeczności w swoje działania. W Polsce postulat ten oznacza przesunięcie poza zbiór inicjatyw określanych jako przedsiębiorstwa społeczne przynajmniej części przedsięwzięć służących reintegracji zawodowej osób zagrożonych marginalizacją, organizowanych przez administrację lub biznes (np. CIS, Zakłady Pracy Chronionej - ZPCh). Poza sferą projektów prozatrudnieniowych, hasło partycypacji oznacza dużą wrażliwość organizacji na opinie i głosy wszystkich tych, którzy stykają się z jej działaniami. Przejawem takiej wrażliwości jest np. skłonność organizacji do uwzględniania głosów interesariuszy (*stakeholders*) w procesie podejmowania decyzji. Oczywiście ocena tego, w jakim stopniu rozmaite podmioty ekonomii społecznej w Polsce rzeczywiście na taką wrażliwość stać, jest prawdziwym wyzwaniem. Na podstawie dostępnych danych można jedynie przybliżyć się do odpowiedzi na to pytanie, odwołując się do deklaracji przedstawicieli rozmaitych typów organizacji dotyczących tego, czy określając kierunki rozwoju i strategię swojego działania podmioty te wsłuchują się w głosy płynące z ich otoczenia (nawet jeśli deklaracje te często odzwierciedlają raczej stan umysłu respondentów badania niż rzeczywistość)⁷.

Z punktu widzenia analizowanego tu kryterium, najważniejsze wydaje się to, czy wsłuchują się w głosy przedstawicieli lokalnej społeczności. Odpowiadając, wypada zacząć od generalnej uwagi, że nie wsłuchują się w nie specjalnie często. Najczęściej, (blisko w połowie przypadków) udział społeczności w planowaniu działań organizacji deklarują spółdzielnie socjalne, a także Centra Integracji Społecznej, przy czym nie można wykluczyć, że w przypadku tych drugich w roli „społeczności” występuje niekiedy samorząd lokalny, z któ-

rym część CIS jest blisko związana. Nieco rzadziej tego typu konsultacje prowadzą organizacje pozarządowe oraz gospodarcze i zawodowe (35%). Wskazał na nie również 1 na 4 zbadane Zakłady Aktywności Zawodowej, i 1 na 5 spółdzielni. Na samym końcu stawki znajdują się instytucje, które często przywoływane są jako symbol świetności ekonomii społecznej w przedwojennej Polsce, i przykład działań reprezentujących istotę tej koncepcji – czyli Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych. Na 7 (spośród 9 istniejących) zbadanych TUW, żaden nie podejmuje działań zmierzających do włączenia lokalnych społeczności w działania przedsiębiorstwa. Trudno powiedzieć, czy oznacza to, że nostalgiczne opowieści o ubezpieczeniach wzajemnych jako sposobie organizowania się lokalnych społeczności, instytucji o wybitnie lokalnym charakterze, należy uznać za odległą historię, czy też po prostu nie powinno się oczekiwać zapewnień o włączeniu lokalnych społeczności w planowanie strategiczne firmy od przedstawicieli ich zarządów głównych.

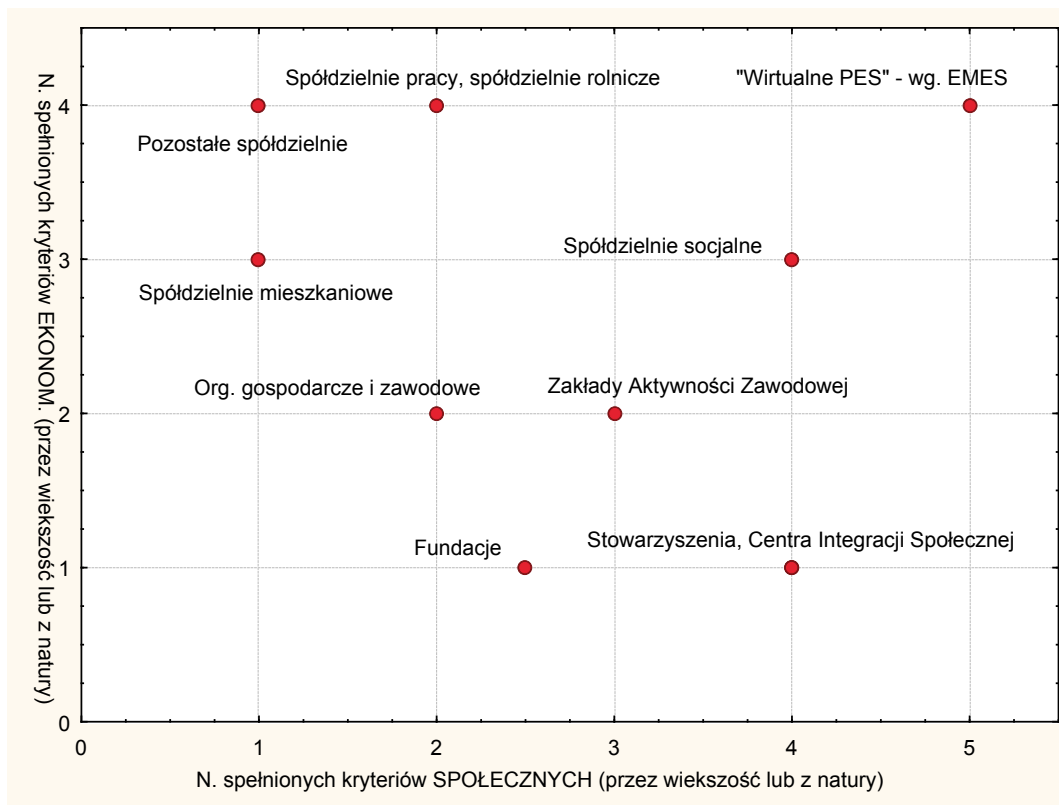
Kryterium 9. Ograniczona dystrybucja zysków: teoretycznie, warunek ten spełniają w Polsce *de iure* wszystkie wymienione wyżej podmioty, oprócz „tradycyjnych” spółdzielni. W praktyce, zwłaszcza w środowisku pozarządowym, gdzie postępowanie w tej sferze nie jest przedmiotem rutynowych, utartych schematów i procedur, określenie właściwego jej poziomu bywa przedmiotem zażartych sporów i rozterek⁸.

1.3. Podsumowanie

Powyższe rozważania miały oczywiście charakter bardzo szkicowy. Uzyskanie rzeczywistego obrazu różnic pomiędzy poszczególnymi typami przedsięwzięć ekonomii społecznej oraz ich relacji wobec koncepcji przedsiębiorstwa społecznego wymagałoby znacznie więcej pracy. W tym wypadku, podstawowym celem nie było określenie, jakiego rodzaju przedsięwzięcia zasługują na labelkę „przedsiębiorstw spo-

⁷ Pytanie brzmiało: Czy określając kierunki rozwoju i strategię działania organizacji/przedsiębiorstwa zasięgają Państwo opinii następujących grup? (kategorie: członkowie, pracownicy, wolontariusze, beneficjenci, przedstawiciele społeczności lokalnej, najważniejsi partnerzy organizacji, inne osoby/instytucje, oraz możliwość wskazania odpowiedzi: nie zasięgamy opinii żadnej z tych grup, o kierunkach działania organizacji decydują tylko jej władze)

⁸ Więcej informacji na ten temat - por. tekst J. Wygnańskiego i P. Frączaka stanowiący punkt wyjścia dla Raportu Otwarcia.



łecznych”, tym bardziej że – jak słusznie zauważają w swojej pracy badacze sieci EMES – nie ma jednego modelu takiego przedsiębiorstwa. Chodziło tu jedynie o pobieżne sportretowanie polskiego sektora ekonomii społecznej z punktu widzenia kryteriów rozważanych w teorii jako elementy definicji takich przedsiębiorstw. Warto też zaznaczyć, że niektóre z uzyskanych wyników należy traktować z dużym dystansem, pamiętając, że np. kryterium „partycypacji” zostało tu zoperacjonalizowane bardzo wąsko, jako skłonność do włączania w planowanie działań organizacji przedstawicieli lokalnej społeczności (nie będących bezpośrednimi odbiorcami działań), że niska pozycja spółdzielni socjalnych w hierarchii „ryzyka ekonomicznego” wynika przede wszystkim z faktu, iż większość z nich dopiero rozpoczyna swoją działalność, etc.

Krótko mówiąc, podstawową intencją przedstawionych tu rozważań była chęć opisanego wewnętrznego zróżnicowania środowiska instytucjonalnego, które entuzjaści idei przedsiębiorstw społecznych traktują jako potencjalny obszar wyłaniania się tego typu podmiotów. Syntetyczny obraz skali tych różnic przedstawiono poniżej, na wykresie prezentującym pozycję poszczególnych typów podmiotów wobec idealnego typu przedsiębiorstwa społecznego, które za badaczami EMES nazwane zostało „Wirtualnym Przedsiębiorstwem Społecznym”. Pozycja ta stanowi wypadkową ich zagregowanych wyników w dwóch wymiarach: społecznej

oraz ekonomicznej definicji przedsiębiorstwa społecznego. Wypada także otwarcie powiedzieć, że reguły, wedle których dokonywano tej agregacji były dosyć swobodne. To, czy określony typ instytucji spełnia czy nie spełnia poszczególne warunki opisujące idealne przedsiębiorstwo społeczne, określano odwołując się do wiedzy o tym, czy spełnia je większość działających w Polsce instytucji tego typu, przy czym czasem nie odnoszono się przy tym do danych empirycznych, ale do wiedzy o prawnych uwarunkowaniach ich działań. Na taką procedurę zdecydowano się w przekonaniu, że w gruncie rzeczy nie chodzi tu o precyzyjną ocenę „genetycznego dopasowania” rozmaitych działających w Polsce organizacji do wyobrażonego kształtu przedsiębiorstwa społecznego, ale raczej o pokazanie, z jak różnych pozycji startują poszczególne typy podmiotów, które próbuje się z tym pojęciem żenić. Trzeba także podkreślić, że ich wyników nie należy traktować jako opisujących wszystkie tworzące je, realnie działające instytucje, ale jako pewien zbiorowy, statystyczny lub formalny obraz ich położenia.

Jak widać na wykresie, zbliżenie się do modelu przedsiębiorstwa społecznego przez poszczególnych aktorów polskiej ekonomii społecznej będzie wymagało przyjęcia odmiennej strategii i położenia akcentu na odmienne elementy ich działalności. Instytucje „tradycyjnej” ekonomii społecznej spełniają w swojej masie wszystkie lub prawie wszystkie kryteria ekonomiczne zaproponowane przez EMES jako

wyróżniające przedsiębiorstwa społeczne – sprzedają dobra lub usługi, wystawiają się na ryzyko ekonomiczne, zatrudniają ludzi, są niezależne. Jednak z punktu widzenia kryteriów społecznych wypadają już gorzej. Odwrotny schemat występuje w przypadku organizacji pozarządowych – te są (znowu – statystycznie rzecz ujmując) relatywnie mocne pod względem kryteriów społecznych, za to nie najlepiej prezentują się na skali kryteriów ekonomicznych. Najbliżej ideału przedsiębiorstwa społeczne plasują się spółdzielnie socjalne – nie spełniły jednak jako zbiór instytucji warunku „ryzyka ekonomicznego” (przy czym jego spełnienie to jak się wydaje wyłącznie kwestia pełnego uruchomienia przez nie działalności), zaś wśród kryteriów społecznych nie przeszły kryterium „partycypacji” (można jednak powiedzieć, że wskaźnik ten został zoperacjonalizowany w dyskusyjny sposób).

Z punktu widzenia planów rozwoju przedsiębiorczości społecznej istotne wydaje się nie tylko to, jakim instytucjom „blisko” do tego konceptu, ale też jakie segmenty trzeciego sektora są wystarczająco potężne (w kategoriach liczby instytucji, stopnia ich aktywności, dynamiki przemian, elastyczności), aby stać przestrzenią inkubacji przedsiębiorczości społecznej na dużą skalę. Najczęściej, tego typu nadzieje wiąże się z sektorem organizacji non-profit. Jak można było się było przekonać, polski sektor pozarządowy jako całość nie tworzy środowiska, które byłoby szczególnie sprzyjające dla tego typu eksperymentów. Istnieje jednak w jego łonie grupa instytucji, które już teraz mogłyby aspirować do miana protoplastów nowych przedsiębiorstw społecznych – takich, które spełniają jeśli nie wszystkie, to przynajmniej część kryteriów mających wyróżniać te przedsięwzięcia. W drugiej części niniejszej pracy, stanowiącej osobny tekst w ramach Raportu Otwarcia (zatytułowany „Przedsiębiorczość społeczna w polskich organizacjach – podstawowe fakty”) przedstawiono pobieżny statystyczny profil tej grupy na tle całego polskiego sektora pozarządowego (na podstawie wyników badania „Kondycja sektora ekonomii społecznej w Polsce 2006” – por. nota metodologiczna), a także dane odnoszące się do pytania, w jakim stopniu można w najbliższym czasie liczyć na jej powiększanie się, i bardziej generalnie, na przemieszczanie się polskiego trzeciego sektora w kierunku przedsiębiorczości społecznej.

Część II.

Przedsiębiorczość społeczna w polskich organizacjach – raport na podstawie wyników badania „Kondycja sektora ekonomii społecznej w Polsce 2006”

Jak wiadomo, termin „przedsiębiorczość społeczna” odnosi się raczej do pewnego obszaru działalności niż do dającego się precyzyjnie wyodrębnić zbioru instytucji. Jednak chcąc promować rozwój podmiotów, do których to pojęcie się odnosi, trudno uciec od refleksji nad tym, jakie instytucjonalne formy wydają się być najlepsze dla budowania przedsiębiorstw społecznych i w jakich środowiskach mogą one, jak się wydaje, odnieść największy sukces.

W Polsce to pytanie wydaje się szczególnie ważne, i chyba także szczególnie trudne, przede wszystkim dlatego, że instytucje powszechnie uznawane za naturalne środowisko dla rozwoju tego typu aktywności same są u nas wciąż w fazie rozwoju czy też odradzania się, albo – jak spółdzielnie – zmagają się z kryzysem tożsamości (który zresztą z punktu widzenia rozwoju przedsiębiorczości społecznej można postrzegać jako zjawisko pozytywne). Nie jest więc jasne, do jakiego stopnia nadzieje pokładane w trzecim sektorze jako w przestrzeni tworzenia się, nowych, hybrydowych form organizacji, łączących społeczne cele z ekonomicznymi instrumentami działania – są w naszych warunkach uprawnione. Póki co, nadzieje te artykułowane są niejako „na kredyt”, raczej poprzez odniesienie do debaty, jaka toczy się nad przedsiębiorczością społeczną w Europie, niż na podstawie pragmatycznej analizy klimatu dla jej rozwoju w łonie polskiego trzeciego sektora (nie mówiąc już o analizie klimatu dla jej rozwoju poza tym sektorem, do czego odnoszą się niektóre inne teksty zamieszczone w prezentowanym tu raporcie⁹).

Niniejszy tekst służy przedstawieniu faktów, które – mamy nadzieję – mogą stanowić pożywkę dla takiej właśnie, bar-

dziej pragmatycznej debaty. Jego celem jest odpowiedź na trzy podstawowe pytania:

- jak dużo jest przedsięwzięć zbliżających się do koncepcji „przedsiębiorczości społecznej” w ramach polskiego trzeciego sektora (ze względu na ograniczoną objętość tej pracy na razie ograniczymy odpowiedź do sektora pozarządowego, mając jednak nadzieję, że niedługo uda się skonstruować podobną analizę na poziomie szerszej rozumianego trzeciego sektora),
- jakie są podstawowe fakty na temat ich kondycji i charakterystyki ich działań na tle innych organizacji pozarządowych oraz...
- jak na podstawie istniejących danych przedstawiają się prognozy dotyczące rozwoju ekonomii społecznej w Polsce – zarówno w obrębie sektora non-profit, jak i poza nim, np. w sektorze spółdzielczym, w szczególności zaś, jak przedstawiają się prognozy dotyczące możliwej migracji organizacji w stronę przedsiębiorczości społecznej.

Próbę odpowiedzi na te pytania umożliwiają wyniki zakończonego właśnie badania pt. „Kondycja sektora ekonomii społecznej w Polsce 2006”, przeprowadzonego na losowej, warstwowej próbie prawie 2 000 rozmaitych podmiotów ekonomii społecznej – organizacji pozarządowych, organizacji samorządu gospodarczego, spółdzielni, spółdzielni socjalnych, Zakładów Aktywności Zawodowej, Centrów Integracji Społecznej itp. Badanie to zostało zrealizowane w okresie kwiecień – sierpień 2006 przez Centrum Badań Opinii Społecznej¹⁰. Jak zatem widać, dane, których dostarcza, są bardzo świeże. Niniejszy raport jest pierwszą pracą powstałą na jego podstawie, mniej więcej 3 tygodnie po jego oficjalnym zakończeniu, dlatego należy zastrzec, że podawane tu wyniki należy traktować jako wstępne.

9 Por. np. M. Gumkowska, J. Herbst, J. Huszcz (2006), Społeczny kontekst rozwoju ES w Polsce – raport z badania – zamieszczony w niniejszym raporcie.

10 Opis metodologii badania – por. nota metodologiczna na końcu.

2. Organizacje wpisujące się w szeroką (łagodną) definicję przedsiębiorczości społecznej w polskim sektorze pozarządowym.

Przystępując do analizy danych na temat organizacji pozarządowych, o których można powiedzieć, że już teraz działają w sposób zbliżony do idei przedsiębiorstwa społecznego (poniżej będziemy odnosili się do nich używając skrótu „PES”¹¹), należy wyjść od wybrania tych organizacji. Dokonamy tego odwołując się do definicji międzynarodowej sieci badawczej EMES, omówionej szczegółowo w pierwszej części niniejszego tekstu. Ponieważ jednak grupa ta musi być wystarczająco liczna, aby możliwe było prowadzenie dla niej jakichkolwiek analiz statystycznych, pominiemy te z kryteriów, które nie wydają nam się kluczowe lub które trudno jest zoperacjonalizować.

Tak więc zbiór organizacji, które uznamy za potencjalną „awangardę” polskiej przedsiębiorczości społecznej w obrębie sektora non-profit, składa się z podmiotów (stowarzyszeń i fundacji), które:

- prowadzą stałą sprzedaż dóbr lub usług
- są niezależne od administracji publicznej lub innych osób prawnych
- podejmują ryzyko ekonomiczne (przychody z działalności gospodarczej lub odpłatnej na poziomie większym niż 20%)

Za spełnianie przez wszystkie organizacje non-profit uznaje się kryteria:

- społecznego celu działań
- ograniczonej dystrybucji zysków

Ze względu na brak danych pozwalających je rzetelnie uwzględnić, nie wzięto pod uwagę następujących kryteriów:

- „oddolności organizacji”,
- udziału w decyzjach niezależnego od własności kapitału¹² i
- „partycypacyjnej natury” organizacji.

Warto przy tym zaznaczyć, że nie wydaje się, aby ich zastosowanie mogło być przyczyną zasadniczych zmian w wyznaczeniu granic interesującej nas grupy organizacji

¹¹ Od „Przedsiębiorstwa Ekonomii Społecznej”.

¹² Kryterium to można by teoretycznie zastosować nie włączając do analizowanego zbioru fundacje. Jednak w polskich warunkach byłoby to posunięcie wcale dyskusyjne – por. część 1 niniejszego tekstu. Przy okazji warto zauważyć, że wśród organizacji spełniających pozostałe kryteria definicyjne EMES fundacje pojawiają się znacznie częściej (23%) niż w całym sektorze pozarządowym (13%).

– w naszym przekonaniu, zdecydowana większość organizacji pozarządowych spełnia je wszystkie.

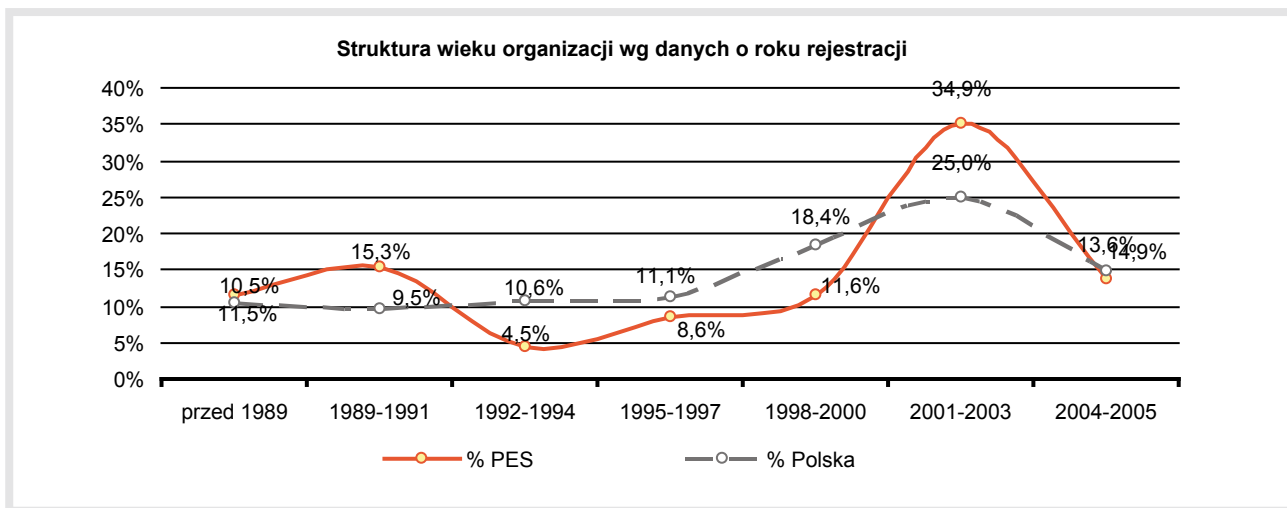
Po zastosowaniu tych kryteriów spośród 1 041 organizacji pozarządowych zbadanych w ramach cytowanego tu badania pozostało równo 100 przypadków. Na podstawie wag statystycznych przeliczających ich wyniki do poziomu całej populacji organizacji pozarządowych w Polsce można sądzić, że w całym kraju liczba organizacji spełniających tak określone warunki EMES sięga **ok. 4 tysięcy – czyli niepełna 10%** ogółu organizacji. Oczywiście nie należy przez to rozumieć, że tyle właśnie jest w Polsce przedsiębiorstw społecznych o pozarządowym rodowodzie (takie przedsiębiorstwa „z prawdziwego zdarzenia” można by pewnie policzyć na palcach obu rąk). Wyodrębniony w ten sposób zbiór powinien być traktowany jedynie jako ten segment sektora pozarządowego, któremu do koncepcji przedsiębiorczości społecznej jest blisko. Poniżej opisano jego specyfikę, na tle danych dotyczących ogółu organizacji pozarządowych w Polsce¹³.

3. Podstawowe charakterystyki organizacji pozarządowych i PES

3.1. Wiek organizacji

Pod względem struktury wieku organizacje zaliczające się do grona „potencjalnych” przedsiębiorstw społecznych nie wyróżniają się silnie na tle całego polskiego sektora pozarządowego. Oznacza to, że – podobnie jak cały polski sektor – są relatywnie młode. Co czwarta liczy sobie nie więcej niż 3 lata, a prawie 50% powstało nie wcześniej niż w 2001 roku. Zwraca jedynie uwagę nieproporcjonalnie duży udział w ogólnej ich liczbie organizacji najmłodszych, powstałych w latach 2001-2003. Wskazuje to, że w ostatnim okresie nowo powstające organizacje coraz częściej nastawione są na pozyskiwanie przynajmniej części środków na swoje działania z własnej działalności ekonomicznej. Z pewnością jest to po części związane z wejściem w życie przepisów

¹³ Osobnego komentarza domaga się jeszcze brak wśród wymienionych wyżej warunków kryterium „minimalnego zatrudnienia”. Jak mówi definicja EMES, jedną z cech odróżniających przedsiębiorstwa społeczne od innych podmiotów jest to, że tworzą (choćby w minimalnym wymiarze) miejsca pracy. W odniesieniu do polskiego sektora pozarządowego kryterium to okazuje się dość wymagające – jak bowiem wynika z tegorocznych danych (o których więcej niżej), odsetek organizacji pozarządowych zatrudniających w jakiegokolwiek formie płatny personel zmniejszył się w ciągu ostatnich 2 lat o ponad 7% i wynosi obecnie ok. 26%. Jeśli dołączyć to kryterium do innych, na podstawie których wyodrębniono zbiór potencjalnych PES, liczba przypadków spełniających wszystkie uwzględniane kryteria spada do ok. 2,5-3 tysięcy w skali kraju. Na poziomie próby organizacji uczestniczących w badaniu oznacza to ograniczenie badanej próby do 62 przypadków. Ponieważ zbiór ten jest zbyt mały, aby można było na jego podstawie pokusić się o opisanie charakterystyki potencjalnych przedsiębiorstw społecznych w ramach polskiego sektora pozarządowego, kryterium zatrudnienia nie zostało niżej uwzględnione. Można się przy tym pocieszać, że warunek ten pozostaje spełniony przez większość organizacji wyodrębnionych w oparciu o pozostałe kryteria – ok. 60% z nich zatrudnia płatnych pracowników.

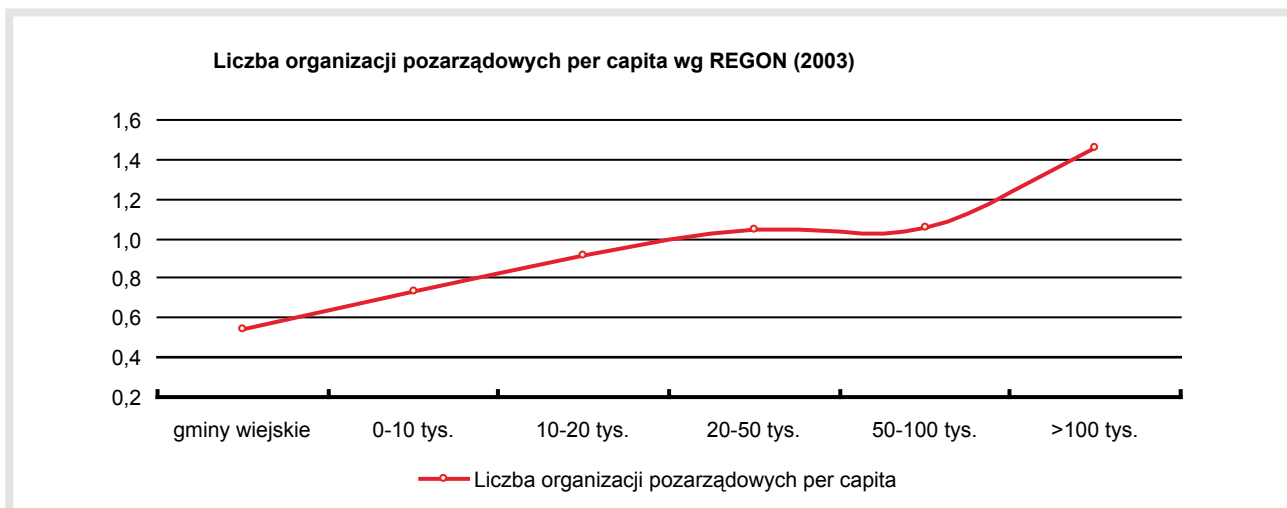


ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, dzięki której organizacje uzyskały możliwość prowadzenia odpłatnej działalności nie dla zysku, odróżnianej od działalności gospodarczej. Wprowadzenie tych przepisów spowodowało znaczny wzrost zainteresowania organizacjami prowadzeniem sprzedaży swoich usług.

Z punktu widzenia prognoz rozwoju ekonomii społecznej w Polsce, zwłaszcza zaś planów związanych ze wspieraniem rozwoju samofinansujących się instytucji non-profit zorientowanych na tworzenie miejsc pracy, tendencja ta może tylko cieszyć. Z drugiej jednak strony, stosunkowo duży udział wśród potencjalnych przedsiębiorstw społecznych organizacji najmłodszych oznacza, że są one bardziej narażone na wszelkie „choroby wieku dziecięcego” właściwe wszystkim rozwijającym się instytucjom. Myśląc o promowaniu instytucji ekonomii społecznej w polskim sektorze powinno się zwrócić szczególną uwagę na pomoc instytucjonalną skierowaną do tych nowo powstających inicjatyw. Jak pokazuje poniższy wykres, wskazujący na wysoką „umieralność” najmłodszych organizacji pozarządowych, nie jest to w Polsce łatwe.

3.2. Lokalizacja organizacji

Natężenie występowania organizacji pozarządowych w Polsce rośnie wraz z wielkością miejscowości. By odwołać się do danych REGON, na obszarach wiejskich (w gminach wiejskich oraz wiejskich częściach gmin wiejsko-miejskich) zlokalizowanych jest blisko 20% wszystkich zarejestrowanych w Polsce organizacji pozarządowych (11 170), podczas gdy 70% ma siedzibę w miastach bądź miasteczkach. Zależność pomiędzy wielkością miejscowości a obecnością w nich organizacji (a także ich charakterem i zasobnością, o czym niżej) uwidacznia także analiza danych z badania. Pokazuje ona, że choć prawie co trzecia organizacja ma siedzibę na wsi lub w miasteczku nieprzekraczającym 20 tysięcy mieszkańców, w samych tylko 15 miastach wojewódzkich (nie licząc stolicy kraju) ich liczba jest niemal taka sama. Jeśli dołączyć do nich Warszawę, okazuje się, że na terenie 16 głównych polskich miast działa prawie 40% wszystkich organizacji w Polsce. Różnice te są w pewnym sensie zrozumiałe – największe miasta, skupiające wielkie rzesze ludzi i będące centrami administracyjnymi dla poszczególnych regionów, są naturalną przestrzenią dla organizowania się.



Jednak pozytywna korelacja pomiędzy liczebnością organizacji a wielkością miejscowości nie jest jedynie funkcją liczby zamieszkującej je ludności czy ich administracyjnego znaczenia i utrzymuje się także wtedy, kiedy weźmiemy pod uwagę różnice w liczbie ich mieszkańców, posługując się często stosownym przez badaczy wskaźnikiem „liczby organizacji w przeliczeniu na mieszkańca”.

Oczywiście w przypadku organizacji pretendujących, według opisanych wcześniej kryteriów, do miana „potencjalnych przedsiębiorstw społecznych” możliwości analizy ich terytorialnego rozmieszczenia są dosyć ograniczone. Pewien obraz tego, w jaki sposób częstość ich występowania związana jest z poziomem urbanizacji, można jednak uzyskać poprzez odwołanie do wyników badania, dzięki któremu zostały wyodrębnione. Okazuje się, że mają one nawet bardziej „miejski” charakter, niż można by sądzić odwołując się do danych dotyczących ogółu organizacji pozarządowych. Aż 60% z nich zlokalizowanych jest w Warszawie lub na terenie innych miast wojewódzkich, podczas gdy tylko 1 na 10 ma siedzibę w miejscowościach wiejskich lub w miastach nieprzekraczających 20 tysięcy mieszkańców.

Lokalizacja organizacji a wielkość miejscowości

	% PES	% organizacji pozarządowych - Polska
Tereny wiejskie i miasteczka	12,3%	30,0%
Miasta 20-50 tys. mieszkańców	16%	10,9%
Miasta powyżej 50 tys. mieszkańców	11,7%	20,9%
Stolice regionów	39,8%	27%
Warszawa	20,2%	11,2%
Ogółem	100,0%	100,0%

3.3. Pola działań organizacji

Organizacje uczestniczące w badaniu poproszono o odpowiedź na pytanie, na jakich polach prowadzą działania, a także które z tych pól uznają za najistotniejsze z punktu widzenia realizacji swojej misji. Ich wskazania nie przyniosły zaskakujących rezultatów. Dominują organizacje zajmujące się sportem, rekreacją, turystyką lub hobby – stanowią one prawie 40% całego polskiego sektora pozarządowego. Na drugim miejscu, jednak ze znacznie mniejszą ilością wskazań, plasują się organizacje utożsamiające się przede wszystkim z działaniami w sferze kultury i sztuki, edukacji i wychowania, usług socjalnych i pomocy społecznej oraz ochrony zdrowia. Najmniejszą popularnością w polskim sektorze cieszy się działalność międzynarodowa, religijna (przy czym trzeba tu powiedzieć, że losując organizacje do badania nie brano pod uwagę podmiotów bezpośrednio związanych ze strukturami Kościoła katolickiego i innych kościołów), a także działania w sferze wsparcia inicjatyw obywatelskich, praw

człowieka czy badań naukowych. Ta hierarchia pozostaje od lat niezmienna.

Warto jednak zaznaczyć, że w obecnej edycji badania organizacje uzyskały możliwość wskazania nowego obszaru działań – kluczowego z punktu widzenia debaty nad ekonomią społeczną – mianowicie „usług rynku pracy, zatrudnienia i aktywizacji zawodowej”. Z tego typu działaniami – jako głównym polem swojej działalności – identyfikuje się zaledwie 2,3% wszystkich organizacji pozarządowych. Biorąc pod uwagę skalę problemów związanych z bezrobociem w Polsce, a także podnoszone przez ekspertów postulaty większego udziału sektora pozarządowego w realizacji polityki rynku pracy¹⁴, wynik ten wydaje się zatrzważająco niski. Pewnym pocieszeniem może tu być fakt, że jako jedno z pól swojej działalności (niekoniecznie główne) obszar usług rynku pracy wskazało już prawie 10% organizacji.

W przypadku organizacji należących do zbioru „potencjalnych przedsiębiorstw ekonomii społecznej” sytuacja jest na pozór bardzo podobna. Najczęściej (choć rzadziej niż w przypadku ogółu organizacji) wymienianym przez nie podstawowym obszarem działań jest sport, turystyka i rekreacja, a także kultura oraz edukacja – które to dziedziny są przez nie wskazywane znacząco częściej, niż ma to miejsce w całym sektorze pozarządowym. Prawdziwa skala różnic w tym zakresie ujawnia się przy porównaniu wskazań na te dziedziny jako na jedne z kilku pól aktywności organizacji. Jak się okazuje, aż 60% PES – 2 razy więcej niż wśród ogółu organizacji pozarządowych, skłonnych jest zaliczać do istotnych dla siebie obszarów działalności edukację. Jak łatwo się domyślić, wynik ten jest związany z dominującą formą prowadzonej przez nie działalności ekonomicznej – aż w 45% przypadków jest to działalność szkoleniowa. Wśród istotnych obszarów działalności PES często – na tle ogółu organizacji pozarządowych – pojawiają się także (być może z podobnych powodów) „wsparcie dla instytucji i organizacji” oraz „badania naukowe”.

Przeprowadzone dotąd analizy skłaniają do pewnej refleksji natury teoretycznej. Wydaje się, że wyodrębniona poprzez odniesienie do „łagodnych” wersji definicji EMES grupa organizacji mających zbliżyć się do modelu przedsiębiorczości społecznej w istocie składa się przede wszystkim z podmiotów, których działalność ekonomiczna polega na dostarczaniu usług szkoleniowych i edukacyjnych. Powstaje zatem pytanie, do jakiego stopnia organizacje te – jak mówi jedno z kryteriów decydujących o ich przynależności do interesującej nas sfery – rzeczywiście można uznać za „zorientowane przede wszystkim na dobro społeczności lub grupy”, na której koncentrują swoje działania? Na korzyść takiej tezy przemawia fakt, iż jedynie 16% z nich wskazuje, że ustalając

¹⁴ Por. Np. Raport UNDP (2005), *W trosce o pracę*, Warszawa: CASE, UNDP

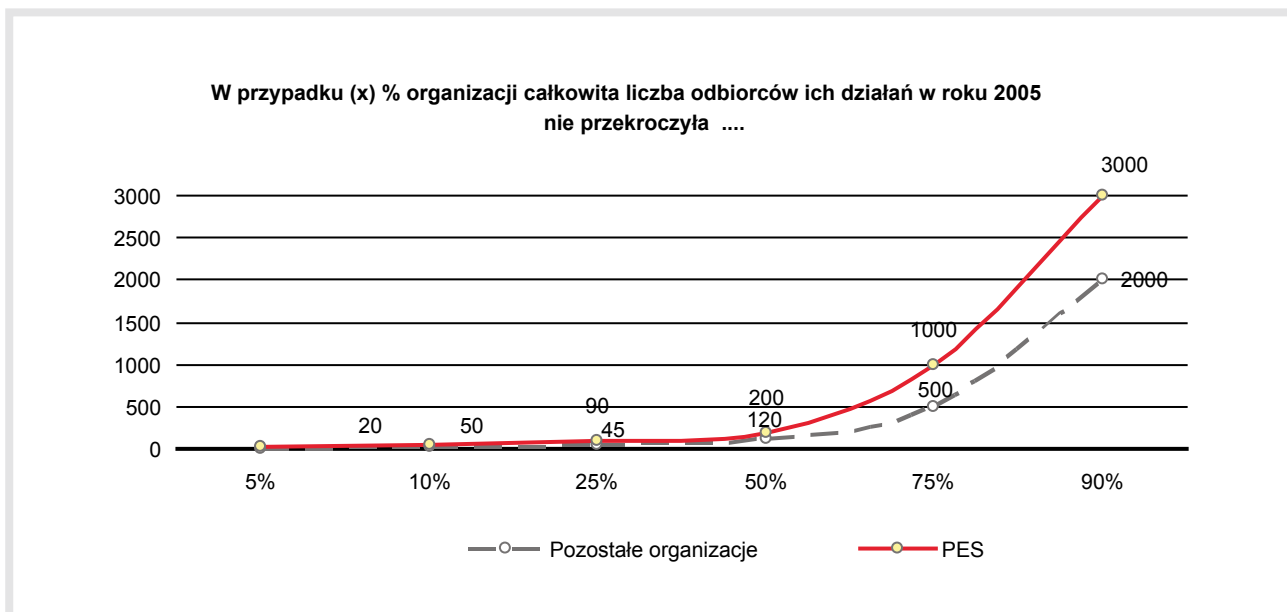
POLA DZIAŁAŃ	% org. uznających dane pole za najważniejsze – Polska 2004	% org. uznających dane pole za najważniejsze – Polska 2006	% org. wskazujących na dane pole - Polska 2006	% PES uznających dane pole za najważniejsze – Polska 2006	% PES wskazujących na dane pole - Polska 2006
SPORT, TURYSTYKA, REKREACJA, HOBBY	38,6%	39,2%	46,7%	31,9%	37,2%
KULTURA I SZTUKA	11,6%	12,8%	23,1%	18,3%	35,5%
EDUKACJA I WYCHOWANIE	10,3%	10,3%	35,6%	15,5%	60,4%
USŁUGI SOCJALNE, POMOC SPOŁECZNA	10,0%	9,9%	20,5%	5,2%	14,6%
OCHRONA ZDROWIA	8,2%	8,0%	16,8%	5,8%	10,2%
ROZWÓJ LOK. W WYMIARZE SPOŁ. I MATERIALNYM	6,5%	5,9%	13,4%	2,3%	12,0%
RYNEK PRACY, ZATRUDNIENIE, AKTYWIZACJA ZAW.	-	2,3%	8,8%	3,5%	11,3%
OCHRONA ŚRODOWISKA	3,6%	2,2%	8,8%	3,2%	14,9%
SPRAWY ZAWODOWE, PRACOWNICZE, BRANŻOWE	2,9%	1,9%	3,9%	6,4%	9,3%
PRAWO, PRAWA CZŁOWIEKA, DZIAŁ. POLITYCZNA	2,6%	1,8%	6,9%	0,0%	4,7%
BADANIA NAUKOWE	1,8%	1,3%	5,6%	3,5%	11,4%
WSPARCIE INSTYTUCJI, ORG. POZARZ. I INICJATYW OBYWATELSKICH	1,4%	1,0%	9,5%	1,1%	20,6%
RELIGIA	0,3%	0,8%	3,0%	0,0%	4,5%
DZIAŁALNOŚĆ MIĘDZYKRAJOWA	0,7%	0,6%	7,0%	0,0%	12,3%
POZOSTAŁA DZIAŁALNOŚĆ	1,6%	2,0%	4,7%	3,3%	5,8%

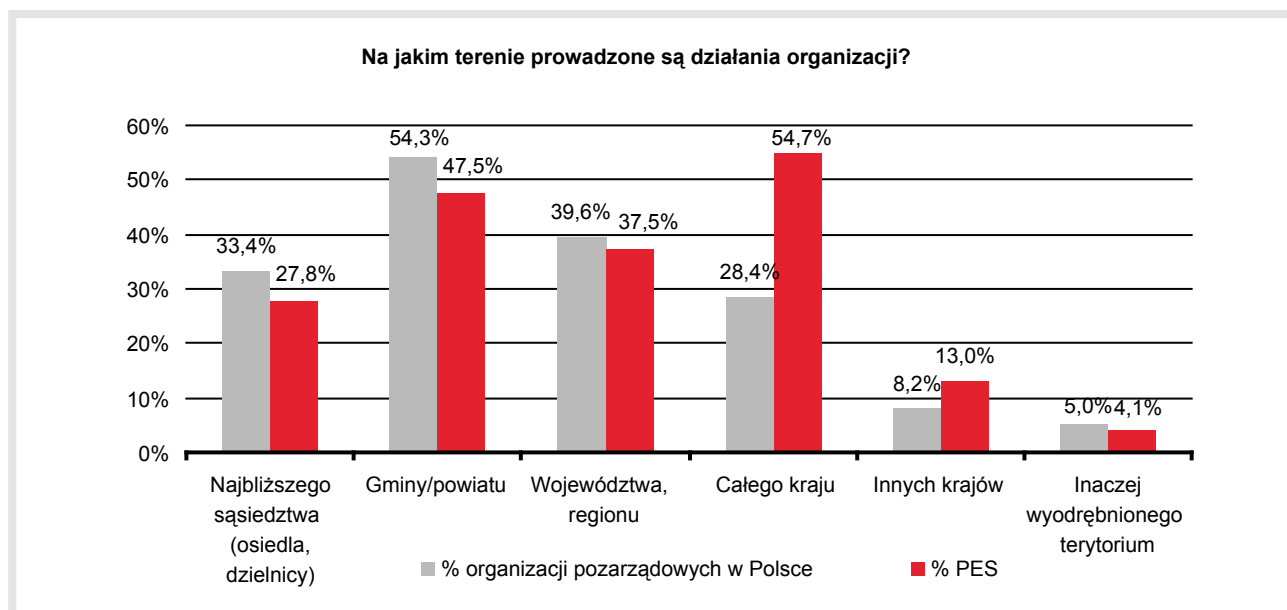
cenę oferowanych przez siebie produktów lub usług kalkuluje ją powyżej bezpośrednich kosztów ich dostarczenia. Niezależnie od tego pytanie to przekłada się na postulat precyzyjniejszego zdefiniowania kryterium „prymatu celów społecznych nad ekonomicznymi”, np. poprzez rezygnację z założenia, że z racji samej formuły non-profit organizacje pozarządowe można postrzegać jako społecznie zorientowane.

3.4. Skala działań, odbiorcy działań, poziom aktywności

Wśród beneficjentów działań polskich organizacji pozarządowych dominują rzecz jasna osoby indywidualne – prawie 9 na 10 organizacji (86%) deklaruje, że w 2005 roku prowadziły działania na rzecz takich właśnie odbiorców. W skali

kraju tylko 1 na 3 organizacje twierdziła przy tym, że odbiorcami jej działań były również instytucje. Pod tym względem, organizacje o charakterystyce zbliżonej do EMES-owskiej definicji przedsiębiorstwa społecznego wyróżniają się na tle całego sektora pozarządowego – działania na rzecz instytucji prowadzi bowiem, według wyników badania, ponad 42% z nich. PES – a w każdym razie te z nich, które działają na rzecz odbiorców indywidualnych – okazują się także działać z większym rozmachem – jeśli rozmach ten mierzyć deklarowaną przez nie liczbą beneficjentów ich działań. W przypadku połowy z nich całkowita liczba osób, które skorzystały z ich usług, w skali roku sięgnęła 200 osób, podczas gdy wśród wszystkich organizacji pozarządowych liczba odbiorców indywidualnych była prawie dwukrotnie mniejsza (120 osób).





Z danymi tymi korespondują informacje dotyczące terytorialnego zasięgu działań organizacji. Na poziomie całego sektora pozarządowego mniej więcej 1 na 3 organizacji twierdzi, że prowadzi działania na poziomie najbliższego sąsiedztwa, połowa deklaruje zaś, że działa na poziomie gminy/powiatu¹⁵. Podobnie jest w przypadku PES, z tą jednak różnicą, że ponad połowa organizacji tworzących tę grupę (w porównaniu do niespełna 30% w całym sektorze) wskazała także, iż ich działania prowadzone są w skali całej Polski. Trudno powiedzieć, czy ten specyficzny wynik można w jakikolwiek sposób łączyć z charakterystykami, które zdecydowały, iż organizacje te zostały uznane za potencjalną „awangardę” nowej ekonomii społecznej w Polsce. Z pewnością prostszym i intuicyjnie bardziej zrozumiałym wyjaśnieniem będzie to, że – jak już pokazano – nieproporcjonalnie duża ich część to organizacje zlokalizowane w miastach wojewódzkich lub w stolicy kraju.

4. Ludzie w organizacjach

4.1. Zatrudnienie

Jak wspomniano – zatrudnianie płatnego personelu jest jednym z ważniejszych warunków określających (w teorii) przynależność organizacji do rodziny „przedsiębiorstw społecznych”. Warunek ten zbudowany jest na kilku założeniach, czy też raczej oczekiwaniach, dotyczących natury przedsiębiorstw społecznych i celów, dla których one działają.

Po pierwsze więc, organizacje aspirujące do miana przedsiębiorstw społecznych powinny zatrudniać, ponieważ zasady ich działania mają przybliżać je do „normalnych”, tj. działających wyłącznie na zasadzie efektywności ekonomicznej, przedsiębiorstw – opartych w sferze zarządzania raczej o rachunek ekonomiczny niż o aktywizm czy społeczne zaangażowanie (co nie znaczy, że nie mogą czy nie powinny one korzystać z tego specyficznego zasobu). Po drugie, powinny zatrudniać ze względu na nadzieje, jakie się z nimi wiąże – nadzieje, że będą to podmioty, które – dają pracę, generują zatrudnienie i, realizując ważne społeczne cele, przyczyniają się zarazem do ekonomicznej emancypacji swoich pracowników. Po trzecie wreszcie, oczekuje się, że przedsiębiorstwa te będą szczególnymi pracodawcami – oferującymi zatrudnienie i możliwość aktywizacji społecznej osobom, które z różnych przyczyn nie znalazłyby pracy na otwartym rynku.

Teoretycznie zatem organizacje opisywane tu jako „potencjalne PES” powinny wszystkie posiadać płatny personel. Jak już jednak wspomniano, polski sektor pozarządowy nie jest gotowy, by zmierzyć się z tym wymogiem, który nie jest przez polskie organizacje na tyle powszechnie spełniany, abymożliwebyłouwzględnieniegowprzedstawianychtuanalizach. Dlatego nie wszystkie organizacje włączone w opisywany wyżej zbiór zatrudniają płatny personel. Czyny to jednak większość z nich – w przeciwieństwie do większości pozostałych organizacji pozarządowych. Płatnymi pracownikami dysponuje ok. 60% organizacji przypisanych na podstawie innych kryteriów do grona PES, podczas gdy w całym sektorze pozarządowym ma ich zaledwie co czwarta organizacja (25,5%). Niemal połowa „PES” zatrudnia pracowników na umowę o pracę (etat), gdy wśród ogółu organizacji robi tak tylko 1 na 5 podmiotów. Brak płatnego personelu organizacje rekompensują społecznym zaangażowaniem wolontariuszy (o nich będzie mowa osobno), członków lub

¹⁵ Organizacje mogły wskazywać więcej niż jedną odpowiedź, dlatego na wykresie ilustrującym odpowiedzi wyniki dla poszczególnych kategorii nie sumują się do 100%

% organizacji zatrudniających kreśloną liczbę pracowników - Polska i PES

	Ilu pracowników zatrudnia organizacja? %Polska	Ilu pracowników etatowych zatrudnia organizacja? %Polska	Ilu członków lub przedstawicieli władz org. regularnie pracuje na jej rzecz bez wynagrodzenia? - %Polska	Ilu pracowników zatrudnia organizacja? %PES	Ilu pracowników etatowych zatrudnia organizacja? - %PES	Ilu członków lub przedstawicieli władz org. regularnie pracuje na jej rzecz bez wynagrodzenia? - %PES
Brak	74,5%	80,6%	2,3%	41,9%	53,2%	6,7%
1-5 pracowników	18,1%	15,0%	38,0%	34,1%	37,0%	36,2%
6-10 prac.	2,5%	0,9%	24,3%	9,6%	1,0%	22,6%
11-20 prac.	2,4%	1,9%	17,9%	9,6%	6,0%	18,4%
powyżej 20 prac.	2,4%	1,6%	17,5%	4,9%	2,8%	16,1%
Ogółem	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

przedstawicieli swoich władz. Czasami zaangażowanie przybiera formę regularnej, nieodpłatnej pracy na rzecz organizacji. Ma ono ogromne znaczenie nie tylko dla poszczególnych organizacji, ale także z punktu widzenia ogólnej oceny potencjału sektora pozarządowego. Zwykle nie uwzględnia się go w opracowaniach dotyczących „zasobów ludzkich” organizacji, odnosząc się jedynie do danych na temat liczby członków stowarzyszeń. Jeśli jednak spróbować uchwycić jego skalę, okazuje się, że 2 na 3 polskie organizacje opierają się w swoich działaniach na regularnej, społecznej pracy (której nie należy mylić z pracą wolontarystyczną, podejmowaną przez osoby niebędące członkami organizacji ani niezasiadające w ich władzach) więcej niż 5 osób. W skali całego sektora oznacza to ok. 1 mln. dodatkowych, nie będących ani wolontariuszami „społecznych pracowników” organizacji.

Przedstawione wyżej statystyki nabierają nowego znaczenia, jeśli spojrzeć na nie przez pryzmat wyników poprzednich edycji badania Stowarzyszenia Klon/Jawor. Z jednej strony, w ciągu 2 ostatnich lat odsetek organizacji zatrudniających płatny personel znacząco spadł – w 2004 roku deklarowała tak 1 na 3 organizacje (33%), a więc o prawie 7 punktów procentowych więcej niż w roku 2006. Z drugiej, statystyki dotyczące ogólnego poziomu zatrudnienia w sektorze, bazujące na deklaracjach respondentów dotyczących liczby zatrudnionych w ich organizacjach pracowników, nie drgnęły. Podobnie jak przed dwoma laty, całkowitą liczbę osób otrzymujących wynagrodzenie z tytułu pracy w organizacji pozarządowej można dziś szacować na ok. 120 tys., zaś liczbę „pełnowymiarowych” miejsc pracy generowanych przez organizacje pozarządowe – wyrażoną w odpowiednikach pełnych etatów (FTE) – na ok. 64 tys. Oznacza to, być może, że mamy do czynienia z „rozwarstwianiem się” sektora pozarządowego – pomimo zmniejszenia się liczby organizacji tworzących miejsca pracy, w pewnych segmentach sektora pozarządowego zatrudnienie wzrosło. Konkurencyjne wyjaśnienie mówiłoby, że choć odsetek organizacji zatrudniających pracowników spadł, to liczba takich organizacji się zwiększyła, powodując utrzymanie się statystyk dotyczących zatrudnienia w organizacjach na stałym poziomie. Analiza danych REGON nie pozwalała w pełni potwierdzić tej

hipotezy (głównie ze względu na nieaktualność rejestru i brak informacji umożliwiających wyodrębnienie w nim organizacji, które zakończyły już swoją działalność), ale też czyni ją bardziej prawdopodobną (w ciągu ostatnich 2 lat zarejestrowano ok. 5 tys. nowych organizacji). Wydają się ją także potwierdzać analizy zawiązków pomiędzy wiekiem organizacji a tym, czy zatrudniają one płatny personel. Jak z nich wynika, wśród organizacji nieposiadających pracowników dominują najmłodsze, powstałe w po 2002 roku.

rok rejestracji organizacji	PO 4. Czy organizacja ma płatnych pracowników?		Ogółem
	Tak	Nie	
do 1989 roku	2336 34,2%	4493 65,8%	6829 100,0%
1990-1992	2361 43,0%	3130 57,0%	5491 100,0%
1993-1995	1699 33,5%	3372 66,5%	5071 100,0%
1996-1998	1618 23,4%	5311 76,6%	6929 100,0%
1999-2001	2430 21,7%	8750 78,3%	11180 100,0%
2002-2004	2667 19,9%	10728 80,1%	13395 100,0%
2005 i później	331 10,3%	2884 89,7%	3215 100,0%
	13442 25,8%	38668 74,2%	52110 100,0%

4.2. Wolontariat

Specyficznym dla organizacji społecznych zasobem (specyficznym nie dlatego, że jest on wyłącznie przywilejem organizacji, ale dlatego, że organizacje zdecydowanie najczęściej z niego korzystają), obok społecznej pracy członków lub przedstawicieli ich władz, jest wolontariat, rozumiany tu jako zaangażowanie w prace organizacji osób nienależących do nich, niezasiadających w ich władzach, ani niepobierających wynagrodzenia za swoją pracę na rzecz organizacji. Zgodnie z deklaracjami respondentów badania współpracę z takimi osobami prowadzi obecnie niespełna 40% organizacji, przy czym tylko 13% współpracowało wskali roku z więcej niż 10 wolontariuszami. Dane te są niepokojące, bowiem oznaczają, że w ciągu ostatnich 2 lat obecność wolontariatu

w sektorze pozarządowym uległa zmniejszeniu – w 2004 roku korzystanie z pracy wolontariuszy zadeklarowało 45% organizacji pozarządowych. W przypadku organizacji zaklasyfikowanych tu jako bliskie modelowi przedsiębiorstwa społeczne sytuacja nie przedstawia się tak źle, jak na poziomie ogółu organizacji – choć trzeba pamiętać, że z punktu widzenia postulatów, które czynią je przedmiotem naszego zainteresowania, opieranie się przez nie w dużej mierze na pracy społecznej nie jest konieczną dobrą wiadomością. W ciągu ostatniego roku z zaangażowania wolontariuszy skorzystało mniej więcej 50% takich organizacji, przy czym ok. 45% mogło liczyć na pomoc wolontariuszy „stałych” – angażujących się w ich prace systematycznie.

	Liczba wolontariuszy w ostatnim roku		Liczba stałych wolontariuszy w ostatnim roku*	
	% PES	% Polska	% PES	% Polska
Brak	49,6%	61,5%	56,0%	66,4%
1-5 wolontariuszy	22,7%	14,6%	31,7%	19,3%
6-10 wolontariuszy	7,9%	9,9%	5,8%	6,7%
11-20 wolontariuszy	6,8%	5,0%	4,8%	3,7%
20-50 wolontariuszy	7,5%	5,8%	1,7%	2,8%
powyżej 50 wolontariuszy	5,4%	3,2%	0,0%	1,1%
Ogółem	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

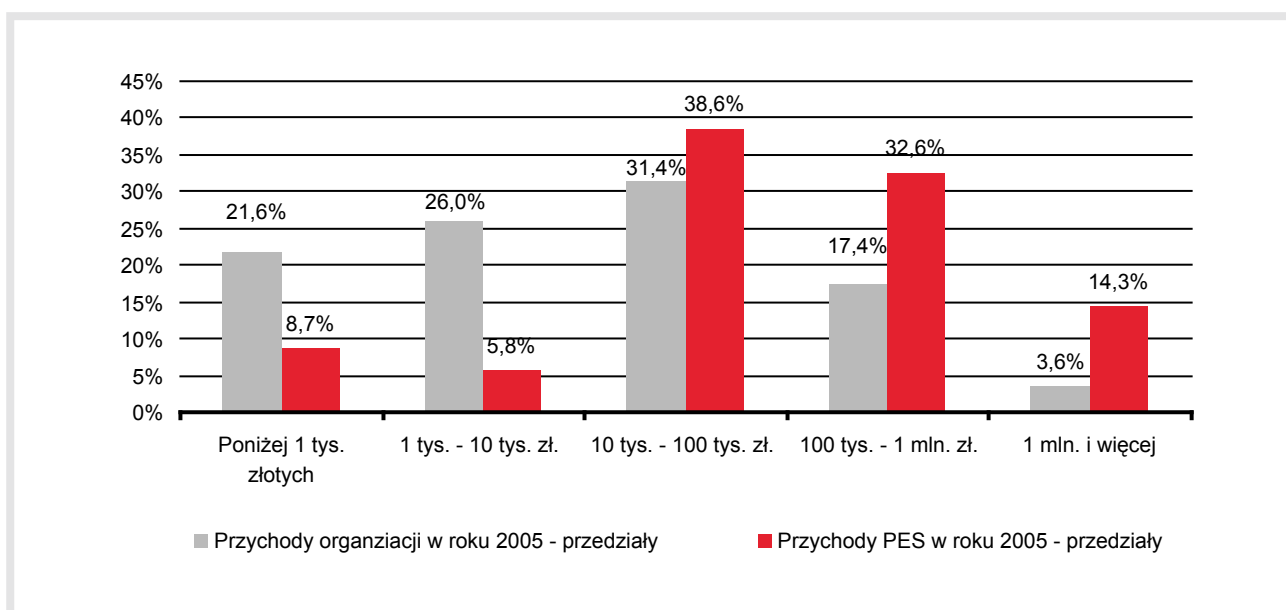
* Wolontariuszy „stałych” zdefiniowano w kwestionariuszu jako „systematycznie i często (nie rzadziej niż raz w miesiącu) angażujących się w pracę organizacji”

5. Finanse

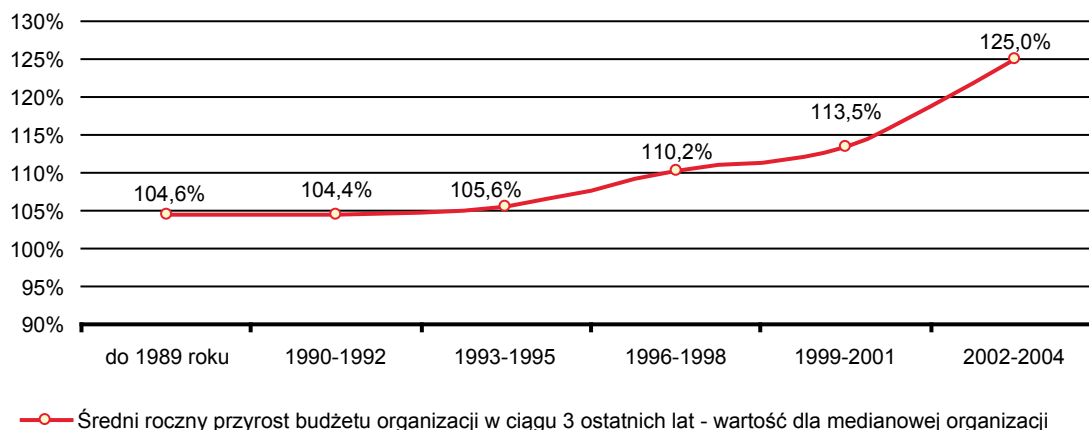
5.1. Struktura przychodów organizacji

W ciągu 2 ostatnich lat nie zarejestrowano znaczących przesunięć w strukturze sektora pozarządowego pod względem poziomu przychodów. Jeśli można tu mówić o jakichś zmianach, byłyby to niestety zmiany na niekorzyść. 2 lata temu „medianowa” organizacja mogła pochwalić się rocznymi przychodami na poziomie ok. 13 tys. zł (co oznacza, że roczne przychody połowy organizacji nie przekroczyły tej kwoty), podczas gdy w tegorocznej edycji deklaruje budżet nieprzekraczający 10 tys. Jednak różnice pomiędzy oboma pomiarami są na tyle małe, że nie sposób uznać ich za statystycznie potwierdzone. Wypada więc stwierdzić, że podobnie jak przed 2 lata, mniej więcej 1 na 5 polskich organizacji pozarządowych dysponuje przychodami nieprzekraczającymi 1 tys. zł, podczas gdy mniej więcej 4% zarządza więcej niż 1 mln. zł. O skali rozwarstwienia sektora świadczy to, że owe 4% kumuluje – w zależności od szacunków – od 70 do 80% ogółu przychodów sektora.

Jak można się domyślać na podstawie przytoczonych już danych, struktura budżetu potencjalnych PES zupełnie nie przystaje do wyników ogółu organizacji. Podobnie jak pod względem zasięgu swoich działań czy liczby pracowników, tak pod względem dochodów są one – statystycznie rzecz biorąc – znacznie potężniejsze. Mniej niż 1 na 10 należało do kategorii organizacji praktycznie nieposiadających środków finansowych, podczas gdy ok. 85% (w porównaniu do nieco ponad 50% wśród ogółu organizacji) dysponowało w roku 2005 więcej niż 10 tys. zł. 45% deklaruje także, że posiada pewne rezerwy finansowe, które mogłyby uruchomić



50% organizacji powstałych w latach zanotowało w ciągu ostatnich 3 lat wzrost/spadek budżetu średnio o%



w sytuacji odcięcia od dotychczasowych źródeł finansowania – w całym sektorze takie deklaracje odnotowano w przypadku niespełna 20% organizacji (18,5%).

5.2. Dynamika przychodów

Jak już powiedziano, statystycznie rzecz biorąc, kondycja finansowa całego sektora pozarządowego pozostaje stabilna. Podobnie można powiedzieć o finansach statystycznej organizacji, choć trzeba tu zaznaczyć, że dane, na których opiera się ta diagnoza są niepełne¹⁶. Na ich podstawie można sformułować tezę, że sytuacja finansowa co drugiej organizacji, która ma więcej niż 2 lata¹⁷ (a więc dla których można próbować budować trendy), w ciągu ostatnich kilku lat zmieniła się bardzo nieznacznie (średni roczny przyrost dochodów na poziomie nie większym niż 107%). Jednak 1 na 4 organizacje zanotowały w ostatnich latach przyrost budżetów przekraczający średnio 135% rocznie.

Na tym tle PES ponownie wypadają nieznacznie lepiej – w przypadku co drugiego z nich średnia roczna dynamika przyrostu budżetu w ciągu ostatnich kilku lat wyniosła mniej więcej 115%. Z uwagi na niewielką liczbę obserwacji trudno przy tym traktować te różnice jako potwierdzone.

Porównując dane o dynamice przychodów organizacji z analizami zmian w strukturze przychodów całego sektora można odnieść wrażenie sprzeczności pomiędzy danymi

wskazującymi na przyrost budżetów pojedynczych organizacji a informacjami o stabilnej kondycji finansowej sektora jako takiego. Warto jednak pamiętać o specyficznej, trwałej cesze „demografii” sektora pozarządowego, składającego się w znacznej części z organizacji młodych, spośród których tylko część potrafi przetrwać dłużej niż kilka lat. To ciągle odradzanie się polskiego sektora pozarządowego sprawia niejako, że jest on cały czas „na dorobku” – młode organizacje powiększają swoje przychody, podczas gdy starsze i większe wytracają dynamikę. Zależność tę potwierdza analiza danych o przychodach organizacji pod kątem ich wieku (należy pamiętać, że z analizy wykluczono przypadki o najniższych przychodach i, w konsekwencji, najmniej stabilnych finansach). Jak widać na wykresie, przychody statystycznej (medianowej) organizacji najstarszej z roku na rok nie zmieniają się, podczas gdy w przypadku organizacji najmłodszych (tych, dla których możliwe było porównywanie przychodów z przynajmniej 2 lat) rosły średnio rocznie o l.

5.3. Źródła przychodów

Pod względem źródeł przychodów zasadniczą cechą odróżniającą PES od innych organizacji jest oczywiście ta, która zdecydowała o przypisaniu ich do tego podzbioru – a mianowicie prowadzenie przez nie rozbudowanej działalności odpłatnej i gospodarczej. Jednak pod względem popularności poszczególnych źródeł finansowania przodują wśród nich składki członkowskie. Jest to o tyle ciekawe, że organizacje te znacznie częściej, niż ma to miejsce w całym sektorze pozarządowym, przybierają formę fundacji (fundacje stanowią 24% PES i tylko 13% ogółu organizacji). Kolejną wartą zauważenia cechą, zdecydowanie wyróżniającą PES na tle innych organizacji, jest to, że ponad 2 razy częściej wśród źródeł swoich przychodów wymieniają one dochody wynikające z oszczędzania bądź inwestowania posiadanych środków – a więc z odsetek bankowych, zysków z kapitału

16 W obecnej edycji badania pytając organizacje o kwotę budżetu w roku 2005 poproszono je także o podanie budżetu w poprzednich latach, począwszy od roku 2002 (oczywiście nie dotyczyło to tych, które w danym roku jeszcze nie istniały). Pewnym problemem utrudniającym zbieranie takich danych jest to, że organizacje (nie tylko zresztą one) często niechętnie udzielają tego rodzaju informacji, a także to, że zgromadzenie precyzyjnych danych finansowych sięgających kilku lat wstecz bywa niekiedy dość obciążające i czasochłonne. Niemniej jednak odpowiednio 417 (dla roku 2002), 486 (dla roku 2003) i 584 (dla roku 2004) respondentów udzieliło na to pytanie odpowiedzi.

17 W analizach nie brano pod uwagę organizacji o najmniejszych budżetach (ze względu na niestabilność budowanych dla nich trendów) oraz przypadków skrajnych.

żelaznego, lokat, udziałów i akcji. Dysproporcja pomiędzy nimi a innymi organizacjami jest niezwykle silna, choć oczywiście po części tłumaczy ją to, iż są one, statystycznie rzecz biorąc, większe, częściej działają w największych miastach, i przede wszystkim mają co inwestować – prawie połowa z nich zadeklarowała bowiem, iż posiada rezerwy finansowe. Trudno jednak bez głębszych badań powiedzieć, czy jest to przyczyna, czy skutek ich polityki finansowej oraz gospodarności. Tymczasem można jedynie postawić tezę, że w świetle przedstawionych danych organizacje te wydają się nader aktywnie (na tle innych) dysponować swoim majątkiem, starają się go pomnażać, a zatem – dojrzej, niż można by sądzić po ich otoczeniu – zarządzają finansami. Krótko mówiąc, są bardziej przedsiębiorcze, co oczywiście nie powinno dziwić, biorąc pod uwagę, że prowadzą rozbudowaną działalność gospodarczą.

Czy Pana/Pani organizacja korzystała w roku 2005 z następujących źródeł finansowania?	% organizacji w Polsce	% PES
Składki członkowskie	59,5%	67,5%
Źródła samorządowe (środki gminy, powiatu lub samorządu wojewódzkiego)	43,3%	37,8%
Darowizny od osób fizycznych (poza wpływami z 1%)	35,5%	30,0%
Darowizny od instytucji i firm	34,5%	35,8%
Źródła rządowe (środki ministerstw, agencji rządowych, wojewodów)	19,6%	24,2%
Odsetki bankowe, zyski z kapitału żelaznego, lokaty, udziały i akcje	14,4%	31,0%
Opłaty (zwrot kosztów) w ramach odpłatnej działalności statutowej organizacji	9,3%	54,5%
Inne źródła	7,5%	7,7%
Wsparcie od innych krajowych organizacji pozarządowych (w szczególności fundacji)	7,4%	6,7%
Dochody z kampanii, zbiórek publicznych, akcji charytatywnych	7,0%	7,7%
Dochody z działalności gospodarczej	6,9%	53,5%
Dochody z przekazania 1% podatku (dotyczy organizacji pożytku publicznego)	6,0%	9,2%
Dotacja przekazana przez inny oddział tej samej organizacji	4,6%	5,7%
Wsparcie od innych zagranicznych organizacji pozarządowych	3,5%	3,7%
Dochody z majątku np. wynajmu lokali, sprzętu, praw majątkowych itp.	3,2%	10,3%
Środki funduszy strukturalnych UE (np. SPO RZL, ZPORR, LEADER, EQUAL itp.)	3,0%	5,7%
Zagraniczne programy pomocowe (Phare, Sapard, Access, środki innych państw)	2,6%	3,9%

6. Działalność w sferze ekonomii społecznej

6.1. Działalność w sferze usług rynku pracy

Jak wspomniano w części raportu dotyczącej personelu organizacji, jednym z najważniejszych powodów, dla których debata nad ideą przedsiębiorczości społecznej jest dziś

tak żywa, są nadzieje, jakie wiąże się z przedsiębiorstwami społecznymi jako generatorami nowych usług związanych z zatrudnieniem i miejsc pracy dla grup narażonych na szczególne trudności na otwartym rynku. O tym, że sektor pozarządowy stanowi szczególnie sprzyjające środowisko dla tworzenia takich instytucji, przekonują zarówno eksperci¹⁸, jak i – po części – wyniki prezentowanego niżej badania. Jest tak zarówno ze względu na specyficzne cechy sektora jako rynku pracy, umożliwiające większą elastyczność pracy i sprzyjające zatrudnianiu osób będących w szczególnej sytuacji życiowej, jak i ze względu na potencjalną rolę, jaką organizacje społeczne mogłyby odgrywać jako niepubliczne instytucje świadczące usługi rynku pracy.

Użycie słowa „potencjalna” w odniesieniu do owej roli oddaje poczucie pewnego niedosytu, jaki wywołują dane dotyczące zaangażowania polskiego sektora w walkę z bezrobociem. Działaniami w sferze usług rynku pracy zajmuje się ok. 8% organizacji, przy czym jedynie 3% uznaje ten obszar za najważniejszy z punktu widzenia swojej misji. Najczęściej ich aktywność polega na dostarczaniu szkoleń, doradztwie zawodowym oraz usługach związanych z szerzej pojętą aktywizacją społeczną i zawodową. Trudniejszego zadania tworzenia miejsc pracy (stałych, tymczasowych czy chronionych), a także organizowania praktyk lub staży, podejmuje się 41% organizacji rynku pracy (co oznacza ok. 3,6% wszystkich organizacji). To właśnie one stanowią najprawdopodobniej pierwszy przyczółek tworzenia się przedsiębiorstw społecznych w Polsce – jeśli opisując ją nie wychodzić (jak uczyniono w tym tekście) od teoretycznych kryteriów opisujących tego rodzaju działalność, ale od funkcji, jakie w wyobrażeniu ich propagatorów miałyby one pełnić jako instytucje realizacji polityki społecznej

Na podstawie danych na temat powszechności korzystania przez Polaków z usług różnych typów organizacji¹⁹ można szacować, iż odbiorcami usług organizacji rynku pracy jest rocznie co najmniej 400 tys. osób, choć sądząc po danych prezentowanych w poniższej tabeli, liczba ta jest zapewne większa.

¹⁸ Por. np. www.bezrobocie.org.pl lub cytowany już raport UNDP i CASE „W trosce o pracę...”

¹⁹ Por. M. Gumkowska (2006) „Wolontariat, filantropia i 1% – raport z badania 2005”, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa.

	Procent organizacji działających w danym obszarze w całym sektorze	Szacunkowa liczba organizacji, które wskazały dany obszar działań	Szacunkowa liczba odbiorców działań organizacji w 2005 roku
RYNEK PRACY, ZATRUDNIENIE, AKTYWIZACJA ZAWODOWA	8.8%	4600-3200	Co najmniej 400 tys.
Pośrednictwo pracy,	1.1%	600-400	140 – 96 tys.
Doradztwo zawodowe	3.6%	1900-1300	280 – 198 tys.
Szkolenia, kursy zawodowe	3.7%	1950-1350	620 – 440 tys.
Aktywizacja zawodowa (np. trening psychologiczny)	3.6%	1900-1300	150 – 110 tys.
Zatrudnienie, tworzenie stałych miejsc pracy	1.5%	800-550	99 – 69 tys.
Organizowanie pracy tymczasowej	1%	550-400	9 -6 tys.
Organizowanie praktyk, staży	2,1%	1100-750	16,5 – 11,5 tys.
Praca chroniona, zatrudnienie wspomagane/socjalne	0.3%	160-110	900 – 600.
Usługi na rzecz instytucji rynku pracy	1.0%	500-350	14 – 10 tys.
Inne działania w zakresie usług rynku pracy i aktywizacji zawodowej	1.8%	950-650	24 – 17 tys.

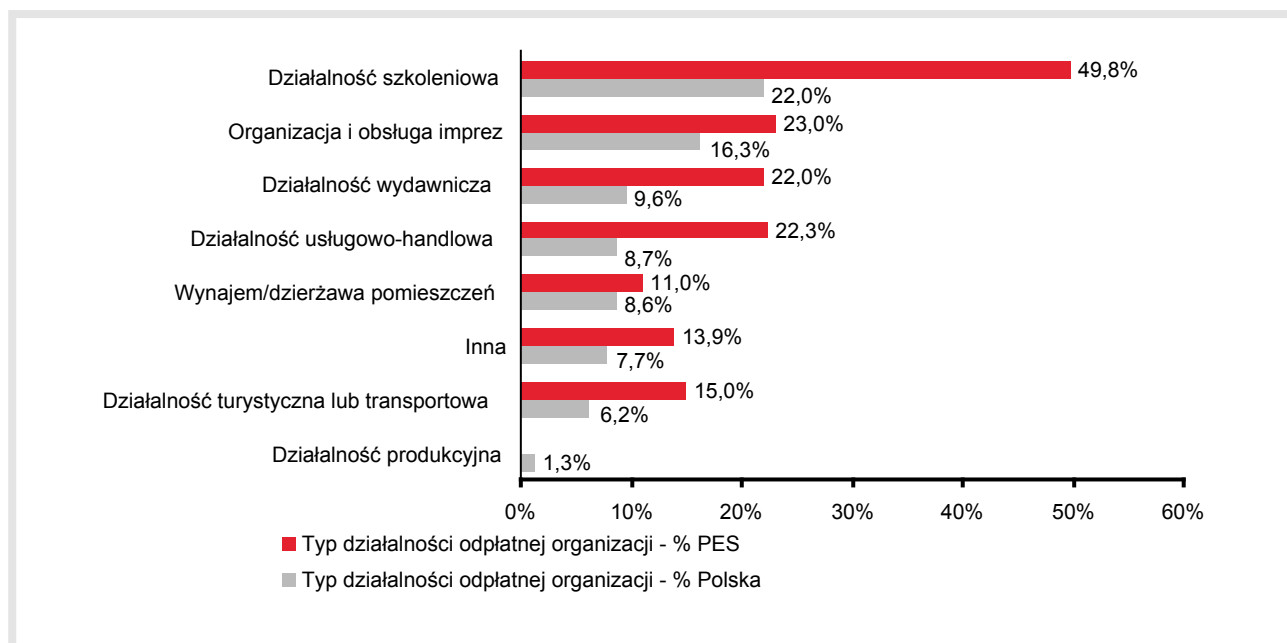
Niezależnie od obecnej i potencjalnej roli organizacji w aktywnym zwalczaniu problemu bezrobocia – stanowią one, według wielu, interesującą „niszę” na rynku pracy, być może szczególnie dobrze przystosowaną do potrzeb osób mogących doświadczać trudności w innych sektorach. Nie negując tego, że może tak być, trzeba jednak wyraźnie powiedzieć, że jak dotąd nie znajduje to odzwierciedlenia w statystykach opisujących udział takich osób w pozarządowym rynku pracy, zwłaszcza jeśli dane te odnieść do informacji na temat sytuacji w pozostałych segmentach III sektora. Choć ok. 60% organizacji posiadających płatny personel ma wśród swoich pracowników osoby, które z racji wieku, chorób lub niepełnosprawności należą do kategorii szczególnie zagrożonych na rynku pracy, a 7,3% organizacji korzysta przy tym ze wspomaganych form zatrudnienia, to na tle zreszłości o charakterze gospodarczym oraz (przede wszystkim) społecznie nie okazują się one wcale „przystanią” dla takich osób. Wśród zatrudnianych w organizacjach pracowników narażonych na trudności na rynku pracy najczęściej wymieniani są emeryci i renciści oraz osoby zbliżające się do emerytury (50+). Zatrudnia je odpowiednio 40 i 29% organizacji posiadających pracowników. Wyniki te jednak okazują się mało imponujące, kiedy zestawimy je ze statystykami dla sektora spółdzielczego. Osoby zbliżające się do emerytury zatrudnia w Polsce 90% spółdzielni, zaś emerytów i rencistów – prawie 45%. Prawie 15% oferuje także zatrudnienie osobom niepełnosprawnym, podczas gdy w organizacjach pozarządowych (tych, które w ogóle zatrudniają pracowników) zdarza się to niemal trzykrotnie rzadziej.

Kategorie pracowników	% organizacji zatrudniających osoby należące do poszczególnych kategorii (wśród organizacji zatrudniających pracowników)		
	Org. Pozarządowe	Org. gospodarcze	Spółdzielnie
Osoby...			
powyżej 50 roku życia	39,1%	65,2%	85,9%
będące na emeryturze lub rencie	28,8%	25,5%	43,3%
wchodzące na rynek pracy (młodzież)	18,4%	12,5%	19,5%
niepełnosprawne ruchowo	5,0%	7,0%	13,9%
wychodzące z długotrwałego bezrobocia	4,9%	1,8%	6,3%
pracujące w domu z powodów zdrowotnych	1,9%	-	0,5%
niedawno przybyłe do Polski (imigranci, uchodźcy)	1,3%	-	1,0%
pracujące w domu z powodów rodzinnych	1,0%	-	1,1%
bezrobotne w ramach wykonywania prac publicznych	0,9%	2,1%	1,4%
powracające na rynek pracy po odbyciu kary pozbawienia wolności	0,61%	-	0,3%
niepełnosprawne intelektualnie	0,3%	3,4%	2,6%
bezdolne wychodzące z bezdomności	0,03%	1,8%	1,0%

6.2. Działalność odpłatna i gospodarcza organizacji

W całym polskim sektorze pozarządowym, działalność odpłatną nie dla zysku prowadzi 14,7% organizacji, zaś gospodarczą – 8%²⁰. Dane te uzyskują inne znaczenie, jeśli przypomnieć, że w 2004 roku prowadzenie działalności gospodarczej deklarowało ok. 16% organizacji, podczas gdy przychody z tytułu (świeżo wówczas wprowadzonej) odpłatnej działalności statutowej deklarowało zaledwie kilka procent. Jak się wydaje, przechodzenie organizacji w kierunku odpłatnej działalności nie dla zysku stanowi efekt pewnego uporządkowania tej dziedziny, dzięki przepisom ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie. Można mieć nadzieję, że będący jej owocem trend rozwoju samofinansowania organizacji zostanie w przyszłości podtrzymany, choć zarazem gwałtowny spadek liczby organizacji deklarujących prowadzenie działalności gospodarczej (w założeniu będącej właściwą formą dla działalności „poważnej”, czy też opartej na ryzyku sprzedaży dóbr lub usług) może martwić zwolenników ekonomizowania się trzeciego sektora. Nie powinien ich jednak martwić zbyt mocno, wydaje się bowiem, że te 16% wynikające z deklaracji organizacji uczestniczących w badaniu w roku 2004 to po części właśnie efekt ówczesnego bałaganu pojęciowego w sferze działalności odpłatnej.

20 Wyniki te różnią się nieco od danych na temat źródeł finansowania działań organizacji. Można wskazać na kilka powodów tej sytuacji. Prawdopodobnie jest tak przede wszystkim dlatego, że część organizacji, formalnie prowadząc działalność, nie uzyskuje z niej w danym roku żadnych przychodów. Pewna część błędu może też wynikać z niekompletności danych finansowych – zwykle niewielka część organizacji odmawia podawania informacji na ten temat lub nie potrafi ich udzielić.



Ponieważ niewielka część organizacji prowadzi jednocześnie działalność gospodarczą i odpłatną działalność nie dla zysku, cały ich zbiór nie jest sumą logiczną podzbiorów organizacji prowadzących każdy z tych typów działalności, ale ich iloczynem logicznym. Działalność odpłatną lub gospodarczą (albo oba te rodzaje działalności) prowadzi więc ok. 18% organizacji. Oznacza to, że formalnie ponad 80% nie działa na zasadzie odpłatności za usługi. Z punktu widzenia postulatów stymulowania rozwoju przez organizacje samofinansowania pocieszający jest jednak – skądinąd kłopotliwy – fakt, że rzeczywistość jest od tego formalnego obrazu dość odległa. Prawie 40% organizacji deklaruje bowiem, że przyjmuje opłaty za swoje usługi, przy czym 23% czyni to w formie składek wpłacanych przez członków, ok. 18% (organizacji prowadzących oficjalnie działalność odpłatną) w formie częściowych lub całkowitych opłat za usługi, 3% – w postaci kontraktów z administracją publiczną, a ok. 5% w formie darowizn, w praktyce stanowiących formę opłaty za usługi (można się domyślać, że w praktyce takich przypadków jest więcej, jednak nie są one ujawniane, jako praktyka niezgodna z prawem).

Przechodząc do danych na temat działalności owych 18% „formalnych przedsiębiorców”, jak już powiedziano, w praktyce tylko w 1 na 10 przypadków przychody organizacji z tytułu działalności odpłatnej przekraczają 20% ogółu ich przychodów. Prawie nie zdarza się, aby organizacje prowadziły działalność produkcyjną. Najczęściej koncentrują się na usługach szkoleniowych oraz związanych z organizacją i obsługą imprez. Nieco rzadziej prowadzą działalność wydawniczą oraz handlowo usługową. Jeśli wziąć pod uwagę, jakie znaczenie mają przychody z opłat w strukturze przychodów PES, nie powinno dziwić, że na tle innych organizacji rzadziej ograniczają się do jednego z tych typów działalności. Jak już

wspominao, ponad połowa operuje na rynku szkoleniowym, mniej więcej 1 na 5 zajmuje się zaś organizacją imprez, wydawnictwami czy działalnością usługowo-handlową.

6.3. Motywacje leżące u podstaw działalności ekonomicznej

Zebrane wyżej dane odtwarzają statystyczny obraz polskiego sektora pozarządowego w 2006 roku i dają pewien wgląd w to, jak na tym tle przedstawiają się organizacje bliskie (na tyle, na ile to w naszych warunkach możliwe) modelowi „przedsiębiorstwa społecznego”. Z pewnością, aby w pełni opisać ich specyfikę, potrzeba by znacznie obszerniejszych analiz. Jednak już na podstawie przedstawionych danych można powiedzieć, że organizacje te zdecydowanie wyróżniają się spośród innych, zarówno pod względem ogólnej kondycji czy zasobów, jakimi dysponują, jak i pod względem witalności oraz „agresywności” w działaniu (agresywności definiowanej przez rozmach i różnorodność podejmowanej działalności ekonomicznej²¹, strategię dysponowania majątkiem i inwestowania środków itp.). Jednym słowem, są one nie tylko nieprzeciętnie duże, ale i przedsiębiorcze. Powstaje jednak pytanie, do jakiego stopnia są również „społeczne”, a więc czy ich działalność ekonomiczna faktycznie może być postrzegana jako instrument służący realizacji ważnych celów społecznych, pojmowanych jako pierwotne wobec samych organizacji, czy też zewnętrzne wobec nich? Rozpoczynając powyższe analizy przyjęto założenie, że to przełożenie pomiędzy działalnością gospodarczą

21 Jak wykazały analizy statystyczne, PES mają skłonność do prowadzenia bardziej zróżnicowanej działalności ekonomicznej (wskazują na więcej obszarów tej działalności), niezależnie od tego, czy są małe, czy duże (ich wielkość mierzono poprzez odniesienie do danych o przychodach).

a społeczną jest w przypadku organizacji pozarządowych czymś wynikającym z ich natury i że pozyskiwane przez nie środki zawsze służą celom społecznym – nawet wtedy, kiedy w istocie służą tylko im samym. W argumentacji tej nie ma w gruncie rzeczy nic nieprawidłowego. Wysiłki zmierzające do uniezależniania się organizacji od darczyńców czy środków publicznych są czymś ze wszech miar godnym poparcia. Warto jednak spytać, czy w przypadku „przedsiębiorstw społecznych” takie motywacje są wystarczające i czy przedsiębiorstwa te nie powinny być bardziej „zewnątrzsterowane”, zorientowane przede wszystkim na problemy inne niż podtrzymywanie swojego istnienia? O tym, że nie jest to pytanie czysto teoretyczne, przekonują także niektóre wyniki badania. Organizacje podejmujące działalność gospodarczą i odpłatną zapytano (podobnie jak uczestniczące w badaniu przedsiębiorstwa, np. spółdzielnie, których odpowiedzi przedstawiono w I części raportu), jakie są motywacje, dla których się nią zajmują?

Jak wskazują ich deklaracje, do najważniejszych motywacji należą:

- pozyskiwanie jak największej ilości środków dla realizacji misji organizacji lub rozwiązywania ważnych problemów lokalnej społeczności
- zwrot kosztów prowadzonej przez organizację działalności statutowej
- zwiększanie niezależności finansowej organizacji, oraz (rzadziej)
- poprawa sytuacji materialnej członków organizacji

Jak widać, motywacja, która w teorii eksponowana jest jako jeden z podstawowych wyróżników przedsiębiorczości społecznej, znajduje się w tej hierarchii na pierwszym miejscu. Co jednak ciekawe, traci to miejsce, kiedy brać pod uwagę jedynie organizacje, które na podstawie innych kryteriów uznano tu za bliskie modelowi PES, a więc te, które uzyskują dzięki sprzedaży dóbr lub usług znaczącą część swojego budżetu. O ile wśród organizacji prowadzących działalność ekonomiczną na mniejszą skalę motywację tę wskazywano w 66% przypadków, o tyle wśród PES zwróciło na nią uwagę jedynie 42%. W tej grupie najczęściej wskazywanym bodźcem dla działalności ekonomicznej była chęć uzyskania zwrotu kosztów ponoszonych w związku z prowadzeniem działalności gospodarczej, zaś motywacje odwołujące się do misji organizacji lub potrzeb istotnych dla nich społeczności zajmowały 2 miejsce pod względem częstości wskazań, *ex aequo* ze „różnicowaniem źródeł przychodów”.

Jakie są motywacje prowadzenia działalności gospodarczej/odpłatnej?	% PES	% innych org. prowadzących działalność odpłatną
Pozyskiwanie jak największej ilości środków finansowych dla realizacji celów statutowych, rozwiązywania ważnych problemów społeczności lokalnej	41,8%	65,8%
Zwrot kosztów prowadzonej działalności statutowej	68,5%	62,0%
Zwiększanie niezależności finansowej organizacji, różnicowanie źródeł przychodów organizacji	39,5%	36,7%
Poprawa sytuacji materialnej członków/pracowników organizacji	14,4%	14,0%
Inny cel	7,2%	10,2%
Dostarczanie usług/produktów niezbędnych dla funkcjonowania lokalnej społeczności, które nie były wcześniej odpowiednio zaspokajane/dostarczane	7,4%	8,0%
Wspieranie rozwoju działalności gospodarczej przedstawicieli lokalnej społeczności lub określonych grup	5,7%	7,4%
Dostarczanie produktów dobrej jakości, w oparciu o odpowiednie standardy etyczne i środowiskowe, produkowanych przez lokalnych producentów	10,6%	7,3%
Angażowanie podopiecznych w aktywność zawodową, tworzenie miejsc pracy dla osób zagrożonych trudnościami na rynku pracy	2,8%	7,3%
Dostarczanie członkom/pracownikom usług dostosowanych do ich potrzeb lub/i możliwości ekonomicznych	5,6%	6,1%
Zapobieganie sytuacji, w której odbiorcy naszych usług/produktów korzystają z nich bez uzasadnionej potrzeby, tylko dlatego, że są świadczone nieodpłatnie	7,8%	5,6%
Współpraca gospodarcza pomiędzy członkami, wspólna produkcja/działalność gospodarcza/handlowa	0,8%	5,1%
Zapewnianie członkom pomocy finansowej w wypadku trudności życiowych lub niespodziewanych zdarzeń losowych	5,4%	2,9%
Upodmiotowienie pracowników – zapewnienie im większego udziału w procesie zarządzania i organizacji warunków ich pracy	1,9%	1,6%
Zapewnianie członkom możliwości oszczędzania środków finansowych lub ich pożyczania – lokat, kredytów, pożyczek	1,0%	0,7%

Oczywiście ani charakter przedstawianych tu deklaracji, ani ich ilość nie uprawniają do budowania na ich podstawie szczególnie śmiałych tez. Jeśli jednak przyjąć, że choć częściowo odzwierciedlają one rzeczywiste motywacje decydujące o podejmowaniu przez organizacje sprzedaży dóbr lub usług, to można postawić hipotezę, że w polskim sektorze pozarządowym orientacja na rozwiązywanie problemów społecznych przy użyciu instrumentów ekonomicznych jest tym rzadsza, w im większym stopniu się z nich korzysta. Gdyby hipoteza ta okazała się prawdziwa (miejmy nadzieję, że dalsze badania pozwolą ją zweryfikować), oznaczałoby to, że prawdziwym wyzwaniem utrudniającym zaszczepienie idei przedsiębiorczości społecznej w polskim sektorze pozarządowym nie byłoby wcale „ekonomizowanie” organizacji pozarządowych, ale ochronienie ich przed jego konsekwencjami.

7. Zamiast podsumowania: Rozwój trzeciego sektora i przyszłość przedsiębiorczości społecznej

Lektura danych opisujących polski sektor pozarządowy uświadamia, jak niewielkie jest w nim na razie pole dla rozwoju organizacji odpowiadających teoretycznym założeniom PES. 1 na 5 organizacji zatrudnia płatny personel, 1 na 10 pozyskuje więcej niż 20% swoich przychodów dzięki formalnie zarejestrowanej działalności gospodarczej lub odpłatnej, mniej więcej 1 na 20 spełnia oba te warunki. Jeśli przyjrzeć się bliżej innym, bardziej „miękkim”, ale chyba również bardziej fundamentalnym warunkom definiującym przedsiębiorstwa społeczne, takim chociażby jak wyraźna orientacja na wykorzystywanie działalności gospodarczej jako instrumentu służącego rozwiązywaniu problemów społecznych, zbiór ten jeszcze się zmniejsza. Organizacje nie wyróżniają się także wcale (na tle innych segmentów III sektora, zwłaszcza spółdzielni) jako pracodawcy dla grup szczególnie narażonych na trudności na rynku pracy.

Wypada więc postawić – skądinąd mało odkrywczą – diagnozę, że przedsiębiorczość społeczna to w Polsce raczej projekt niż praktyka, a przykładów działających u nas przedsiębiorstw społecznych należałoby poszukiwać raczej przy pomocy wyszukiwarki internetowej niż programów statystycznych. Można się cieszyć, że – jak się zdaje – w polskim sektorze pozarządowym poszerza się stopniowo grupa organizacji skłonnych wykorzystywać w swoich działaniach instrumenty ekonomiczne. Jednak nic nie wskazuje na to, aby w ciągu ostatnich 2 lat zwiększyła się również liczba inicjatyw, które prowadzą „poważną” tj. obciążoną znacznym poziomem ryzyka działalność gospodarczą. Tym bardziej trudno wyrokować, dla ilu z nich działalność ta sama w sobie stanowi narzędzie służące rozwiązywaniu problemów społecznych, dla jak wielu zaś jest po prostu instrumentem służącym samofinansowaniu (mniejsza tu o to, do jakiego stopnia jedno może być utożsamiane z drugim). Trudno jednak na koniec nie postawić pytania, jakie są widoki na szybki rozwój tego typu działalności, lub szerzej – czy w świetle obecnej wiedzy można prognozować „przesuwanie się” polskiego trzeciego sektora w kierunku modelu przedsiębiorczości społecznej. Poniżej przedstawiono garść wyników badań mogących rzucić na to jakieś światło.

7.1. Działalność gospodarcza organizacji, motywacje związane z chęcią jej podjęcia

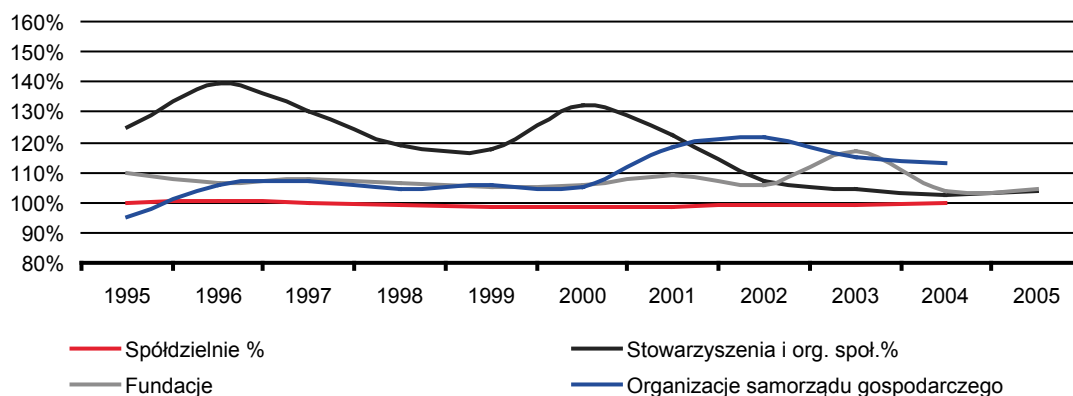
Jak już powiedziano, na podstawie porównań danych z poszczególnych edycji prezentowanych tu badań można wnosić, że organizacje nieznacznie częściej podejmują działalność ekonomiczną. Jednocześnie jednak widać wyraźny zwrot w preferencjach dotyczących formuły tej działalności

(odpłatna działalność statutowa wypiera działalność gospodarczą), spowodowany najpewniej utrwalaniem się w środowisku pozarządowym przepisów ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie. Warto też dodać, że w ciągu ostatnich 2 lat nie wzrósł w sektorze pozarządowym udział (choć może wzrosła liczba) organizacji, dla których działalność gospodarcza stanowiłaby istotny pod względem przychodów element ich aktywności.

Dane zgromadzone w obecnej edycji badania nie dają też żadnych przesłanek, by twierdzić, że w najbliższej przyszłości sektor pozarządowy (czy nawet szerzej – sektor społeczny) zacznie się intensywniej „ekonomizować”. Poniżej przedstawiono najważniejsze z nich:

- Wśród organizacji prowadzących działalność gospodarczą lub odpłatną nie widać oznak świadczących o jej rozwoju. Na 15% organizacji pozarządowych, które taką działalność prowadzą, mniej więcej 10% wskazuje, że w ciągu 2 ostatnich lat ich przychody z tego tytułu ani nie wzrosły, ani nie zmalały. Podobnie rzecz wygląda w przypadku organizacji gospodarczych (23,4% nie zanotowało znaczących zmian w poziomie przychodów z tytułu działalności gospodarczej, 3,6% odnotowało taki wzrost, zaś prawie 10% zarejestrowało spadek).
- Połowa organizacji prowadzących działalność gospodarczą i odpłatną deklaruje chęć jej rozwijania. Niemal tyle samo chce utrzymać ją na obecnym poziomie. Prawie nie ma organizacji, które chciałyby zmniejszać jej zakres. Deklaracje te nie są w żaden sposób związane z tym, jakie jest obecne znaczenie działalności gospodarczej (czy odpłatnej) dla budżetów organizacji. Wśród organizacji gospodarczych dążenie do rozwijania działalności ekonomicznej jest silniejsze – ponad 60% twierdzi, że ma takie plany. Co trzecia organizacja tego typu planuje utrzymać swoją działalność gospodarczą na obecnym poziomie. Podobnie jak w przypadku organizacji pozarządowych, nie ma prawie przypadków deklarujących chęć ograniczenia swojej działalności gospodarczej.
- W ciągu najbliższych 2 lat mniej więcej 5% organizacji planuje rozpocząć działalność odpłatną, zaś kolejnych 10% zastanawia się nad tym, ale nie podjęło jeszcze decyzji w tej sprawie. Podobnie przedstawiają się deklaracje dotyczące działalności odpłatnej. Aż 80% organizacji nie planuje w ciągu najbliższych 2 lat uruchamiać tego typu działalności. Podobne wyniki zarejestrowano wśród organizacji samorządu gospodarczego.
- Wśród tych organizacji pozarządowych, które planują uruchamiać działalność odpłatną, najczęściej wymienianą motywacją dla takiej decyzji jest chęć zapewnienia sobie zwrotu kosztów prowadzonej przez nie działalności statutowej oraz chęć wygosparowania wolnych środków, którymi mogłyby one swobodnie dysponować.
- Podobne motywacje dominują wśród organizacji gospodarczych, z tym że częściej wskazują one również na mo-

Dynamika rozwoju organizacji społecznych i spółdzielni 1989-2005 - wg REGON
Poprz. Rok =100%



tywacje związane z poprawą sytuacji materialnej swoich członków lub pracowników.

- Organizacje niemające zamiaru rozpocząć działalności gospodarczej uzasadniają tę decyzję przede wszystkim tym, że nie widzą po prostu takiej potrzeby (62%). Inne odpowiedzi zdarzają się rzadziej, jednak ponad 10% odpowiadających na to pytanie organizacji twierdzi także, że nie posiada po temu odpowiedniej wiedzy, a także obawia się, iż spowoduje to odejście organizacji od ich misji społecznej.

7.2. Zatrudnienie w trzecim sektorze

Na początek warto wspomnieć o głównych trendach, które mogą decydować o wzroście zatrudnienia w trzecim sektorze. By zacząć od organizacji pozarządowych – w ciągu ostatnich 2 lat odsetek tych spośród nich, które zatrudniają płatny personel, znacząco się obniżył. Jednak wzrosła też liczba organizacji. W efekcie statystyki dotyczące całkowitego zatrudnienia w sektorze pozarządowym praktycznie nie drgnęły. Biorąc pod uwagę przytoczone niżej dane, niewiele wskazuje na to, aby przy braku zewnętrznych interwencji w najbliższej przyszłości coś miało się w tej dziedzinie zmienić. Podobnie rzecz się ma z organizacjami samorządu gospodarczego oraz spółdzielniami, z tą różnicą, że w przypadku tych pierwszych w ciągu ostatnich kilku lat można zaobserwować istotny wzrost liczby organizacji (co pociąga za sobą wzrost zatrudnienia w tym podsektorze), zaś w przypadku spółdzielni – od lat notuje się bardzo powolny, ale stały spadek ich liczebności (por. wykres niżej).

Biorąc pod uwagę przytoczone niżej deklaracje organizacji uczestniczących w badaniu, nic nie wskazuje na to, aby miały one rozbudowane plany związane ze zwiększaniem lub zmniejszaniem zatrudnienia, wydaje się, że to właśnie trendy „demograficzne” będą miały podstawowe znaczenie dla zmian ogólnego poziomu zatrudnienia w trzecim sektorze. 3 na 4 organizacje pozarządowe nie zamierzają obecnie

zmieniać liczby pracowników ani ich zatrudniać, zaś mniej więcej po 7% twierdzi że planuje zwiększyć bądź zmniejszyć zatrudnienie (pozostałe nie mają w tym względzie sprecyzowanych planów). Odpowiedzi te nie są w żaden sposób związane z tym, czy organizacje już teraz zatrudniają pracowników, ani z tym, jak wielu ich zatrudniają. Wśród organizacji samorządu gospodarczego rozkład odpowiedzi jest podobny – 80% nie chce zatrudniać nowych ludzi, przypadki innych odpowiedzi pojawiają się niezwykle rzadko (warto jednak nadmienić, że aż 16% respondentów wskazało na odpowiedź „trudno powiedzieć”). Pozytywnych nastrojów, jeśli chodzi o zwiększanie zatrudnienia, nie widać także wśród spółdzielni. Podobnie jak w przypadku wyżej wymienionych typów instytucji, 80% z nich nie zamierza ani zwiększać, ani zmniejszać liczby pracowników, zaś wśród pozostałych odsetki tych noszących się z zamiarem zmniejszenia liczby pracowników i jej zwiększenia są podobne.

Podmioty, które nie chcą zatrudniać nowych pracowników, najczęściej uzasadniają to tym, że ich na to nie stać i że nie byłyby w stanie ich utrzymać (54% wskazań wśród organizacji pozarządowych, 43% wśród spółdzielni). Stosunkowo często odwołują się również do argumentu, że nie widzą takiej potrzeby, ponieważ nie zamierzają rozwijać swojej działalności w takim stopniu, aby wymagało to pozyskania nowych pracowników (stwierdziło tak 38,8% organizacji pozarządowych oraz biznesowych i aż 53% spółdzielni). Organizacje pozarządowe wyróżnia także przekonanie (które z punktu widzenia promowania przedsiębiorczości społecznej może okazać się poważnym problemem), że organizacje powinny działać w możliwie dużym stopniu w oparciu o aktywność społeczną (26% wskazań). Jeśli chodzi o organizacje gospodarcze, tego typu poglądy pojawiają się rzadziej, choć wciąż dosyć często (17%). Co naturalne, prawie nie występują one wśród spółdzielni (1,6%).

7.3. Spółdzielnie i przedsiębiorczość społeczna

W przypadku spółdzielni próby określenia szans na ich przesuwanie się w kierunku przedsiębiorczości społecznej nie mogą bazować na tych samych założeniach, które odnoszą się do innych organizacji społecznych. Będąc przedsiębiorstwami, niemal wszystkie zatrudniają ludzi – i oczywiście wszystkie (wyjąwszy niektóre ich typy – więcej na ten temat napisano w pierwszej części raportu) prowadzą rozbudowaną działalność gospodarczą. Nie trzeba też dodawać, że ani zwiększenie przez nie zatrudnienia, ani dalszy rozwój ich aktywności ekonomicznej nie zbliży ich do modelu przedsiębiorstwa społecznego. Jak pokazano w podsumowaniu I części niniejszej pracy, podstawowym pytaniem określającym szansę na wyłonienie się spośród nich podmiotów wpisujących się w koncepcję przedsiębiorczości społecznej nie jest – jak w przypadku innych typów organizacji – to, czy będą się one „ekonomizować”, ale to, czy będą się „uspołeczniać”²². Oczywiście trudno jest o jakiegokolwiek prognozy w tej sferze, dotąd bowiem nie było badań, które by to umożliwiły. Na bazie danych z badania „Kondycja sektora ekonomii społecznej w Polsce 2006” można jednak chyba stwierdzić, do jakiego stopnia już teraz angażują się one w działalność o charakterze społecznym, a więc określić „punkt wyjścia” dla przyszłych pomiarów w tej dziedzinie.

Teoretycznie prowadzenie działalności społecznej i kulturalnej jest jednym z podstawowych elementów definiujących spółdzielnie jako instytucje i jest wskazywane jako fakultatywny cel ich działania. W praktyce na pytanie „czy Państwa przedsiębiorstwo angażuje się w działalność społeczną” pozytywnie odpowiada 37% ankietowanych spółdzielni (najczęściej twierdziły tak spółdzielnie o charakterze finansowym – banki spółdzielcze oraz SKOK-i – można się domyślać, że miały na myśli przede wszystkim aktywność sponsoringową. Najrzadziej tego rodzaju deklaracje składały – co ciekawe – spółdzielnie mieszkaniowe). Te, które tak uczyniły, za główne pole swojej aktywności społecznej uznawały najczęściej obszary, które wpisują się w sam rdzeń debaty nad przyszłością ekonomii społecznej. 20% z nich wskazało na działalność w sferze usług socjalnych i pomocy społecznej, 16% zadeklarowało działania w sferze rozwoju lokalnego, zaś ponad 12% (znacznie więcej, niż można by sądzić zakładając, że pole to wskażą jedynie spółdzielnie inwalidów i niewidomych) – działalność związaną z rynkiem pracy, zatrudnieniem i aktywizacją zawodową. Pozostaje kwestią przyszłych badań ustalenie, jakie rzeczywiste działania kryją się pod tymi deklaracjami. Jednak przedstawione tu dane dają nadzieję, że ruch spółdzielczy nie jest tak od-

legły od idei przedsiębiorczości społecznej, jak mogłoby się wydawać²³.

Główne obszary działań społecznych spółdzielni	% wskazań
USŁUGI SOCJALNE, POMOC SPOŁECZNA	20,45%
ROZWÓJ LOKALNY W WYMIARZE SPOŁECZNYM I MATE- RIALNYM	16,17%
RYNEK PRACY, ZATRUDNIENIE, AKTYWIZACJA ZAWODOWA	12,43%
EDUKACJA I WYCHOWANIE	10,10%
KULTURA I SZTUKA	6,54%
SPORT, TURYSTYKA, REKREACJA, HOBBY	6,13%
WSPARCIE INSTYTUCJI, ORGANIZACJI POZARZĄDOWYCH, INICJATYW YWATELSKICH	5,78%
OCHRONA ZDROWIA	3,12%
OCHRONA ŚRODOWISKA	1,90%
SPRAWY ZAWODOWE, PRACOWNICZE, BRANŻOWE	1,02%
PRAWO, PRAWA CZŁOWIEKA, DZIAŁALNOŚĆ POLITYCZNA	0,28%
POZOSTAŁA DZIAŁALNOŚĆ	16,10%

W nadziei tej utwierdzają także niektóre inne dane o spółdzielniach. Okazuje się bowiem, że aż 16% z nich zatrudnia osoby pracujące w ramach tzw. wspomaganego zatrudnienia, zaś kolejnych 15% rozważa możliwość zatrudnienia takich osób. Wyniki te kłócą się z wizerunkiem spółdzielni jako po prostu jednego z typów przedsiębiorstw. Być może dalsze badania przeprowadzone w ramach projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej” pozwolą dowiedzieć się więcej o tej ich „społecznej” stronie.

22 Sformułowanie to nie odnosi się oczywiście do pytania, w jakim stopniu spółdzielnie są ciałami społecznymi – nie ma bowiem wątpliwości, że nimi są – ale do tego, w jakim stopniu prowadząc działalność gospodarczą angażują się również w działania społeczne.

23 Wskazują na to również deklaracje respondentów przeprowadzonego przez Stowarzyszenie Klon/Jawor badania opinii publicznej, w którym pytano Polaków m.in. o skojarzenia, jakie wywołuje w nich słowo „spółdzielnia” – raport ten można znaleźć na krążku Raportu otwarcia.

8. Nota metodologiczna

Badanie „**Kondycja sektora ekonomii społecznej w Polsce 2006**” zostało zrealizowane na reprezentatywnej, losowo-warstwowej, ogólnopolskiej próbie 1903 podmiotów ekonomii społecznej, tym:

- 1242 organizacjach pozarządowych – stowarzyszeniach i fundacjach (z czego 1041 stanowiły jednostki macierzyste, zaś pozostałą część – oddziały lokalne organizacji)
- 363 spółdzielniach,
- 156 organizacjach samorządu gospodarczego i zawodowego (złożonych z podprób kółek rolniczych, grup producentów rolnych oraz pozostałych jednostek o charakterze gospodarczym),
- 7 Towarzystwach Ubezpieczeń Wzajemnych (spośród 9 istniejących),
- 27 spółdzielniach socjalnych,
- 22 Centrach Integracji Społecznej,
- 28 Zakładach Aktywności Zawodowej,
- 108 innych przedsięwzięciach ekonomii społecznej (dobranych celowo na podstawie wskazań kompetentnych sędziów, w oparciu o kryteria wypracowane w ramach projektu „ES”).

Badanie było realizowane w trakcie bezpośredniego wywiadu ankietowego, w czasie od 15 kwietnia do 15 sierpnia 2006 roku. Realizacji badania podjęło się Centrum Badania Opinii Społecznej.

Próba badanych podmiotów została wylosowana ze zbioru utworzonego na podstawie rejestru REGON Głównego urzędu Statystycznego (w przypadku stowarzyszeń i fundacji i organizacji samorządu gospodarczego), rejestru prowadzonego przez Krajową Radę Spółdzielni (w przypadku spółdzielni) i rejestrów prowadzonych przez Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej (w przypadku spółdzielni socjalnych, Centrów Integracji Społecznej, Zakładów Aktywności Zawodowej).

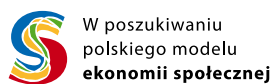
Badanie zrealizowano ramach Programu Trzeci Sektor finansowanego przez Trust for Civil Society in Central & Eastern Europe i Fundację im. Stefana Batorego, a także przy udziale środków z Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL.

Więcej informacji na temat metodologii realizacji badania można będzie znaleźć w pełnym raporcie opisującym jego wyniki, który niebawem ukaże się na stronie www.badania.ngo.pl

EKONOMIA SPOŁECZNA TEKSTY jest serią wydawniczą prezentującą teksty ważne z punktu widzenia dyskusji o ekonomii społecznej. Seria powstała w ramach projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”.

Autorzy tekstów to: osoby związane z projektem, osoby aktywnie działające w obszarze ekonomii społecznej, a także przedstawiciele innych środowisk zainteresowanych ekonomią społeczną.

Większość materiałów publikowanych w serii jest dostępna na stronach portalu www.ekonomiaspoleczna.pl.



Niniejszy tekst powstał w ramach projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”, realizowanego przy udziale środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL.

Administratorem projektu jest Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych.