

Paweł Mikołajczak

ŹRÓDŁA I INSTRUMENTY
FINANSOWEGO WSPARCIA
PRZEDSIĘBIORSTW SPOŁECZNYCH



WYDAWNICTWO UEP



UNIWERSYTET
EKONOMICZNY
W POZNANIU

ŹRÓDŁA I INSTRUMENTY
FINANSOWEGO WSPARCIA
PRZEDSIĘBIORSTW SPOŁECZNYCH

Paweł Mikołajczak

ŹRÓDŁA I INSTRUMENTY FINANSOWEGO WSPARCIA PRZEDSIĘBIORSTW SPOŁECZNYCH



WYDAWNICTWO UEP



UNIWERSYTET
EKONOMICZNY
W POZNANIU

Poznań 2017

KOMITET REDAKCYJNY

*Szymon Cyfert, Elżbieta Gołata (przewodnicząca), Jacek Lisowski, Ewa Maluszyńska,
Jerzy Schroeder (sekretarz), Krzysztof Walczak, Ryszard Zieliński*

RECENZENCI

Aurelia Bielawska, Ryszard Wierzba

PROJEKT OKŁADKI

Boobry Group
Marta Brzóstowicz

REDAKCJA

Anna Grześ

KOREKTA

Deal

ISBN 978-83-7417-955-3

eISBN 978-83-66199-34-7

<https://doi.org/10.18559/978-83-66199-34-7>

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Poznań 2017



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons –
Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

WYDAWNICTWO UNIWERSYTETU EKONOMICZNEGO W POZNANIU

ul. Powstańców Wielkopolskich 16, 61-895 Poznań

tel. 61 854 31 54, 61 854 31 55

www.wydawnictwo-ue.pl, e-mail: wydawnictwo@ue.poznan.pl

adres do korespondencji: al. Niepodległości 10, 61-875 Poznań

Skład: eMPi²

Druk: UNI-DRUK Wydawnictwo i Drukarnia

ul. Przemysłowa 13, 62-030 Luboń

SPIS TREŚCI

Wstęp	9
Podziękowania	16

Rozdział 1

Propedeutyka ekonomii społecznej	17
1.1. Pojęcie oraz konstytutywne wartości ekonomii społecznej	17
1.2. Modele ekonomii społecznej	25
1.3. Funkcje ekonomii społecznej we współczesnej gospodarce	30

Rozdział 2

Współczesne formy i obszary funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych	42
2.1. Przesłanki powstawania i rozwoju przedsiębiorstw społecznych w Polsce.....	42
2.1.1. Czynniki egzogeniczne.....	43
2.1.2. Czynniki endogeniczne	46
2.2. Kryteria wyróżniania przedsiębiorstw społecznych	49
2.3. Formy aktywności ekonomiczno-społecznej przedsiębiorstw społecznych.....	58
2.3.1. Ekonomiczny wymiar funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych.....	66
2.3.2. Społeczny charakter przesłanek działalności przedsiębiorstw społecznych	69
2.4. Typologia przedsiębiorstw społecznych	78
2.5. Przedsiębiorstwa ekonomii społecznej w wybranych krajach i kierunki ich rozwoju.....	83

Rozdział 3

Możliwości finansowania przedsiębiorstw społecznych w Polsce	140
3.1. Potrzeba ekonomizacji działalności społecznej w Polsce	140
3.1.1. Istota zysku społecznego i jego miejsce w systemie tworzenia społecznej wartości przedsiębiorstwa	152
3.1.2. Zależność prowadzenia działalności gospodarczej od źródeł finansowania.....	156
3.1.3. Zależność zysku przedsiębiorstw społecznych od źródeł ich finansowania	160
3.1.4. Ocena zależności statusu prowadzenia działalności gospodarczej od stopnia wyposażenia majątkowego.....	164

3.1.5. Sytuacja finansowa, majątkowa i organizacyjna w ocenie NGO prowadzących działalność gospodarczą i nieprowadzących takiej działalności. Analiza wariancji ANOVA.....	168
3.1.6. Wpływ źródeł finansowania na prowadzenie działalności gospodarczej przez przedsiębiorstwa społeczne	180
3.1.7. Zagrożenia wynikające z ekonomizacji działalności społecznej.....	182
3.2. Bankowe i pozabankowe źródła finansowania przedsiębiorczości społecznej w Polsce	186
3.3. Systemowe uwarunkowania zaspokajania potrzeb kapitałowych społecznych form przedsiębiorczości w Polsce.....	199
3.3.1. Fundusz Pracy	203
3.3.2. Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych (PFRON) ..	205
3.3.3. Ośrodki Wsparcia Ekonomii Społecznej (OWES).....	209
3.3.4. Klauzule społeczne w prawie zamówień publicznych.....	213
3.3.5. Fundusz Inicjatyw Obywatelskich (FIO)	215

Rozdział 4

Instrumentarium stymulowania rozwoju przedsiębiorstw społecznych z perspektywy Unii Europejskiej	234
4.1. Polityka Unii Europejskiej wobec ekonomii społecznej.....	234
4.2. Fundusze strukturalne w stymulowaniu działalności przedsiębiorstw społecznych.....	243
4.3. Unijne instrumenty wsparcia przedsiębiorstw społecznych.....	262
4.3.1. Społeczne przedsiębiorstwa portfelowe a Europejski Fundusz Przedsiębiorczości Społecznej (EuSEF)	263
4.3.2. Program na rzecz zatrudnienia i innowacji społecznych (EaSI).....	267
4.3.3. Social Impact Accelerator (SIA).....	268
4.4. Europejska unia rynków kapitałowych wobec dysfunkcji finansowania przedsiębiorstw społecznych.....	271

Rozdział 5

Instrumenty kapitałowego zasilania przedsiębiorstw społecznych w układzie globalnym.....	284
5.1. Banki etyczne w finansowaniu przedsiębiorstw społecznych.....	285
5.2. Filantropia zaangażowana.....	297
5.2.1. Pomiar efektów wpływu społecznego.....	311
5.3. Społeczni aniołowie biznesu.....	316
5.4. Społeczne fundusze podwyższonego ryzyka.....	331
5.5. Crowdfunding w finansowaniu przedsiębiorstw ekonomii społecznej	345
5.6. Obligacje wpływu społecznego jako forma pozyskiwania kapitału (SIB)	356
5.6.1. Modele obligacji wpływu społecznego.....	360
5.6.2. Emisje obligacji wpływu społecznego – cele i obszary wsparcia.....	367
5.6.3. Analiza wariancji kapitału jednostkowego i terminu spłaty SIB a ich kierunki wsparcia	383

Rozdział 6

Problemy rozwoju współczesnych przedsiębiorstw społecznych w świetle ich potrzeb kapitałowych	390
6.1. Znaczenie innowacji w działalności przedsiębiorstw społecznych oraz sposoby ich finansowania.....	390
6.1.1. Przykłady innowacyjnych przedsiębiorstw społecznych w Polsce	397
6.1.2. Konceptualizacja struktury emisji SIB w Polsce.....	402
6.2. Zarządzanie przedsiębiorstwem społecznym wobec dylematu ograniczonych zasobów kapitałowych	405
6.3. W poszukiwaniu modelu cyklu obiegu kapitału na rynku przedsiębiorstw społecznych	413
6.4. Projekt ustawy o przedsiębiorstwach społecznych – pytania i wątpliwości.....	423
 Zakończenie	 428
 Aneks	 432
 Bibliografia	 435
 Spis tabel.....	 473
 Spis wykresów	 476
 Spis rysunków.....	 478

WSTĘP

Jeżeli przeciętnemu biznesmenowi zada się pytanie, co to jest biznes, odpowie prawdopodobnie – „to organizacja, która ma osiągnąć zyski”. Tej samej odpowiedzi udzieli najprawdopodobniej każdy ekonomista. Tymczasem odpowiedź ta jest nie tylko fałszywa; jest także dla tematu nieistotna [...] nie oznacza to, że zysk i rentowność są nieważne. Oznacza natomiast, że rentowność nie jest celem przedsiębiorstwa ani działalności w biznesie, lecz ich czynnikiem ograniczającym. Zysk nie stanowi wyjaśnienia, przyczyny czy racji bytu działań i decyzji biznesu, lecz sprawdzian jego wartości [...]

Peter Drucker [1998]

Ewolucja społeczeństwa europejskiego w kontekście gospodarki światowej prowadzi do powstawania nowych i bardziej zróżnicowanych potrzeb, które w wielu przypadkach wymagają innowacyjnych rozwiązań. Mogą one w pewnych warunkach płynąć z sektora publicznego lub firm prywatnych, inne z innowacji wywodzących się ze społeczeństwa obywatelskiego i organizacji gospodarki społecznej bądź z całkowicie nowych form organizacyjnych inspirowanych przez podmioty gospodarki społecznej, łączące idee społeczne i ekonomiczne. Pojawienie się niewystępujących wcześniej potrzeb wynikających ze zmieniających się uwarunkowań społeczno-gospodarczych wymaga od obywateli Europy szerszego i bardziej złożonego spojrzenia na rozwój starego kontynentu, w tym Polski. Jednocześnie obserwuje się liczne trudności generowane przez rosnące ograniczenia budżetowe, które w połączeniu z wielowymiarowymi wyzwaniem w sferze społecznej wymagają zestawu zróżnicowanych instrumentów dla sektora publicznego. Tradycyjny model opiekuńczego państwa zdominowany przez interwencjonizm wydaje się obecnie niewydolny. Niektóre z reform na poziomie krajowym w zakresie organizacji państw europejskich nie przyniosły zadowalających wyników, zwłaszcza w odniesieniu do różnych przypadków prywatyzacji usług użyteczności publicznej i w konsekwencji ich transferu do przedsiębiorstw prywatnych. Przyczyniło się to do rosnącej nierównowagi między ich popytem a podażą, przede wszystkim w kluczowych obszarach zdrowia, opieki społecznej i edukacji.

Kryzys gospodarczy, który rozpoczął się w drugiej połowie pierwszej dekady XXI wieku, ujawnił, że model stosowany od dziesięcioleci w celu wygenerowania spójności społecznej posiada swoje ograniczenia [Brandsen 2008, s. 105–108]. Nie jest zatem tylko kryzysem gospodarczym czy konsumenckim, lecz także kryzysem wartości i norm moralnych, tożsamości i więzi społecznych. Wartość pracy została sprowadzona do nieustannego wzrostu i rywalizacji, polityka gospodarcza wpadła w psychozę deficytu, który spowodował gigantyczne zadłużenie. Silne akcentowanie znaczenia konsumpcji doprowadziło z kolei do nienasycenia i braku umiaru, a zatem nieustannej antynomii pragnień i możliwości [Opolski 2014].

Mimo znacznego bogactwa, jakie zostało wytworzone w układzie globalnym, w tym samym czasie silnie wzrosły nierówności społeczne i gospodarcze w wielu krajach. Jakość życia dużych grup społecznych uległa pogorszeniu, w konsekwencji wzrosło poczucie utraty spójności społecznej. Część społeczeństwa czuje się wykluczona i bezsilna, nie nadążając za dynamicznie zmieniającym się otoczeniem. Postawa ludzi w obliczu takiej sytuacji jest coraz bardziej spolaryzowana i podzielona: z jednej strony jest to izolacja i indywidualizm, a z drugiej gotowość do zaangażowania i rozwiązywania problemów społecznych. Coraz częściej podejmuje się próby odpowiedzi na aktualne wyzwania poza tradycyjnymi strukturami, mniej hierarchicznymi i silniej akcentującymi formy partycypacji i demokratycznego zarządzania.

Te same tendencje można zaobserwować wśród młodszych pokoleń, które są rozdarte między pokusą odstąpienia od udziału w życiu we współczesnym porządku społecznym a pragnieniem bardziej otwartego, aktywnego i odpowiedzialnego społeczeństwa, mniej scentralizowanego i zależnego od bardziej tradycyjnych form organizacyjnych. Nowa wrażliwość i dbałość o kwestie społeczne coraz częściej charakteryzują zachowania ludzi, czego wyrazem są w Europie debaty na temat innowacji społecznych. Tendencja ta, zrodzona z nowych wyzwań, przed jakimi stoi stary kontynent, znalazła podatny grunt w tradycji europejskiej, gdyż w europejskim modelu społecznym zawsze istotną rolę odgrywały różne organizacje, których funkcjonowanie jest odmienne zarówno od prywatnych przedsiębiorstw, jak i stricte społecznych instytucji.

Odpowiedzią na wskazane wyżej wyzwania stały się przedsiębiorstwa społeczne, które nie tylko budzą ciekawość, ale również są przedmiotem dyskusji w sprawie cech i przesłanek ich funkcjonowania we współczesnym świecie. Są to podmioty prywatne, które zazwyczaj realizują cele inne niż zysk. Priorytetem nie jest generowanie korzyści finansowych dla ich właścicieli i zainteresowanych stron, lecz dostarczanie towarów i usług zarówno na rzecz swoich członków, jak i społeczności. Podmioty te były aktywne w Europie od blisko dwóch stuleci. Występują one w wielu krajach w określonych formach prawnych, w tym przede wszystkim spółdzielni socjalnych oraz organizacji pozarządowych. Stworzyły

własne struktury reprezentatywne do interakcji z władzami publicznymi oraz przyczyniły się do rozwoju społecznego i gospodarczego kontynentu europejskiego. Szczególną cechą ich działalności jest odpowiedzialność społeczna oraz partycypacyjny i demokratyczny sposób zarządzania.

Wskazane osobliwości przedsiębiorstw społecznych w swej istocie nie są wystarczające do zapewnienia skutecznego przeciwdziałania negatywnym zjawiskom społecznym, m.in.: ubóstwu, niedostatecznym w polityce działaniami na rzecz spójności przez wyrównywanie szans, wykluczeniu społecznemu, trwałej polaryzacji społeczności, bezrobociu, dyskryminacji grup etnicznych, rozbiciu rodzin, bezdomności czy przymusowym emigracjom zarobkowym, ale w znacznym stopniu je ograniczają.

W poszczególnych krajach uwidacznia się silna aktywność omawianych jednostek. Niektóre z nich posiadają potencjał do rozwiązywania problemów społecznych nawet w skali globalnej. Ich zakres oddziaływania nie wydaje się przypadkowy, jest uwarunkowany w znacznym stopniu otoczeniem, w którym funkcjonują. Ważną rolę, oprócz otwartości, gotowości i zdolności do współdziałania, odgrywa dostęp do kapitału finansowego warunkujący możliwości rozwojowe przedsiębiorstw społecznych.

Idee i wartości ekonomii społecznej wskazane w rozdziale pierwszym znajdują wprawdzie swój wyraz w celach przedsiębiorstw społecznych czy sposobie realizowanych przez nie działań, jednak nie tylko one są wyznacznikiem możliwości ich społecznego oddziaływania. Niezbędne stają się również określone środki finansowe stymulujące powstawanie oraz rozwój omawianych jednostek. Małe i średnie prywatne firmy dość powszechnie korzystają z różnych form finansowego wsparcia, m.in. w celu rozwoju, poprawy innowacyjności czy wzmocnienia konkurencyjności rynkowej. A przedsiębiorstwa społeczne?

W świetle postawionego wyżej pytania jako główny cel niniejszej pracy przyjęto identyfikację dotychczasowych i przewidywanych źródeł oraz instrumentów zasilania kapitałowego przedsiębiorstw społecznych stanowiących podstawową determinantę rozwoju ich potencjału ekonomiczno-społecznego. Tak sformułowany cel główny wymaga określenia celów cząstkowych. Pierwszym celem jest zidentyfikowanie efektów ekonomizacji działalności społecznej w Polsce. Drugim jest zidentyfikowanie przesłanek społecznych i ekonomicznych działalności przedsiębiorstw społecznych w Polsce. Trzecim celem jest charakterystyka form prawnych i obszarów aktywności przedsiębiorstw społecznych w różnych krajach Unii Europejskiej. Czwartym celem jest rozpoznanie zależności pomiędzy ekonomizacją działalności społecznej a źródłami finansowania przedsiębiorstw społecznych. Piąty cel odnosi się do wytypowania finansowych determinantów prowadzenia działalności gospodarczej przez przedsiębiorstwa społeczne. Szóstym celem jest identyfikacja systemowych rozwiązań w zakresie dostarczania kapitału finansowego przedsiębiorstwom gospodarki społecznej. Kolejnym,

siódmym celem jest identyfikacja rynku inwestorów komercyjnych wspierających przedsiębiorstwa społeczne na świecie. Ostatni, ósmy cel stanowi sformułowanie propozycji systemu finansowania przedsiębiorstw społecznych jako alternatywy dla dotychczasowych rozwiązań ich zasilania kapitałowego.

W rozprawie postawiono hipotezę badawczą, zgodnie z którą ekonomizacja działalności społecznej kształtuje potencjał ekonomiczny przedsiębiorstw społecznych. Pomocniczo do uwiarygodnienia zasadniczego problemu badawczego sformułowano następujące hipotezy szczegółowe:

1. Zarobkowa działalność przedsiębiorstw społecznych zależy od źródeł i instrumentów wsparcia finansowego.
2. Działalność gospodarcza prowadzi do uniezależnienia się przedsiębiorstw społecznych od pomocy publicznej.
3. Zaangażowanie inwestorów komercyjnych w finansowanie przedsiębiorstw społecznych jest determinowane kierunkami wsparcia interwencji społecznych.
4. Aktywizacja prywatnego sektora inwestorów społecznych kształtująca możliwości rozwojowe podmiotów społecznych jest stymulowana interwencją władz publicznych.
5. Ekonomiczna funkcja przedsiębiorstw społecznych wymaga nowego modelu wsparcia finansowego.

W pracy wykorzystano literaturę, w znacznej mierze anglojęzyczną, dotyczącą: podmiotów ekonomii społecznej, przedsiębiorstw społecznych i finansowania podmiotów ekonomicznych. Wykorzystano w niej również liczne polskie i europejskie akty prawne dotyczące przedsiębiorstw społecznych.

Realizacja celu głównego i weryfikacja postawionych hipotez wymagała także przeprowadzenia badań empirycznych, w których zastosowano kilka uzupełniających się metod badawczych. Zastosowano metody statystyki opisowej, analizy porównawczej i studium przypadku. Wykorzystane dane ilościowe i jakościowe pochodziły przede wszystkim z badania ankietowego stowarzyszenia Klon/Jawor, pt. „Kondycja sektora organizacji pozarządowych w Polsce 2015”, materiałów publikowanych na rządowych stronach internetowych, organizacji finansowych, funduszy kapitałowych, fundacji, zrzeszeń i platformom kapitałowych.

Do wykorzystania danych wtórnych udostępnionych przez Stowarzyszenie Klon/Jawor autora skłoniło kilka argumentów. Przede wszystkim pozwoliło to zwiększyć wielkość próby, jej reprezentatywność i liczbę obserwacji prowadzących do szerszych wniosków w toku przeprowadzonych analiz statystycznych. Ponadto korzystanie z istniejących danych, w połączeniu z własnymi badaniami, umożliwiło w pracy osiągnięcie celów odmiennych od pierwotnych powodów zbierania informacji. Istotną przesłanką natury ekonomicznej takiego podejścia były także koszty badań – znacznie niższe w porównaniu z badaniami pierwotnymi [zob. szerzej: Frankfort-Nachmias i Nachmias 2001, s. 321–323].

Podczas badania wpływu poszczególnych kategorii ekonomicznych na prowadzenie działalności gospodarczej przez podmioty ekonomii społecznej oraz wykazania istotnych różnic pomiędzy organizacjami społecznymi prowadzącymi działalność zarobkową i nieprowadzącymi takiej działalności w wybranych obszarach ich funkcjonowania wykorzystano metody analizy danych jakościowych i ilościowych. Wśród tych pierwszych posłużono się testem chi kwadrat Pearsona, przy czym do oceny siły występujących zależności zastosowano współczynnik F_i , współczynnik kontyngencji C Pearsona oraz współczynnik V Craméra. Ponadto wykorzystano analizę regresji krokowej. Do oceny istotności regresji wielokrotnej liniowej zastosowano test F . Statystyka Durбина-Watsona posłużyła do oceny autokorelacji reszt. Dopasowanie modelu oceniono na podstawie skorygowanej wartości R^2 . Do oceny siły zależności wyznaczono współczynnik regresji wielorakiej R oraz współczynniki kierunkowe zmiennych istotnych. Brak nadmiarowości między zmiennymi niezależnymi oceniono za pomocą korelacji semicząstkowych.

Do analizy danych ilościowych wykorzystano analizę ANOVA. W analizie wariancji jednoczynnikowej przeprowadzono badanie normalności rozkładu za pomocą testu Kołmogorowa-Smirnowa. Dla zmiennych, które nie spełniały założenia normalności rozkładu, w prowadzonej analizie wariancji jednoczynnikowej zastosowano nieparametryczny test Kruskala-Wallisa. Do sprawdzania założenia jednorodności wariancji posłużono się testem Browna-Forsythe'a ze względu na nierówną liczebność grup. W przypadku gdy było spełnione założenie jednorodności wariancji, do oceny różnic zastosowano test F . W przeciwnym wypadku do oceny średnich zastosowano test Welcha.

Istotną częścią badań było zweryfikowanie międzynarodowych doświadczeń w zakresie emisji obligacji społecznych. W tym celu posłużono się także analizą ANOVA. Z uwagi na mniejszą liczebność grup badanie normalności rozkładu przeprowadzono dodatkowo za pomocą testu Kołmogorowa-Smirnowa z poprawką Lillieforsa i testu W Shapiro-Wilka. Do sprawdzania założenia jednorodności wariancji posłużono się testem Browna-Forsythe'a i testem Levene'a – ze względu na mniejsze zróżnicowanie badanych grup.

W celu wykazania braku możliwości finansowania działalności przedsiębiorstw społecznych kredytem bankowym przeprowadzony został pogłębiony wywiad z kierownictwem Związku Banków Polskich. Z kolei dla wykazania efektów wykorzystania Projektu Systemowego pt. „Wsparcie inżynierii finansowej na rzecz rozwoju ekonomii społecznej” w Działaniu 1.4 programu operacyjnego Kapitał ludzki na lata 2007–2013 posłużono się ankietą.

Struktura pracy składa się ze wstępu, sześciu rozdziałów i zakończenia, spisu wykorzystanej literatury, tabel, wykresów, rysunków oraz aneksu w postaci ankiety.

Rozdział pierwszy ma charakter wprowadzający. Zaprezentowano w nim rys historyczny ekonomii społecznej, wskazując na bogate doświadczenie Polski w tym zakresie. Zdefiniowane zostało pojęcie ekonomii społecznej w celu uwydatnienia podziału na „starą gospodarkę społeczną” i „nową ekonomię społeczną”, w której zasadniczą rolę odgrywają przedsiębiorstwa społeczne. Rozdział przedstawia również najistotniejsze wartości ekonomii społecznej, w której zasady przedsiębiorczości, sprawiedliwości społecznej, samodzielności (suwerenności) i upodmiotowienia, pomocniczości (subsydiarności), solidarności, partnerstwa i integracji społecznej wyznaczają kierunki zmian i metody działania przedsiębiorstw społecznych. Scharakteryzowane zostały także modele i funkcje ekonomii społecznej, umiejscowiono ją w wyodrębnionym, specyficznym segmencie rynku; podkreślono jednocześnie, że nie jest gospodarką publiczną ani prywatną, a mimo zasadniczych różnic ma wobec nich charakter komplementarny.

Rozdział drugi prezentuje współczesne postrzeganie ekonomii społecznej, w której podkreślona została zasadnicza rola przedsiębiorstw społecznych jako głównych realizatorów wypełniania idei i wartości ekonomii społecznej. W rozdziale tym przedstawiono również kryteria wyróżniania i formy aktywności przedsiębiorstw społecznych, uwypuklając przy tym ekonomiczne i społeczne przesłanki ich funkcjonowania. Zarysowana została także typologia omawianych jednostek ze względu na przyjęte kryteria, ze szczególnym uwzględnieniem skali i zakresu ich społecznego oddziaływania. Ponadto przedstawiono różne formy przedsiębiorstw społecznych w wybranych krajach, podkreślając problem ograniczonego ich dostępu do kapitału.

Rozdział trzeci został poświęcony polskim uwarunkowaniom dostępu przedsiębiorstw społecznych do kapitału. Szczególny nacisk położono na ukazanie potrzeby ekonomizacji działalności społecznej. Zbadano przesłanki prowadzenia działalności gospodarczej przez podmioty ekonomii społecznej, jak również wpływ źródeł finansowania na poszczególne obszary funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych na tle organizacji społecznych niezarobkujących. Wskazane zostały także zagrożenia wynikające z ekonomizowania się podmiotów społecznych. Dokonano analizy bankowych i pozabankowych form zasilania kapitałowego przedsiębiorstw gospodarki społecznej w Polsce, poddając analizie i ocenie systemowe rozwiązania finansowego wsparcia omawianych jednostek.

W rozdziale czwartym zweryfikowane zostały możliwości finansowania przedsiębiorstw społecznych z perspektywy polityki Unii Europejskiej. Szczególny nacisk został położony na dotychczasowe efekty wspierania omawianych jednostek z funduszy unijnych. Poddano je ocenie w kontekście kolejnych okresów dostępności środków europejskich. Dokonano również próby oceny, w jaki sposób koncepcja europejskiej unii rynków kapitałowych może wpłynąć

na możliwości kapitałowego zasilania przedsiębiorstw społecznych. W rozdziale wskazane zostały także perspektywy rozwojowe wynikające z tworzonych obecnie Europejskiego Funduszu Przedsiębiorczości Społecznej w odniesieniu do tzw. społecznych przedsiębiorstw portfelowych.

Piąty rozdział prezentuje instrumentarium zasilania finansowego przedsiębiorstw społecznych w układzie globalnym. Przedstawione zostały zasady i możliwości finansowania omawianych podmiotów przez banki zrównoważone. Zbadano źródła i instrumenty finansowania przedsiębiorstw gospodarki społecznej na świecie, skupiając się na pozapublicznych formach ich finansowania, w tym filantropii zaangażowanej, społecznych aniołach biznesu, społecznych funduszach podwyższonego ryzyka i finansowaniu społecznościowym. Badaniu poddano przede wszystkim formy i kryteria zaopatrywania przedsiębiorstw społecznych w kapitał przez społecznych inwestorów komercyjnych. Dokonano także badania możliwości, obszarów i kierunków finansowania działalności społecznej omawianych podmiotów w wyniku emisji obligacji wpływu społecznego (SIB).

W rozdziale szóstym ukazane zostały problemy rozwoju przedsiębiorstw społecznych w związku z ich ograniczonym dostępem do finansowania ich działalności. Na podstawie studium przypadku starano się zwrócić uwagę na szczególnie rolę innowacyjnych działań w funkcjonowaniu omawianych podmiotów oraz możliwości ich finansowania. Uwypuklone zostały źródła sukcesu wybranych polskich przedsiębiorstw gospodarki społecznej, wynikające z wprowadzania innowacji społecznych oraz kompetencji zarządczych ich menedżerów. W tym kontekście oraz w świetle wyników badań przedstawionych w rozdziale piątym zaproponowana została konceptualizacja struktury emisji obligacji wpływu społecznego w Polsce. Wskazano na dylematy związane z wyborem sposobów finansowania bieżącej i inwestycyjnej działalności omawianych podmiotów w realizowaniu ich misji społecznej. Zaprezentowano również propozycję schematu klasyfikacji instrumentarium finansowego zasilania przedsiębiorstw społecznych na różnych etapach ich rozwoju oraz przyporządkowanie tych instrumentów do wyodrębnionych typów podmiotów gospodarki społecznej. Przedstawiona została również konceptualizacja modeli cyklu obiegu kapitału społecznych instrumentów finansowych uwzględniających rynek pierwotny i wtórny. Uwagę zwrócono na projekt ustawy o przedsiębiorstwach społecznych pod względem tworzenia warunków korzystnych dla zróżnicowania źródeł finansowania działalności gospodarczej i lepszego wykorzystania innowacyjnych instrumentów finansowych zwiększających przepływ kapitału od inwestorów do projektów inwestycyjnych przedsiębiorstw społecznych.

Wnioski częściowe zawarte zostały w poszczególnych rozdziałach, natomiast wnioski o charakterze ogólnym, wynikające z całości badań, zawarto w Zakończeniu.

PODZIĘKOWANIA

Monografia powstała w Katedrze Pieniądza i Bankowości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Pragnę sedecznie podziękować Panu Profesorowi Alfredowi Jancowi za okazane wsparcie, motywację i stowrzenie warunków do prowadzenia badań.

Szczególne podziękowania kieruję pod adresem Pana Profesora Waldemara Czternastego i Pana Profesora Jana Sikory, którzy z wielką życzliwością w licznych dyskusjach dzielili się ze mną swoją wiedzą i doświadczeniem, co stanowiło dla mnie źródło intelektualnych inspiracji.

Chciałbym wyrazić podziękowania Recenzentom, Pani Profesor Aurelii Bielawskiej oraz Panu Profesorowi Ryszardowi Wierzbie, za wnikliwe i cenne uwagi, które przyczyniły się do ostatecznego kształtu książki.

Wdzięczność szczególną kieruję do moich najbliższych, zwłaszcza do mojej Żony Katarzyny – za jej oddanie, zrozumienie i cierpliwość, oraz Mamy – za miłość i wsparcie, którymi mnie obdarza przez całe życie.

Paweł Mikołajczak

Rozdział 1

PROPEDEUTYKA EKONOMII SPOŁECZNEJ

1.1. Pojęcie oraz konstytutywne wartości ekonomii społecznej

Termin „ekonomia społeczna” historycznie pojawił się i rozpowszechnił w XIX wieku, przede wszystkim we Francji, jako próba zdefiniowania pewnego obszaru aktywności publicznej nienależącej ani do sektora prywatnego, ani publicznego. Szereg podmiotów pozostawało wówczas poza nawiasem dychotomicznej wizji rynku złożonego z przedsiębiorstw prywatnych i firm państwowych. Funkcjonowanie rozmaitych fundacji, stowarzyszeń, spółdzielni czy towarzystw pomocy wzajemnej zrodziło konieczność opisanego rodzaju aktywności gospodarczej [Szczerski 2008, s. 238].

Określenie „ekonomia społeczna” dotyczyło podmiotów prowadzących działalność gospodarczą, której głównym celem nie była wyłącznie maksymalizacja zysku, ale także wypełnianie celów o charakterze społecznym. Ekonomia społeczna stanowiła wówczas swego rodzaju krytykę w stosunku do klasycznej ekonomii politycznej, w której upatrywano przyczyny ubóstwa, wyzysku i alienacji robotników. Ogniskowała się na działaniach ukierunkowanych na własnych członków spółdzielni, towarzystw ubezpieczeń wzajemnych czy banków ludowych [Hausner 2007a, s. 7–8].

Popularna obecnie w krajach europejskich „nowa ekonomia społeczna” związana jest natomiast z wychodzeniem podmiotów gospodarki społecznej na zewnątrz i skierowaniem ich aktywności na osiągnięcie korzyści związanych ze społecznościami lokalnymi i środowiskami marginalizowanymi niebędącymi bezpośrednio członkami danej organizacji. Jest to podejście polegające na obywatelskim prowadzeniu polityki społecznej uwzględniającym większą odpowiedzialność pracodawców, działaczy i aktywistów społecznych [Grewiński i Kamiński 2007, s. 49–55].

Polska ma bogate doświadczenia związane z ekonomią społeczną sięgające nawet XVI wieku. Przykład przedsiębiorstw społecznych w średniowieczu mogą stanowić tzw. banki pobożne. Powstawały dzięki wsparciu wpływowych ludzi.

Celem ich funkcjonowania było udzielanie niskoprocentowanych lub nieoprocentowanych kredytów ubogiej ludności oraz jej ochrona przed koniecznością pozyskiwania kapitału od lichwiarzy [Górski 1938, s. 6]. Przejawem działalności podmiotów ekonomii społecznej były również średniowieczne korporacje zawodowe i handlowe (cechy rzemieślnicze i gildie kupieckie). Zrzeszały one, w większości miast obowiązkowo, rzemieślników (bezpośrednio jedynie majstrów) i kupców. Przykłady takiej aktywności gospodarczej przetrwały do XVIII wieku.

Na przełomie XVIII i XIX wieku pojawiła się idea firm patronackich. Charakteryzowały się one troską o pracowników, wyrażającą się zapewnianiem im dachu nad głową, opieki zdrowotnej, edukacji, rozrywki i kultury oraz transparentnych kryteriów awansu zawodowego. W latach trzydziestych XIX wieku powstało jedno z pierwszych przedsiębiorstw patronackich w Polsce – huta szkła Ignacego Hordliczki [Jermakowicz 2014, s. 291–292].

W XIX wieku w zaborze pruskim powstawały i intensywnie rozwijały się również liczne zrzeszenia kredytowe, rzemieślnicze, syndykaty rolne, towarzystwa rolnicze, banki ludowe, spółki parcelacyjne oraz banki ziemskie. Głównym celem ich działalności nie było maksymalizowanie zysku. Pod zaborem austriackim i rosyjskim również funkcjonowały podmioty ekonomii społecznej o podobnych cechach. Były to przede wszystkim spółdzielnie spożywców, które silnie zdominowały spółdzielczość zaboru rosyjskiego [Scheffs 1944, s. 56–58].

Po odzyskaniu niepodległości w 1918 roku Polska stała się dość szybko jednym z liderów ruchu spółdzielczego w ówczesnej Europie. Myśl spółdzielcza rodziła się pod silnym wpływem ideologii chrześcijańskiego solidaryzmu oraz poglądów socjalistycznych. Z tego względu bardziej koncentrowano się na społecznym wymiarze ich funkcjonowania niż na wypełnianiu funkcji ekonomicznych. Mimo że okres dwudziestolecia międzywojennego sprzyjał rozwijaniu się spółdzielni i innych ówczesnych form przedsiębiorstw społecznych, spółdzielnie borykały się z różnymi problemami, między innymi z wysoką inflacją, niskim potencjałem gospodarczym, bezrobociem, dużym przeludnieniem wsi oraz skomplikowaną sytuacją społeczną [Dyka i Grzegorzewski 2000, s. 18]. Warto podkreślić, że Wielkopolska, dzięki swojemu rozwiniętemu i zintegrowanemu systemowi spółdzielczemu, pozostawała swego rodzaju ostoją przedsiębiorczości społecznej II Rzeczypospolitej.

Mimo że w latach 1945–1989 również istniały spółdzielnie, koła rolnicze oraz inne podmioty, które można by postrzegać jako przedsiębiorstwa społeczne, ich rzeczywista działalność nie spełniała kryteriów charakteryzujących tego typu jednostki, takich jak dobrowolność członkostwa czy niezależność od władz publicznych. Scentralizowane zarządzanie gospodarką nie wpływało pozytywnie na inwestowanie zysków w społeczność lokalną [Szymański i Zarzycki 2010, s. 5].

W latach 1947–1989 w Polsce dominowała monopolistyczna koncepcja państwa socjalistycznego w definiowaniu, administrowaniu i finansowaniu potrzeb zbiorowych. Rola podmiotów gospodarki społecznej została wówczas drastycznie ograniczona. Przejawem tego była między innymi likwidacja szpitali, szkół, przedszkoli, sanatoriów i wielu innych instytucji infrastruktury społecznej należących do organizacji gospodarki społecznej, a także upaństwowienie nieruchomości i urządzeń tych organizacji. W 1952 roku nastąpiły: likwidacja wszystkich fundacji mających siedzibę lub majątek na terytorium PRL, przymusowe scalanie organizacji, włączenie spółdzielni do sektora uspołecznionego oraz likwidacja statusu prywatnej własności spółdzielczej na rzecz kolektywnej własności spółdzielczej [Leś 2001, 50–55].

W okresie transformacji ustrojowej pojęcie ekonomii społecznej było traktowane nieufnie, jako relikw socjalizmu. Przemiany społeczno-gospodarcze tamtego czasu uwydatniły bowiem szereg problemów niektórych grup społecznych, które miały duże trudności z odnalezieniem się w nowej rzeczywistości. Z wyjątkiem spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych, których sieć rozwinęła się niezależnie od polityki prowadzonej przez państwo, autorzy reform gospodarczych w latach dziewięćdziesiątych XX wieku nie sięgali po wzorce gospodarki społecznej z okresu międzywojennego [Rymsza 2005, s. 3].

W ostatnich kilku latach uwidacznia się ponowne zainteresowanie ekonomią społeczną w związku z debatą dotyczącą budowania społeczeństwa obywatelskiego, rolą sektora pozarządowego, a także znaczeniem kapitału społecznego w rozwoju lokalnym. Istotne znaczenie mają również kwestie socjalne przejawiające się w narastających nierównościach [Dziawgo i Dziawgo 2014a, s. 143].

Z funkcjonalnego punktu widzenia społeczna gospodarka daje możliwość zaspokajania potrzeb w obszarze spójności społecznej, zwiększania bezpieczeństwa ekonomicznego i zatrudnienia, wzmocnienia lokalnej i grupowej aktywności, rozwoju przedsiębiorczości oraz tworzenia społeczeństwa pluralistycznego opartego na solidarności przy jednoczesnym respektowaniu wymogów efektywności gospodarowania [Kwaśnicki 2005, s. 16]. Jest zatem próbą połączenia aktywności gospodarczej z budowaniem więzi społecznych w celu wzmocnienia bezpieczeństwa ekonomicznego i socjalnego funkcjonujących w danym państwie podmiotów gospodarczych [Wilkin 2007, s. 52–53; Korenik 2011a, s. 26].

Organizacyjne ujęcie ekonomii społecznej z kolei eksponuje ją jako sektor gospodarki, w którym działalność opiera się na funkcjonowaniu zarówno tradycyjnych podmiotów, takich jak stowarzyszenia, fundacje, organizacje wzajemnościowe, spółdzielnie, jak i nowych jednostek gospodarczych, które są ukierunkowane na cele społeczne [Kwaśnicki 2005, s. 16]. Ich wspólną cechą jest działalność poza strukturami administracji publicznej, prowadzona przez obywateli, a ich celem nie jest maksymalizacja zysku [Hausner 2008, s. 11]. Z uwagi na fakt, że rządy rzadko wykazują się przedsiębiorczością, niezwykle istotną

rolę odgrywają organizacje pozarządowe w zakresie pomysłów wymagających przedsiębiorczego i innowacyjnego działania [Sachs 2009, s. 313].

Ekonomia społeczna może być również definiowana przez pryzmat podmiotów w niej funkcjonujących jako działalność gospodarcza, której instrumenty rynkowe służą do wypełniania celów społecznych. Człowiek i wykonywana przez niego praca stanowią większą wartość niż kapitał i maksymalizacja zysku przedsiębiorstwa [Rybka 2007, s. 27].

W literaturze przedmiotu w określaniu ekonomii społecznej eksponowane jest również tzw. podejście instytucjonalne, które polega na wskazaniu jej podstawowych instytucji charakteryzujących się ściśle określonymi cechami [Wygnański 2006, s. 15]. Jednak z uwagi na zróżnicowanie ich poszczególnych form prawnych w różnych państwach europejskich takie spojrzenie jest niewystarczające. Legislacyjne usankcjonowanie różnych organizacji bowiem będzie odmiennie kształtowane w poszczególnych porządkach prawnych. Podejście instytucjonalne zatem może mieć zastosowanie wyłącznie w krajach, w których obowiązuje „*civil code*”, a więc w państwach, w których istnieje bezpośredni związek między formą prawną a rodzajem działalności.

W projekcie pt: „W poszukiwaniu modelu ekonomii społecznej” J. Hausner i H. Izdebski [2008, s. 75–79] zaprezentowali założenia do ustawy o przedsiębiorstwie społecznym. Ekonomię społeczną określają jako „[...] sektor gospodarki, w którym organizacje są zorientowane na społeczną użyteczność, a wypracowana przez nie nadwyżka służy realizacji celu społecznego. Taka ich misja wynika i jest chroniona przez autonomię zarządzania, demokratyczne decydowanie oraz lokalne zakorzenienie tych organizacji”.

Wyżej zaprezentowane uwagi nasuwają wprost pytanie o interpretację systemu wartości ekonomii społecznej, w którym zasady przedsiębiorczości, sprawiedliwości społecznej, samodzielności (suwerenności) i upodmiotowienia, pomocniczości (subsydiarności), solidarności, partnerstwa i integracji społecznej wyznaczają kierunki zmian i metody działania.

Pierwsza z nich odnosi się ściśle do działalności przedsiębiorstw społecznych, które będą przedmiotem szerszych rozważań w dalszych punktach pracy. Niemniej jednak uniwersalizm idei przedsiębiorczości w kontekście najistotniejszych wartości ekonomii społecznej wymaga zasygnalizowania w niniejszym rozdziale.

W literaturze dotyczącej problematyki ekonomii społecznej występuje dość znaczna różnorodność definicyjna podmiotów gospodarki społecznej. Podejmując próbę ich uporządkowania, można wyróżnić dwa kryteria jej definiowania: ujęcie procesowe, w którym autorzy odwołują się do ogólnych idei, wartości i celów służących rozwiązywaniu problemów społecznych, oraz ukierunkowanie na przedsiębiorczość społeczną skupiającą się na cechach podmiotowych lub zespole cech opisujących przedsiębiorcę społecznego.

W wymiarze procesowym przedsiębiorczość stanowi zorganizowany proces działań podejmowanych przez podmioty ekonomii społecznej, ukierunkowanych na kreowanie wartości społecznych w warunkach, w których wszelkie przedsięwzięcia społeczne lub obywatelskie istnieją jako naturalny przejaw aktywności gospodarczej, w celu zaspokajania potrzeb oraz innowacyjnego rozwiązywania problemów społecznych. Podstawową cechą przedsiębiorczości w ujęciu procesowym jest gotowość do podejmowania ryzyka i ekonomicznej odpowiedzialności za podejmowane działania [Bielawska 2015, s. 248–250].

Natomiast w ujęciu odnoszonym do przedsiębiorcy społecznego przedsiębiorczość społeczna może być definiowana jako zespół atrybutów określających sposób postępowania oraz indywidualną postawę przedsiębiorcy lub grupy osób będących inicjatorami przedsięwzięcia społecznego poza naturalnymi cechami wyczerpującymi znamiona postaw przedsiębiorczych, takich jak socjocentryzm, demokratyzm i solidaryzm¹.

Kolejną nadrzędną wartością ekonomii społecznej jest sprawiedliwość społeczna, wyrażająca się m.in. w dążeniu do dobrobytu i rozwoju społecznego. Stanowi ona warunek trwania społeczeństwa jako całości. Obywatele poszukują jej w życiu gospodarczym, politycznym, w podziale dóbr czy równości wobec prawa². Przejawem sprawiedliwości społecznej w odniesieniu do działań podjętych przez podmioty ekonomii społecznej jest możliwość zatrudnienia przez nie osób niemogących podjąć pracy w sektorze komercyjnym, wykluczonych i pozostających na marginesie życia społecznego. Bez względu na rachunek ekonomiczny działań wykonywanych przez te osoby, a nawet rentowność podmiotów je zatrudniających istotne znaczenie ma wartość symboliczna działań podjętych w ramach ekonomii społecznej. Wykonując pracę społecznie użyteczną, stają się one bowiem równe wobec prawa w opinii reszty społeczeństwa, dla której otrzymywanie bezpośredniej pomocy socjalnej, na przykład w postaci zasiłków, może się wydawać często niesprawiedliwe. Nie oznacza to promowania

¹ Szerzej na ten temat w rozdziale 2.

² Rozwój społeczny jest definiowany między innymi przez UNDP (United Nations Development Programme) jako proces „z wielokrotnością możliwości wyborów, przed jakimi staje każdy człowiek, osiągany przez umożliwianie skutecznego działania oraz efektywnego wypełniania obowiązków. Na wszystkich poziomach tego rozwoju najistotniejszą rolę pełnią trzy czynniki: zapewnienie warunków umożliwiających długie i zdrowe życie, pełny dostęp do informacji oraz dostęp do środków pozwalających na zapewnienie przyzwoitego standardu życia. Niespełnienie tych trzech warunków negatywnie wpływa na szansę dokonania pełnego i świadomego wyboru, jak również ogranicza potencjalne możliwości człowieka. Ale zasięg rozwoju społecznego jest dużo szerszy: zasadnicze możliwości wyboru wysoko cenione przez ludzi rozciągają się od szans zaistnienia politycznego, ekonomicznego i społecznego poprzez możliwość bycia twórczym i produktywnym, aż po prawo do poszanowania własnej osoby, poczucia własnej wartości oraz przynależności do wspólnoty. Dochód jest z pewnością jednym z najważniejszych środków służących do osiągnięcia tych celów, ale nie najważniejszym” [UNDP 1990, s. 10, za: Kubiczek 2014, s. 47; zob. też wskaźnik dobrobytu ekonomicznego netto w: Noga 1996, s. 75–79].

sprawiedliwości społecznej jako iluzorycznego zatrudniania osób pozostających bez pracy, a jedynie istotną przesłankę dla stworzenia alternatywnych rozwiązań na rzecz walki z ekskluzją społeczną. Odwaga i gotowość do powrotu do społeczeństwa powinna być bowiem wspierana nawet za cenę przejściowego utrzymywania z zewnętrznych dotacji form grupowego gospodarowania. Finansowe aspekty działalności podmiotów społecznych znajdują szerszą interpretację w dalszych punktach pracy.

Zasygnalizowane wyżej uwagi nawiązują do kolejnej istotnej wartości ekonomii społecznej – samodzielności i upodmiotowienia. Działania w specyficznych obszarach rynku w celu osiągnięcia wartości dodanej wykraczającej poza chęć osiągnięcia zysku mogą być skutecznym mechanizmem odzyskiwania oraz ochrony suwerenności i podmiotowości dla osób, instytucji i wspólnot. Realizacja wyżej wspomnianych wartości oznacza bowiem możliwość powrotu do samodzielnego życia osobom, które pozostając biernymi odbiorcami pomocy społecznej, odzyskały szansę otrzymywania dochodu z własnej pracy dającej człowiekowi możliwość samorealizacji, rozwoju, satysfakcji i sensu życia.

Autorzy licznych opracowań wskazują również na szansę odzyskania godności ludzkiej w realizacji omawianych wartości ekonomii społecznej. Nie podejmując szerszej dyskusji na ten temat, można stwierdzić, że pojęcie godności człowieka znacznie wykracza poza ramy interpretacyjne zjawisk ekonomicznych.

Z kolei suwerenność i podmiotowość z punktu widzenia organizacji, jak wskazuje M. Kaliszewska [2012a], oznacza ich zdolność do pozyskiwania środków na własne działania, przy równoczesnej rezygnacji z roszczeniowej postawy i uniezależnienia się od preferencji publicznych i prywatnych donatorów. Realizacja omawianych wartości ekonomii społecznej pozwala na porzucenie wizji organizacji jako swego rodzaju „protezy” instytucji publicznych albo „zakładnika filantropijnych wzruszeń”. Organizacje stanowią suwerenne podmioty, zdolne do podejmowania działań w sferze publicznej, zgodnych z misją i decyzją członków oraz założycieli organizacji. Dla wspólnot z kolei wartości te oznaczają umiejętność nieograniczonego i autonomicznego wyboru strategii rozwojowych, wyrosłych z własnych zasobów, konkretyzujących prawdziwą samorządność.

Ekonomia społeczna, poprzez aktywność przedsiębiorstw społecznych, stwarza również możliwości rozwiązywania problemów lokalnych czy regionalnych u samego źródła, przy wykorzystaniu potencjału społeczności, takich jak rodzina, sąsiedztwo, wspólnota lokalna, które stanowią grupę docelową jej działań. Konstytucyjną podstawą legitymizacji partycypacyjnej podmiotów społecznych w zakresie wyznaczania podziału pracy i odpowiedzialności w sferze wykonywania zadań publicznych jest wyrastająca z wartości ekonomii społecznej zasada pomocniczości, która zakłada, że problemy publiczne powinny być

rozwiązywane na tym szczeblu, na którym powstają. Tworzy to najkorzystniejsze warunki do efektywnego działania podmiotów społecznych zgodnie z zasadami samopomocy, które najlepiej realizują interesy i potrzeby swych mieszkańców [Durka 2014, s. 201–202]. Partnerstwo i solidarność w wykonywaniu zadań społecznych są determinowane zdobywaniem niekomercyjnej przewagi rynkowej. Może ona zostać osiągnięta poprzez rozwój współpracy z innymi podmiotami społecznymi i wykorzystanie zasady pomocniczości do przejmowania nowych obszarów od samorządu i biznesu. Jak pisze M. Rymśa [2008], z zasady pomocniczości wynika „wyższość tego, co społeczne i oddolne, nad tym, co państwowe i odgórne; dążenie, aby wsparcie z góry było ograniczone czasowo i nie odbierało autonomii obywatelom i ich wspólnotom; wreszcie konieczność wykorzystania potencjału osób/wspólnot wspieranych”.

Zasada solidarności ekonomii społecznej manifestuje się natomiast w swego rodzaju wrażliwości społecznej oraz solidarnej postawie względem osób znajdujących się w gorszej sytuacji. Pozwala wykorzystywać zasoby ludzkie w sposób komplementarny do sektora prywatnego i publicznego, zapobiega wykluczeniu społecznemu oraz łagodzi napięcia. Zasada solidarności jest szczególnie silnie akcentowana we Francji, która stworzyła własny model ekonomii społecznej bazujący na szeregu różnorodnych organizacjach: wzajemnych ubezpieczeniach zdrowotnych, bankach, stowarzyszeniach, przedsiębiorstwach, komitetach, podmiotach medycznych i społecznych, dla których podstawową wartością jest solidarność społeczna. Wśród przykładów jej występowania można wyróżnić system finansów solidarnych, którego jednym z elementów jest solidarne oszczędzanie, polegające na partycypacji w podziale zysków kapitałowych projektów lub przedsiębiorstw wykazujących tzw. wartość dodaną w wymiarze społecznym, humanitarnym lub środowiskowym [Niemkiewicz 2015, s. 14]. Sektor francuskiej ekonomii społecznej zatrudnia około 10% pracowników i wiąże na zasadach solidarności miliony konsumentów lub użytkowników.

Swoistą egzemplifikacją zaprezentowanych wyżej wartości są działania ekonomii społecznej na rzecz partnerstwa i integracji społecznej. Ich celem jest zreformowanie i wdrożenie instrumentów profesjonalnej aktywizacji społecznej, w tym rozwój partnerów publiczno-społecznych, instytucji ekonomii społecznej, szczególnie społecznego ruchu spółdzielczego, których zadaniem jest zwiększenie udziału obywateli w kształtowaniu polityki społecznej na poziomie lokalnym czy regionalnym. Takie działania dają szansę stworzenia korzystnych warunków dla kreowania alternatywnych miejsc zatrudnienia dla ludzi wykluczonych z rynku pracy.

Istotnym źródłem problemów sprawnego urzeczywistniania zasygnalizowanych priorytetów jest nadal stosunkowo niski poziom świadomości i zrozumienia ekonomii społecznej i roli, jaką jej podmioty mogą odgrywać we wdrażaniu

polityki społecznej w sektorze publicznym, przejawiający się między innymi w trudnościach ustanawiania partnerstwa pomiędzy lokalnymi i (lub) regionalnymi władzami oraz dużą liczbą organizacji składających się na ekonomię społeczną. Nadal dominująca wydaje się bowiem postawa, że instytucje publiczne powinny odgrywać kluczową rolę w realizowaniu programów pomocy społecznej oraz wdrażaniu strategii integracji społecznej.

Ideę partnerstwa społecznego można odnaleźć w ustawie o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, wskazującej na podmioty dialogu społecznego i partnerstwa lokalnego odpowiedzialne za prowadzenie działań w obszarze instytucji rynku pracy, które łączą zaangażowanie partnerów lokalnych i społecznych, takich jak władze samorządowe, organizacje pozarządowe, instytucje publiczne, szkoły, przedsiębiorstwa oraz inne instytucje i stowarzyszenia [Ustawa z 20 kwietnia 2004a]. Funkcjonowanie tych ostatnich jest ukierunkowane na rozwiązywanie problemów społecznych, w tym również zjawisko wykluczenia społecznego. Wspólne działania i współpraca międzysektorowa pobudzają do aktywności organizacje, instytucje i inne jednostki istotne dla rozwoju społeczności lokalnej. Na znaczenie partnerstwa społecznego przez pryzmat roli, jaką odgrywa ono w lokalnym zarządzaniu, wskazuje Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD). Partnerstwo społeczne oznacza promowanie rządowych działań zgodnych z lokalnymi priorytetami, współpracę z potencjalnymi odbiorcami publicznych czy rządowych programów oraz pomoc mieszkańcom lokalnych społeczności w ubieganiu się o granty.

Istotnym kierunkiem działań partnerstwa wyróżnionym przez OECD jest także pomoc członkom sektora publicznego w efektywniejszym doborze instrumentów rządowych dopasowanych do lokalnych potrzeb i celów, a także łączenie różnego rodzaju programów i lokalnych inicjatyw w celu optymalizacji i wzajemnego oddziaływania.

W duchu partnerstwa społecznego identyfikuje się i wykorzystuje szanse łączenia i wzmacniania efektów publicznych programów i lokalnych inicjatyw, poszukując efektu synergii, który pozwala na maksymalizowanie wpływu różnych wysiłków i zaangażowań zgodnych z lokalnymi priorytetami. Wywołuje to efekt synergii pozwalający na pełniejszą realizację lokalnych priorytetów, dzięki efektywniejszemu łączeniu i wykorzystaniu zasobów we wspólnych przedsięwzięciach.

Rynek pracy i reintegracja społeczna stanowią ważny obszar aktywności partnerów społecznych, przejawiający się w realizowaniu programów społecznych promujących zatrudnienie, odpowiedzialność i skuteczne rozwiązywanie lokalnych problemów, takich jak bezrobocie, ubóstwo i wykluczenie społeczne. Mogą oni również wyznaczać zgodne z interesami lokalnej społeczności ramy instytucjonalne, wzmacniając jednocześnie funkcjonowanie najistotniejszych podmiotów społecznego oddziaływania. Ponadto partnerstwo stanowi obszar

dla rozwoju potencjału innowacyjnego poprzez wykorzystanie posiadanych i wytwarzanie nowych lokalnych zasobów [Ustawa z 20 kwietnia 2004a].

1.2. Modele ekonomii społecznej

Odrodzenie problematyki ekonomii społecznej, jak już wcześniej wskazano, nastąpiło w drugiej połowie XX wieku przy okazji dyskusji o trzecim sektorze non profit, ekonomii alternatywnej i solidarnościowej. Perspektywa ta wiąże się ze swego rodzaju kontestacją wolnego rynku i poszukiwaniami alternatywnych rozwiązań dla dominującego modelu gospodarki liberalnej. Zarówno w Europie, jak i na gruncie amerykańskim silnie akcentowano kwestie związane z przedsiębiorczością społeczną, w wyniku czego na starym kontynencie ukształtowała się koncepcja nowej ekonomii społecznej [Karwińska i Wiktor 2008, s. 10]. Na niej opiera się współczesny europejski model ekonomii społecznej, posiadający wiele cech wspólnych dla krajów Unii Europejskiej oraz pozostałych krajów Europy, charakteryzujących się wysokimi standardami demokracji uczestniczącej oraz silnym społeczeństwem obywatelskim. Niezależnie od wspólnych fundamentów, w różnych krajach model ten jest realizowany w mniej lub bardziej zróżnicowany sposób, na co wskazuje chociażby odmienne określanie ekonomii społecznej. Termin i koncepcja gospodarki społecznej nie są definiowane w sposób jednoznaczny w Europie. Rozwój sektora ekonomii społecznej zależał od uwarunkowań historycznych, krajowej polityki publicznej, tradycji tworzenia prawa i kontekstu lokalnego [Young 2003a, s. 62–66].

W piśmiennictwie hiszpańskojęzycznym na przykład mówi się o „ekonomii solidarnościowej”, „ekonomii popularnej”, czy „ekonomii pracy” [Leś 2005a, s. 37]. W krajach anglosaskich używa się terminów „ekonomia wspólnoty” (ekonomia społeczności lokalnej) i „rozwój wspólnoty” (*community development*). W języku francuskim i holenderskim stosowane jest określenie „ekonomia społeczna” lub „ekonomia współpracy” [Juros 2003, s. 74].

Nowa ekonomia społeczna w ujęciu europejskim różni się zatem od jej „starej”, tradycyjnej postaci, opartej na zasadzie wzajemności i silniejszym skoncentrowaniu na zewnętrznych beneficjentów zagrożonych ekskluzją społeczną. Podmioty ekonomii społecznej w jej nowej formule nie skupiają się wyłącznie na potrzebach swoich członków, ale dostarczają również korzyści szerokiemu spektrum interesariuszy, szczególnie w społecznościach lokalnych i środowiskach marginalizowanych. Można zatem uznać, że cechą charakterystyczną nowej ekonomii społecznej w ujęciu europejskim jest rozwinięcie idei przedsiębiorczości o zobowiązania socjalne [Szopa 2007, s. 16–17]. W odróżnieniu

od „starej gospodarki społecznej”, która powstawała oddolnie, jej współczesna formuła wspierana jest odgórnie [Herbst 2006, s. 10–14].

W europejskim modelu ekonomia społeczna jest postrzegana jako szczególny rodzaj aktywności. Umiejscowiona w wyodrębnionym, specyficznym segmencie rynku nie jest gospodarką publiczną ani prywatną, a mimo zasadniczych różnic ma wobec nich charakter komplementarny. Przejawia się on przede wszystkim w rozwiązywaniu problemów, z którymi nie radzi sobie ani rynek, ani państwo [Hausner 2007b, s. 12].

Tabela 1. Cechy charakterystyczne starej i nowej ekonomii społecznej w modelu europejskim

Cechy tradycyjnego europejskiego modelu ekonomii społecznej	Cechy współczesnego europejskiego modelu ekonomii społecznej
<ul style="list-style-type: none"> – wypełnienie przez ES nisz nieatrakcyjnych dla rynku komercyjnego – uczestnictwo w przedsiębiorstwach ES oparte na zasadzie wzajemności – kluczowa rola liderów i społeczników w podejmowaniu i upowszechnianiu inicjatyw – oddolny i samowystarczalny charakter inicjatyw – brak przywilejów prawnych dla podmiotów ES przy niskim poziomie regulacji gospodarki przez państwo – typowe podmioty ES: spółdzielnie, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, związki kredytowe 	<ul style="list-style-type: none"> – obudowanie przez ES „normalnego rynku” – podstawa uczestnictwa w przedsiębiorstwach ES: zasada inkluzji wykluczonych, koncepcja „mieszania ryzyka” (w przedsiębiorstwach społecznych pracownicy pełnosprawni wspierają niepełnosprawnych) – znacząca rola liderów, menadżerów, a także wsparcia ze strony państwa w podejmowaniu i upowszechnianiu inicjatyw – zatrudnienie wspierane i zatrudnienie socjalne, subsydiowane ze środków publicznych – znaczące udogodnienia prawne dla podmiotów ES przy stosunkowo wysokim poziomie regulacji gospodarki przez państwo – typowe podmioty ES: firmy społeczne, spółdzielnie socjalne, organizacje pozarządowe prowadzące działalność gospodarczą

Źródło: Na podstawie [Rymsza 2007, s. 3].

Istotne różnice pomiędzy poszczególnymi modelami ekonomii społecznej można zauważyć, dokonując charakterystyki przedsiębiorstwa społecznego. Polegają one przede wszystkim na odmiennej genezie, instytucjonalnym i prawnym aspekcie działania, sposobie zarządzania oraz roli władz publicznych. W Europie przedsiębiorstwo społeczne jest organizacją hybrydową, której misją jest korzyść społeczna. Cele ekonomiczne ściśle wiążą się z celami społecznymi, przy czym te drugie mają pierwszorzędne znaczenie. Demokratyczny tryb zarządzania organizacją, uczestniczenie odbiorców w działalności podmiotów, dyfuzja innowacji poprzez uczestnictwo w debacie publicznej oraz zaangażowanie władz publicznych stanowią immanentne cechy dla europejskich

przedsiębiorstw społecznych. Istotną kwestią są również motywy inicjowania przedsiębiorczości społecznej, które opierają się przede wszystkim na kolektywnej inicjatywności obywateli i dynamice samopomocy oraz partnerstwie publiczno-społecznym, jako czynnikach sprawczych przedsiębiorczości społecznej, a także sposób finansowania oparty zasadniczo na kontraktach z władzami publicznymi. Pozytywne rezultaty finansowe nie mają tak istotnego znaczenia jak stała działalność produkcyjna lub usługowa [Leś 2008, s. 42–45].

Dominującą formą podmiotów społecznych w realiach europejskich są spółdzielnie socjalne, towarzystwa oparte na zasadzie wzajemności i organizacje pozarządowe (stowarzyszenia i fundacje) w zakresie prowadzenia działalności usługowej i wytwórczej. Łączą one ze sobą cele społeczne z demokratycznym zarządzaniem, a traktuje się je jako istotnych pomocników władzy publicznej w rozwiązywaniu określonych problemów społecznych, na przykład bezrobocia i wykluczenia społecznego [Izdebski 2010, s. 309].

Pomimo wielu podobieństw trudno jednak wskazać jeden europejski model ekonomii społecznej. Ze względu na zróżnicowany charakter warunków jej rozwoju można raczej mówić o swego rodzaju zbiorze różnorodnych modeli narodowych, charakteryzujących nie tylko poszczególne kraje UE, ale także regiony. Wskazuje to z jednej strony na silne powiązanie ekonomii społecznej z lokalną tradycją i kapitałem społecznym, z drugiej zaś na odmiennie rozumienie definicji przedsiębiorstwa społecznego.

Ekonomia społeczna, jak już wcześniej wskazano, charakteryzuje państwa o wysokich standardach demokracji, opartej między innymi na silnym społeczeństwie obywatelskim. Należą do nich niewątpliwie Stany Zjednoczone. Kolębką dyskusji na temat problematyki ekonomii społecznej były uczelnie ekonomiczne, przede wszystkim Harvardzka Szkoła Biznesu, a także inne prestiżowe ośrodki akademickie [Nicholls 2006, s. 1–5]. W odróżnieniu od modelu europejskiego w amerykańskim podejściu ekonomia społeczna jest ściśle związana z rynkiem i traktowana jako zjawisko rynkowe. Stanowi zatem przedsięwzięcie, które nie poprzestaje wyłącznie na osiągnięciu celów ekonomicznych (bogaceniu się), lecz wypracowany zysk, w większym lub mniejszym stopniu, przeznaczają na szczytne cele. Priorytety ekonomiczne są zatem tak samo ważne jak zadania społeczne, a efektywność finansowa determinuje możliwości utrzymania się na rynku. Ten ostatni stanowi zatem swego rodzaju przestrzeń dla innowacyjnego rozwiązywania problemów społecznych, mobilizacji idei i zasobów koniecznych do osiągnięcia zmian społecznych. Immanentną cechą amerykańskiego modelu ekonomii społecznej jest poszukiwanie takich rozwiązań, które są trwałe, efektywne oraz możliwe do implementacji w wielu regionach świata [Leś 2008, s. 40].

Istotną różnicą między wizją ekonomii społecznej na „starym” i „nowym” kontynencie jest kwestia inicjowania przedsiębiorczości społecznej. W Stanach

Zjednoczonych jej źródeł należy upatrywać w szczególnych cechach jednostki, takich jak przedsiębiorczość, charyzmatyczne przywództwo oraz zorientowanie na sprawy społeczne. Takie podejście do prowadzenia biznesu wymusza zorientowanie właścicieli na działania przy użyciu podobnych metod i technik, jak w przypadku każdej innej działalności gospodarczej.

W procesie zarządzania przedsiębiorstwem istotna jest funkcja samego przedsiębiorcy, którego cechy menadżerskie i moc decyzyjna jest oparta na kapitale pozostającym do jego dyspozycji. W odróżnieniu od kolektywnego lub grupowego charakteru europejskich podmiotów społecznych, ich amerykańskie odpowiedniki pojmują się bardzo szeroko. Nie ma zatem znaczenia forma prawna ich aktywności ekonomicznej, ponieważ przedsiębiorstwo społeczne może stanowić zarówno firma prywatna realizująca cele społeczne, organizacja non profit prowadząca działalność gospodarczą, z której finansowana jest misja społeczna, jak i przedsiębiorstwo hybrydowe.

W odróżnieniu od modelu europejskiego w amerykańskim podejściu uwiadcza się zatem większy pragmatyzm i minimalizm. Ograniczony jest aspekt ideologiczny ekonomii społecznej. Wyeksponowane są natomiast te cechy i wartości, które są niezbędne do odróżnienia podmiotów ekonomii społecznej od realizatorów działalności gospodarczej w innych formach jej prowadzenia. Niemniej jednak amerykański minimalizm nie neutralizuje celów społeczno-wychowawczych i społeczno-kulturowych realizowanych przez jednostki ekonomii społecznej, nadając im głównie formę fakultatywną, a nie obowiązkową.

Pośrednim modelem ekonomii społecznej między modelem amerykańskim i europejskim jest liberalny model brytyjski i irlandzki. Gospodarka społeczna określana mianem „trzeciego sektora”, „wolontariatu”, „sektora wolontariatu” i „działalności charytatywnej/dobroczynności” została zdefiniowana jako działalność „organizacji pozarządowych kierujących się zasadą realizacji wartości, które zasadniczo reinwestują wypracowane przez siebie nadwyżki w kolejne cele społeczne, ekologiczne lub kulturalne” [*The Future Role*, s. 5]. Podkreśla się jednocześnie silny związek z myśleniem raczej o regeneracji gospodarczej niż w odniesieniu do szczególnych wartości lub doświadczenia/wiedzy eksperckiej, które organizacje ekonomii społecznej mogą wносить [*Mapa ekonomii społecznej*].

Podobnie jak w USA duże znaczenie odgrywa rynek oraz nastawienie na naśladowanie przez przedsiębiorczość społeczną sektora komercyjnego. Jak piszą B. Petrecka i U. Pietrzyk [2012, s. 58], zasadnicza różnica polega na silnym związku przedsiębiorstw społecznych z państwem. Symbioza ta jest jednak uwarunkowana ścisłymi obostrzeniami. Państwo (administracja publiczna) bowiem przeznaczają fundusze publiczne na funkcjonowanie podmiotów ekonomii społecznej, stawiając jednocześnie wysokie wymagania i priorytety. Są

one szczególnie widoczne przy ustalaniu warunków emisji obligacji wpływu społecznego³. W brytyjskim ustawodawstwie została sformułowana definicja przedsiębiorstwa społecznego jako „podmiotu prowadzącego działalność gospodarczą (*business*) o celach przede wszystkim społecznych, którego nadwyżki finansowe są w pierwszej kolejności reinwestowane z tego powodu w tę działalność gospodarczą lub na potrzeby społeczności (*community*), a nie ukierunkowane na potrzebę maksymalizacji zysku dla akcjonariuszy i właścicieli” [Bridge, Murtagh i O’Neill 2009, s. 96–97]. Przedsiębiorstwo społeczne w brytyjskim modelu jest zatem podmiotem gospodarczym angażującym się w pewne rodzaje działalności ekonomicznej i wypracowującym zysk. Dąży jednak do jego reinwestowania w taki sposób, aby zapewnić realizację swoich celów społecznych.

Cechami charakterystycznymi brytyjskiego podmiotu społecznego są m.in. [Hayday i Klehr 2002]:

- cel społeczny,
- działalność gospodarcza,
- niewypłacanie dywidendy,
- wspólna własność,
- odpowiedzialność i demokratyczna struktura.

Na uwagę zasługuje również skandynawski model ekonomii społecznej, ze szczególnym uwzględnieniem modelu szwedzkiego. Skandynawowie są zwolennikami aktywnej polityki związanej z rynkiem pracy. Elastyczne bezpieczeństwo, *flexicurity*, stanowi wyznacznik kształtowania głównych założeń ekonomii społecznej w krajach nordyckich. Dotyczy ono działań, które sprzyjają zwiększeniu szans zawodowych pracowników poprzez wspieranie elastycznego reagowania na zmiany na rynku pracy za pomocą instrumentów zabezpieczenia społecznego. W uproszczeniu priorytetem idei tzw. elastycznego bezpieczeństwa nie jest ochrona pracownika przed zwolnieniem, ale zagwarantowanie możliwie szybkiego znalezienia pracy na różnych etapach życia zawodowego, w szczególności w okresach pomiędzy utratą pracy a podjęciem nowej. Sprowadza się zatem do zapewnienia wysokiego poziomu pewności zatrudnienia, dzięki szerokim możliwościom uzyskania fachowej pomocy ze strony podmiotów ekonomii społecznej do tego powołanych, a także wysokim świadczeniom socjalnym umożliwiającym płynne i pewne przejście do innej pracy. W modelu skandynawskim bardzo duży nacisk kładziony jest na ustawiczne kształcenie, przejawiające się w rozwoju nowych umiejętności, zdobywaniu pożądanых na rynku pracy kompetencji. Sprzyja temu nie tylko bogactwo różnorodności rozwiązań, ale także łatwy dostęp do kursów i szkoleń przekwalifikowujących, które stanowią obiekt dużego zainteresowania, szczególnie wśród osób starszych oraz o niskich kwalifikacjach.

³ Szerzej na ten temat w rozdziale 5.

Kierunki rozwoju ekonomii społecznej w Szwecji są wyznaczone odmiennie niż w innych krajach Unii Europejskiej. Zasadniczą rolę odgrywa niezwykle silna pozycja państwa, a także brak lub wręcz nieukrywana niechęć do tradycji działalności charytatywnej (dobroczynnej). Duży nacisk kładziony jest na samopomoc oraz wzajemność, które stanowią istotne przesłanki funkcjonowania kluczowych podmiotów społecznych oraz perspektywy rozwojowe ekonomii społecznej w Szwecji.

Szwedzką politykę rynku pracy i integracji społecznej tworzą instytucje, gminy i służby socjalne ukierunkowane na innowacyjne rozwiązania organizacyjne i współpracę z podmiotami mającymi wpływ na rodzaj i jakość usług dla bezrobotnych obywateli kraju. Przedsięwzięcia, których celem jest wsparcie osób wykluczonych z rynku pracy, są ukierunkowane na tworzenie pewnej hybrydowej postaci łączącej regularne miejsca pracy oraz rozwiązania na zasadzie wolontariatu, często w ramach małych przedsiębiorstw. Rządziej jednak polegają na tworzeniu miejsc pracy lub integracji. Rozwój sektora podmiotów ekonomii społecznej jest bardziej skoncentrowany na powstawaniu nowych podmiotów, których działalność obejmuje nowe dziedziny i wyzwania społeczno-gospodarcze, niż na wzmacnianiu istniejących podmiotów.

Wyżej zamieszczone uwagi prowokują pytanie o współczesną interpretację funkcji ekonomii społecznej.

1.3. Funkcje ekonomii społecznej we współczesnej gospodarce

Problemy definiowania ekonomii społecznej wynikają między innymi z bardzo szerokiego zakresu celów i funkcji ekonomii społecznej w Polsce, które dotyczą przede wszystkim jej oddziaływania w życiu społecznym. Stanowią niezwykle różnorodną grupę, stąd potrzeba ich usystematyzowania oraz osadzenia w różnych teoriach społeczno-ekonomicznych.

Z perspektywy polityki gospodarczej ekonomia społeczna stanowi uzupełnienie roli państwa i rynku rozumianej jako realizacja strategii aktywnej polityki społecznej związanej z ograniczeniem funkcji opiekuńczej (ochronnej) na rzecz roli aktywizującej podmioty na rynku. Prezentuje zatem postulat przejścia od „państwa ochrony socjalnej” (*welfare state*) do „państwa dobrobytu opartego na pracy” (*workfare state*). Potrzeba taka silnie manifestuje się w obliczu niewydolności państwa socjalnego, które wobec rosnących potrzeb rozbudowuje swój aparat biurokratyczny, jednocześnie ograniczając wiele wydatków na cele społeczne czy socjalne. Rolą rządu może być natomiast wspieranie rozwoju

ekonomii społecznej, umożliwiające jednocześnie realizację wzajemnych korzyści, na przykład poprzez osiągnięcie celów niemających charakteru efektywnościowego, w tym sprawiedliwości społecznej [Painter 2006, s. 42–43]. Zakres tej pomocy oraz forma pozostają kwestią dyskusyjną i powinny być w centrum uwagi w rozważaniach nad rolą ekonomii społecznej we współczesnej gospodarce.

Ograniczanie zawodności rynku i państwa w zakresie dostarczania dóbr, tworzenia bogactwa czy jego podziału dzięki komplementarnej funkcji ekonomii społecznej znajduje swoje uzasadnienie między innymi w teorii dóbr publicznych czy teorii wiarygodności (porażki kontraktu). Z uwagi na specyficzny charakter dóbr publicznych sektor prywatny nie jest zainteresowany ich wytwarzaniem, dlatego ich dostarczanie przejmowane jest przez sektor publiczny [Samuelson 1954, s. 387–389]. Ze względu na niską efektywność państwa w ich produkcji podmioty ekonomii społecznej mają szansę aktywnego działania w tym zakresie. Niezwykle istotna pozostaje zatem transparentność funkcjonowania podmiotów społecznych w szczególności w obszarze przejrzystości źródeł ich finansowania. Kwestie te znajdują szerszą interpretację w kolejnych punktach pracy.

Z kolei teoria porażki kontraktu wskazuje, że podmioty zawierające transakcje gospodarcze posiadają różny zakres informacji dotyczących ich przedmiotu (asymetria informacji) [Bielawska 2005, s. 439]. Problem ten dotyczy przede wszystkim dóbr publicznych i quasi-publicznych, a wynika głównie z ich złożoności, specyfiki, trudności standaryzacji czy braku możliwości oceny ich jakości, gdy nabywca nie jest jego konsumentem [Kisilowski 2009, s. 93–96]. Jak pisze K. Nagel [2014, s. 79], ułomność kontraktowa prowadzi do „ograniczonego poziomu ich produkcji i niedoboru albo marnotrawstwa w procesie produkcji. Rozwiązaniem tej ułomności jest przejęcie funkcji jej wytwarzania przez podmioty budzące zaufanie społeczne, które będą gwarantem ich wysokiej jakości. Mogą stać się nimi podmioty ekonomii społecznej podejmujące działalność cechującą się prymatem korzyści odnoszonych przez społeczności i grupy, a nie jednostki”. Rozważania na temat zawodności współczesnego państwa socjalnego w kontekście funkcji ekonomii społecznej znajdują swój wyraz w różnych teoriach, między innymi neoliberalizmu nieograniczającego (*roll-out neoliberalism*), monetaryzmu, wyboru publicznego (*theory of public choice*), buntu racjonalnego wyboru, teorii przeciążenia rządu oraz biurokracji.

Nurt neoliberalizmu stanowił reakcję na keynesowską wizję stymulowania gospodarki w krótkim okresie w celu przeciwdziałania bezrobociu. Zwolennicy neoliberalizmu w jego tradycyjnej formie popierają ekonomiczną aktywność wolnych jednostek, pozbawioną ingerencji państwa. Neoliberalowie kontestują tradycyjne definicje sprawiedliwości społecznej oraz roli państwa o poszerzonych funkcjach społecznych [Woś i Hnatyszyn-Dzikowska 2006, s. 106–108].

W latach dziewięćdziesiątych w dyskusjach na temat neoliberalizmu coraz częściej pojawiały się jednak głosy na temat spójności i inkluzji społecznej, kapitału i ekonomii społecznej, które można uznać za załączki substytuowania polityczno-ekonomicznej koncepcji ekspansywnej formy neoliberalizmu przez łagodniejsze lub twardsze wizje tzw. „trzeciej drogi” [Murphy 1999, s. 294–298].

Na początku lat dziewięćdziesiątych pojawiła się bowiem koncepcja „neoliberalizmu nieograniczającego”, który stanowił próbę stabilizowania i dalszego umacniania neoliberalizmu poprzez wprowadzanie nowych instytucji, nowej polityki i rozwiązań z dziedziny „rządowości” (*governmentality*). Obejmowała ona mechanizmy obudowywania (*flanking*), polegające na konsolidacji osiągnięć neoliberalizmu poprzez implementację mechanizmów nierynkowych w ograniczonym zakresie. Ich celem miała być likwidacja lub osłabienie niekorzystnych zjawisk związanych z wcześniejszymi fazami neoliberalizmu. Przykładem może być wprowadzanie zasad rządzących zawieraniem kontraktów z organizacjami ekonomii społecznej, na podstawie których te ostatnie otrzymują fundusze potrzebne im do przetrwania [Tickell i Peck 2003, s. 380–388]. Jak pisze P. Graefe [2012, s. 113], „[...] rozwój mechanizmów obudowywania dostarcza sposobności do działania aktorom udzielającym się na rzecz równości w granicach neoliberalizmu, co umożliwia wypracowywanie alternatywnych rozwiązań. Mimo to opisane mechanizmy nie kwestionują bezpośrednio najważniejszych aspektów neoliberalizmu jako formy rządzenia społeczeństwem [...], który analizuje kwestie rozwoju w kontekście ostrej konkurencji. Mechanizmy obudowujące na poziomie krajowych polityk społecznych pozostaną zapewne elementem programu neoliberalizmu nieograniczającego, przynajmniej do chwili, gdy nie zostaną powiązane z dodatkowymi mechanizmami obudowującymi w gospodarce światowej, które pozwoliłyby na większą różnorodność krajowych i lokalnych ścieżek rozwojowych”.

Skuteczność fiskalnych narzędzi stabilizowania koniunktury w sytuacji pełnego zatrudnienia pracy i kapitału kontestują propagatorzy monetaryzmu. Ich uwaga skupia się wokół pieniądza [Drabowski 1987, s. 97]. Podstawowym czynnikiem określającym nominalną wartość produktu społecznego jest natomiast jego podaż. Monetaryści podają jednocześnie w wątpliwość inne formy interwencjonizmu państwowego, które zakłócają naturalną grę sił rynkowych. Walkę z inflacją uznają oni za bardziej priorytetową w stosunku do bezrobocia [Belka 1991, s. 13].

Dychotomiczny charakter teorii keynesowskiej oraz neoliberalnej w jej tradycyjnym ujęciu próbuje się przezwyciężyć w teorii wyboru publicznego Anthony’ego Downs’a. Jej zwolennicy są dalecy od określania sfery prywatnej jako aktywności stanowiącej egzemplifikację egoistycznych i partykularnych interesów jednostek. Podważają również przypisywanie państwu i jego urzędnikom monopolu na wrażliwość na dobro publiczne i sprawiedliwość społeczną czy

„wiarę w nieskazitelne intencje i moc sprawczą rządu” [Leszek 2010, s. 17]. Nie opowiadają się jednocześnie za całkowitym ograniczeniem oddziaływania państwa na gospodarkę. Uznają jedynie, że podobnie jak rynek, może ono być źródłem niedoskonałości alokacji zasobów. Państwo powinno zatem być swego rodzaju regulatorem tylko w tych obszarach, w których mechanizm rynkowy stanowi droższe rozwiązanie [Wilkin 2005, s. 13]. Jak pisze A. Wojtyna [1990, s. 4], „Wykroczenie poza analizę efektywności mechanizmu rynkowego jest celowe, gdyż rynek jest tylko jedną z wielu instytucjonalnych form organizowania zbiorowych i indywidualnych wyborów”.

Istotnym obszarem zainteresowania *public choice* jest demokratyczny system podejmowania decyzji w sprawach publicznych, zachowanie się pojedynczego obywatela, grup społecznych i ich rola w podejmowaniu decyzji. Koncepcja publicznego wyboru wskazuje na konieczność racjonalizacji alokacji środków publicznych w skali lokalnej i regionalnej [Dobrowolska 2001, s. 122]. Ponadto głównym priorytetem wskazywanej teorii jest obiektywizacja kryteriów decyzji w procesie redystrybucji dochodów, a więc eliminowanie lub ograniczanie arbitralności i woluntaryzmu decyzyjnego władz publicznych [Wyrwa i Fic 2004, s. 219–220]. Ekonomia społeczna, jako wyraz samoorganizacji jednostek i grup społecznych, może się stać ważną odpowiedzią na tak sformułowany cel. Wysoki stopień niezależności podmiotów ekonomii społecznej w stosunku do instytucji publicznych wyraża się przede wszystkim w suwerenności w podejmowaniu decyzji dotyczących swoich działań oraz demokratycznej strukturze zarządzania, w której moc decyzyjna nie jest oparta na własności kapitału. Stanowi bowiem szansę na większą transparentność oraz efektywność w procesie alokacji czynników wytwórczych oraz redystrybucji dochodów.

Realizacja wskazanych w pierwszym rozdziale wartości ekonomii społecznej pozwala angażować zasoby ludzkie w sposób komplementarny do sektora prywatnego i publicznego, a także zapobiegająco wpływać na występujące w każdym społeczeństwie gospodarcze, społeczne i kulturowe obszary zagrożone szeroko rozumianą marginalizacją generującą patologie społeczne, których ujemne konsekwencje odczuwa cała społeczność. Na problem ten wskazuje teoria tzw. buntu racjonalnego wyboru. Rosnące transfery socjalne z jednej strony w znacznym stopniu pełnią funkcję amortyzacyjną dla wyżej zasygnalizowanych zagrożeń, z drugiej strony budzą sprzeciw grup o wyższych dochodach, które mają świadomość, że system państwa socjalnego jest dla nich niekorzystny ze względów podatkowych [Wyrwa i Fic 2004, s. 223; Ponikowski 2002, s. 40].

Teoria przeciążenia rządu (niemożności rządzenia) propaguje silniejsze odzielenie administracji od wpływu opinii publicznej i demokratycznego kształtowania woli politycznej [Ponikowski 2002, s. 35]. Współczesne państwo nie jest samoistnym źródłem dobrobytu, dlatego roszczenia socjalne uznawane przez społeczeństwo za prawa obywatelskie nie mogą zostać zaspokojone przez

rząd, a ciężar odpowiedzialności za zadania społeczne powinien być przeniesiony na sektor samorządowy, obywatelski i komercyjny [Osborne i Gaebler 2005, s. 55–63]. Uaktywnienie pozarządowych form stymulowania sfery społecznej na gruncie ekonomii społecznej jest zatem adekwatnym rozwiązaniem, ponieważ kwestie społeczne oparte na wartościach solidarności, partycypacji, samorządności powinny być wyłączone z gestii decyzji upolitycznionej administracji państwowej.

Odnosząc się do teorii kryzysu współczesnego państwa socjalnego w kontekście funkcji ekonomii społecznej, warto również zwrócić uwagę na teorię biurokracji. Akcentuje ona pogląd, że nadmiernie rozbudowane struktury biurokratyczne w sektorze publicznym prowadzą nie tylko do niepotrzebnych wydatków i nieracjonalnej alokacji zasobów, ale także do koncentracji urzędników na kontaktach pomiędzy komórkami urzędów z pominięciem interesu tych, dla których zostały one powołane – klientów. Korzyści, jakie płyną z ograniczania rozdętej biurokracji, a w konsekwencji redystrybucji (w tym zasiłków dla osób bezrobotnych i beneficjentów pomocy społecznej) na rzecz działań polegających na zapobieganiu wykluczeniu społecznemu poprzez działalność podmiotów ekonomii społecznej, mają wymiar finansowy. Efektem działań w duchu ekonomii społecznej ma być zatem nie tylko wzrost efektywności systemu społeczno-gospodarczego, ale także zapobieżenie wyparcia z życia publicznego więzi wspólnotowych, prowadzącego do „wytworzenia się pustki pomiędzy biurokacją rozdętego państwa opiekuńczego a zatowiszowanymi jednostkami. Lukę tę wypełnia omnipotentny rząd jako protektor prywatnego dobrobytu jednostek albo opiekun grup „upośledzonych na rynku” [Etzioni 1997, s. 85–118]. Rozrost struktur biurokracji rządowej prowadzi bowiem do ukonstytuowania się formuły „łagodnego despotyzmu” rządu demokratycznego.

Jak zauważa G. Skąpska [2007, s. 24], „Społeczna samoorganizacja, lokalne inicjatywy, lokalna prasa stanowią czynnik chroniący społeczeństwo, w tym przede wszystkim wolności i prawa do spontanicznego rozwoju, przed wszechwładzą biurokratycznej maszyny eliminującej, w imię równości czy też bezpieczeństwa, spontaniczne inicjatywy społeczne”.

Zaprezentowane wyżej uwagi znajdują swoje uzasadnienie w kolejnym zadaniu ekonomii społecznej, jakim jest rozwój społeczeństwa obywatelskiego. Dla podjęcia rozważań na ten temat kluczowe znaczenie ma określenie istoty społeczeństwa obywatelskiego w kontekście współczesnych relacji pomiędzy nim a państwem. Podmioty ekonomii społecznej stanowią bowiem platformę łączącą trzeci sektor z sektorem komercyjnym, stając się integratorem społeczeństwa obywatelskiego z gospodarką rynkową [Modzelewska 2012, s. 21]. Postrzegane są zatem, jak można wnioskować, jako istotny warunek rozwoju gospodarczego i jako podmioty aktywnie w nim partycypujące.

Społeczeństwo obywatelskie może być definiowane jako autonomiczna sieć struktur pośredniczących – organizacji i instytucji aktywnie uczestniczących w sferze publicznej bądź podejmujących w tym kierunku odpowiednie starania. Przesłanką tego ujęcia jest przekonanie o specyficznym charakterze zewnętrznej formy działalności organizacji społeczeństwa obywatelskiego jako uczestników sfery publicznej [Blicharz 2012, s. 15]. Jak pisze Z. Kalinowska [2012, s. 1], „Można wyróżnić dwa obszary partycypacji obywatelskiej. Pierwszy obejmuje udział w życiu politycznym – w tym korzystanie z prawa wyborczego (biernego i czynnego), przynależność do partii politycznych i działalność w nich oraz sprawowanie funkcji politycznych. Druga płaszczyzna dotyczy aktywności społecznej. Może ona przybierać różne formy – od sporadycznego podejmowania pracy społecznej na rzecz innych (swojego środowiska, kościoła, osiedla, wsi lub miasta), po bardziej sformalizowane działania w organizacjach obywatelskich (zrzeszenia, fundacje, stowarzyszenia)”. W tym kontekście W. Kaczocho i J. Sikora [2015, s. 62–65] wprowadzają pojęcie gospodarczego społeczeństwa obywatelskiego posiadającego cywilną autonomię obywatelską. Przejawia się ona w niezależności wobec państwa oraz innych formach działań obywatelskich, np. powołaniu podmiotu ekonomii społecznej. Stanowią one wyraz aktywnego uczestniczenia w życiu gospodarczym osób, które za wartość uznają pracę jako podstawę do utrzymania życia (nie tylko w sensie materialnym). Traktują tę wartość także w sensie etycznym, jako podstawę kształtującą poczucie godności osobowej. Poprzez pracę poszczególne jednostki zdobywają poczucie wartości zawodowej (bezrobotni, bezdomni), zaznaczając jednocześnie swą podmiotowość społeczną w zakresie wolności gospodarczej, która przysługuje wszystkim obywatelom w demokracji.

W tworzonej przestrzeni społecznej w procesie transformacji ustrojowej, w trakcie demokratyzacji państwa, następuje instytucjonalizacja różnorodnych organizacji społecznych, stanowiąca przejaw rozwoju społeczeństwa obywatelskiego. Wypełniają one przestrzeń rozciągającą się pomiędzy państwem funkcjonującym na poziomie makro a rodziną usytuowaną na podstawowym mikro-poziomie relacji społecznych. Pomiedzy państwem a tworzącym poziom mezo społeczeństwem obywatelskim można wskazać na dwa typy relacji [Wendt 2007, s. 48–59]. Pierwsza z nich stawia społeczeństwo obywatelskie w opozycji do państwa. Przejawia się w pewnej niezależności sfery obywatelskiej od instytucji państwowych [Golinowska 2003, s. 67]. Relacje te charakteryzuje oddolny proces demokratyzacji Europy Środkowo-Wschodniej. Drugi typ relacji polega na współdziałaniu społeczeństwa obywatelskiego i państwa. Organizacje obywatelskie realizują preferencje społeczne z pomocą państwa, zabierając głos w ważnych kwestiach społecznych. Ograniczają informacyjny monopol państwa oraz zastępują jego ociężałe struktury w produkcji usług społecznych [Słodkowska 2006, s. 48]. W tym rodzaju wzajemnych relacji społeczeństwo

obywatelskie stanowi uzupełnienie państwa (typowa dla republikańskiej teorii kształtowania się społeczeństwa obywatelskiego) bądź państwo stanowi uzupełnienie społeczeństwa obywatelskiego. Prezentowany typ relacji jest typowy dla liberalnego punktu widzenia [Wendt 2007, s. 50].

Niezależnie od rodzaju zasygnalizowanych wyżej relacji ekonomia społeczna, jako domena społeczeństwa obywatelskiego, nie może pozostawać ani w relacji pozytywnej, oznaczającej zgodnie z Hegłowską filozofią polityczną jego całkowite zespolenie z państwem, ani w takiej, która spycha ją do roli drugorzędnej wobec państwa. Podmioty ekonomii społecznej, których przejawem działalności jest funkcjonowanie instytucji społeczeństwa obywatelskiego, mimo że są umiejscowione na zewnątrz państwa, nie są odłączone od jego instytucjonalnej struktury [Blicharz 2012, s. 22].

W kontekście wyżej poczynionych uwag należy zwrócić uwagę na znaczenie ekonomii społecznej w kształtowaniu demokratycznych postaw w formach kooperatywnego działania. Przejawiają się one w demokratyzacji w zarządzaniu i kontroli podmiotów ekonomii społecznej. Na uwagę zasługuje fakt, że możliwości rzeczywistego udziału ich członków w zarządzaniu i kontroli działalności podmiotów społecznych są determinowane ich zakresem samodzielności gospodarczej i organizacyjnej, ich wielkością oraz relacjami pomiędzy demokracją bezpośrednią a pośrednią. Ta pierwsza, w odniesieniu do podmiotów ekonomii społecznej, oznacza, że stanowią one względnie samodzielne jednostki społeczno-gospodarcze, zarządzane przez organy powoływane bezpośrednio lub pośrednio przez członków i ponoszące przed nimi odpowiedzialność. Podkreślić należy, że wskazana samodzielność nie pozostaje w sprzeczności z określoną ingerencją innych organów funkcjonowania podmiotów ekonomii społecznej, przejawiającą się w ogólnej zwierzchności nad jednostkami grupowego gospodarowania [Czternasty 2013, s. 29].

Zakres oraz sposób zaprezentowanej wyżej ingerencji jest uwarunkowany głównie kwestiami ustrojowymi, systemowymi, ekonomicznymi, organizacyjnymi itp. W latach 1947–1989 w Polsce, w warunkach gospodarki centralnie zarządzanej, samodzielność podmiotów gospodarki społecznej została drastycznie ograniczona. Było to spowodowane charakterem państwa oraz pozycją jednostek grupowej samoorganizacji społecznej przy wykonywaniu narzucanych przez władze zadań ekonomicznych, społecznych czy wręcz ustrojowych. Jak już wcześniej wspomniano, przejawem represyjnego działania władz w gospodarce scentralizowanej wobec omawianej formy gospodarowania w Polsce była likwidacja w 1952 roku wszystkich fundacji mających siedzibę lub majątek na terytorium PRL, przymusowe scalanie organizacji, włączenie spółdzielni do sektora uspołecznionego oraz likwidacja statusu prywatnej własności spółdzielczej na rzecz kolektywnej własności spółdzielczej [Leś 2001, s. 50–55].

W warunkach gospodarki wolnorynkowej zasada demokratyzacji w zarządzaniu i kontroli stanowi źródło szerokiego zakresu samodzielności ekonomicznej, organizacyjnej oraz ideowej podmiotów ekonomii społecznej, którego obszar jest determinowany przyjętymi formami demokracji [Czternasty 2013, s. 29–30]. Uwarunkowania polityczne sprzed 1989 roku sprawiły jednak, że podmioty społeczne w Polsce demokratycznej postrzegano jako twory niedemokratyczne, niepasujące do gospodarki rynkowej oraz związane z systemem socjalistycznym. Brak systemowego wsparcia dla organizacji pozarządowych ze strony administracji publicznej niekorzystnie oddziaływał na grupowe formy gospodarowania, hamując ich rozwój i wewnętrzną demokratyzację [Szymański i Zarzycki 2010, s. 4].

Ekonomię społeczną można uznać również za najlepsze podłoże rozwoju współczesnej demokracji, także na poziomie makro. Realizacja jej idei stanowi bowiem nie tylko wzmocnienie i urzeczywistnienie prawa obywateli do uczestnictwa w życiu publicznym, ale również umożliwia właściwe wypełnianie ról społecznych oraz samorealizację we wszystkich sferach życia.

Założenia dotyczące polityki rynku pracy, których celem jest dążenie do osiągnięcia pełnego zatrudnienia, nie przewidują w wystarczający sposób odpowiedniego miejsca osobom mającym trudności w odnalezieniu się na rynku pracy. Mimo że tradycyjna polityka społeczna jest zorientowana na przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu, gospodarcze, społeczne i ekonomiczne zmiany państwa sprawiają, że dotychczasowa formuła rynku pracy nie jest w stanie sprostać współczesnym wyzwaniom. Kwalifikacje pracowników w odniesieniu do nowo powstałych miejsc pracy często okazują się niewystarczające, niewystarczające są również tradycyjne instrumenty rynku pracy. Konsekwencją takiego stanu rzeczy jest zjawisko długotrwałego bezrobocia oraz wykluczenia. Jak argumentuje T. Sadowski [2015, s. 13], tradycyjny model pomocy społecznej przejawia się w traktowaniu beneficjentów jako biernych odbiorców świadczeń i usług dostarczanych przez wyspecjalizowane grupy ekspertów, nie zakłada się aktywnego uczestnictwa w procesie reintegracji samych zainteresowanych. System ten w dużej mierze opiera się na środkach pozyskanych z budżetu i od innych darczyńców.

W literaturze dotyczącej problematyki znaczenia „nowej ekonomii” dla rynku pracy dość powszechnie eksponowane są poglądy, że rolą ekonomii społecznej jest tworzenie miejsc pracy (*jobmachine*) [Gosk i in. 2006, s. 4–6]. Należy się zgodzić z poglądem, że obok poradnictwa zawodowego i szkoleń oraz przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu podmioty ekonomii społecznej odgrywają istotną rolę w kreowaniu miejsc pracy, często odpowiadających możliwościom i potrzebom określonych grup beneficjentów – w szczególności długotrwale bezrobotnym, bezdomnym, uzależnionym i izolowanym. Oferują im bowiem zatrudnienie socjalne, chronione, zatrudnienie

w przedsiębiorstwach społecznych, zatrudnienie subsydiowane i wspomagane, staże, praktyki i inne.

Powyższe rozważania nie wyczerpują omawianej roli ekonomii społecznej w obszarze zatrudnienia. Zasadne jest bowiem rozpatrywanie znaczenia „nowej ekonomii” w nieco szerszej perspektywie. W obliczu nowych wyzwań polskiego rynku pracy, tj. problemów demograficznych przejawiających się w szybkim starzeniu społeczeństwa, wysokim poziomie bezrobocia wśród osób młodych, emigracji młodego pokolenia, migracji z terenów peryferyjnych do metropolii, związanej najczęściej ze zmianą kompetencji, wysokiego progu PKB, przy którym przedsiębiorstwa skłonne są zwiększać zatrudnienie, rosnącym zainteresowaniu osób bezrobotnych wyłącznie uzyskaniem transferów socjalnych i ubezpieczenia zdrowotnego, a nie faktycznym poszukiwaniem zatrudnienia czy wreszcie dysfunkcji urzędów pracy wyrażającej się w niewielkiej skuteczności w poszukiwaniu zatrudnienia dla swoich interesariuszy, rolę ekonomii społecznej należy rozumieć jako szczególnego rodzaju mechanizm usprawniający rynek pracy. Większość z wyżej zasygnalizowanych zniekształceń rynku pracy ma również wymiar międzynarodowy, nadając tym samym zadaniom ekonomii społecznej cech uniwersalnych. Szersza interpretacja tego zagadnienia zostanie przedstawiona w rozdziale 2.

Kolejnym zadaniem ekonomii społecznej jest wspieranie rozwoju gospodarczego poprzez wzmacnianie kapitału społecznego, rozumianego jako: „instytucje, związki, postawy i wartości, które kierują relacjami między ludźmi i przyczyniają się do wzrostu ekonomicznego i społecznego” [World Bank 2002, s. 2], przy czym warunkiem budowania wzajemnych związków jest zaufanie. Efektem tego jest podejmowanie wspólnych albo indywidualnych przedsięwzięć mających na celu poprawę jakości i warunków życia ogółu społeczeństwa, a w wymiarze gospodarczym – obniżenie kosztów transakcyjnych, wzrost liczby podmiotów ekonomii społecznej czy odciążenie budżetu państwa od ponoszenia pełnych kosztów utrzymywania osób pozostających poza rynkiem pracy. Istotnym warunkiem pobudzającej funkcji kapitału społecznego dla rozwoju społeczno-gospodarczego jest jednak jego ekskluzywny wymiar, w przeciwieństwie do jego inkluzywnego charakteru.

Wysoki poziom kapitału społecznego nie jest bowiem gwarantem pozytywnego oddziaływania na wzrost gospodarczy; może nawet stanowić jego istotną barierę związaną z wykształceniem się takich norm i wartości danej społeczności, które koncentrują się wyłącznie na działalności przynoszącej szybki, lecz krótkotrwały efekt, a w skrajnym przypadku determinują brak jakiegokolwiek aktywności rozwojowej. Decydującą rolę w ekskluzywnym bądź inkluzywnym wymiarze kapitału społecznego odgrywa zatem charakter relacji, jakie dominują w społeczności.

Zatem rola ekonomii społecznej w zakresie kapitału społecznego nie ogranicza się wyłącznie do wzmacniania jego potencjału, lecz jest związana z takim kształtowaniem wzajemnych norm i wartości lokalnych społeczności, by stanowiły impuls rozwojowy zarówno w sferze społecznej, jak i gospodarczej.

Ekonomia społeczna odgrywa również istotną rolę w pobudzaniu zrównoważonego rozwoju lokalnego i globalnego poprzez wykorzystywanie przewagi konkurencyjnej mającej swoje źródło w szczególnych zasobach lokalnych, potencjale miejsca i ludzi. Można do nich zaliczyć między innymi walory przyrodnicze, krajoznawcze czy kulturowe. Realizowanie wartości oraz idei ekonomii społecznej w stymulowaniu zrównoważonego rozwoju w ujęciu globalnym przejawia się między innymi w rozwiązywaniu problemów związanych z ochroną środowiska czy z szeroko rozumianymi działaniami edukacyjno-kulturalnymi; w skali lokalnej i regionalnej natomiast w przedsięwzięciach skoncentrowanych na promowaniu produktów lokalnych funkcjonujących pod własną, lokalną marką oraz związanym z nimi marketingiem terytorialnym. Budowanie marki lokalnej pełni niezwykle ważną funkcję w określeniu tożsamości społeczności lokalnej lub regionu – wartości przyrodniczo-kulturowych, specyfiki oraz cech, z którymi identyfikują się jego mieszkańcy. Informacje o społeczności lokalnej są podstawą do kształtowania przekazu marki. Niosą one w sobie wartości, które zasadniczo wyróżniają je spośród różnorodności dostępnych dóbr. Należą do nich: bazowanie na walorach kulturowych, przyrodniczych i krajobrazowych, przyjazność dla środowiska, tworzenie lokalnych miejsc pracy, promocja społeczności lokalnej [Bohdziewicz-Lulewicz, Szczucka i Krupnik 2013].

Jednym z najbardziej aktualnych wyzwań współczesnego świata jest zapobieganie konfliktom etnicznym i nacjonalizmowi, którego przejawem jest terroryzm. Zamachy terrorystyczne bardzo mocno oddziałują nie tylko na gospodarkę państw będących ich ofiarami, ale także mają niekorzystne konsekwencje ekonomiczne o charakterze ogólnoświatowym. Ścisłe powiązania między gospodarkami, swobodny przepływ informacji oraz zaawansowane technologie sprzyjają bowiem ich szybkiemu rozprzestrzenianiu.

Wśród najistotniejszych przyczyn terroryzmu należy wskazać uwarunkowania o charakterze politycznym, religijnym, ideologicznym, kulturowym oraz ekonomiczno-społecznym. Narastające problemy wokół tych ostatnich, przejawiające się w ekonomicznej nierówności, biedzie, wykluczeniu, frustracji i poczuciu niesprawiedliwości, silnie oddziałują na radykalizowanie się różnych społeczności, rosnący nacjonalizm i fundamentalizm, co z kolei tworzy sprzyjające warunki do powstawania terroryzmu.

Współczesne sposoby rozwiązywania konfliktów lokalnych i międzynarodowych koncentrują się przede wszystkim na zaniechaniu używania siły i przemocy – ale czy to wystarczy? Niezbędne wydają się działania systemowe, skupiające się na ograniczaniu lub likwidacji przyczyn zasygnalizowanych wyżej

negatywnych zjawisk. Ekonomia społeczna oparta na wartościach solidarności, partycypacji, samorządności może wpływać zapobiegająco na występujące w każdym społeczeństwie ekonomiczne, społeczne i kulturowe obszary zagrożone szeroko rozumianą marginalizacją, generującą patologie społeczne w poszczególnych krajach, niezależnie od poziomu ich zamożności, systemu politycznego czy dominującej religii.

P. Sałustowicz [2007, s. 9] prezentuje trzy koncepcje ekonomii społecznej: integratywną, kulturowo-etniczną i emancypacyjną. Głównymi kryteriami ich rozróżniania jest system wartości, cele, relacje do państwa i rynku, beneficjenci, system poparcia oraz praca socjalna. W modelu kulturowo-etnicznym kładzie się nacisk na ochronę kulturowej tożsamości i stylów życia etnicznych wspólnot. Społeczna samoorganizacja i podejmowanie wspólnych gospodarczych inicjatyw zapewnia ich członkom nie tylko środki do życia, ale także pozwala na podtrzymanie kulturowej niezależności (por. tabela 2).

Tabela 2. Koncepcje ekonomii społecznej

Kryteria wyróżnienia	Integratywna ES	Kulturowo-etniczna ES	Emancypacyjna ES
System wartości	liberalna demokracja	partycypująca demokracja	demokracja od dołu
Cele	społeczna spójność	kulturowa tożsamość	„nowe społeczeństwo”
Relacje do państwa	zależność	subsydiarność/niezależność	niezależność
Relacje do rynku	kooperacja/ niekonkurująca	kooperacja/niekonkurująca/ samowystarczalna	samowystarczalna/ konkurująca
Beneficjenci/ adresaci	społecznie wykluczeni	grupy etniczne/lokalne zbiorowości kulturowe (sekty regionalne)	społecznie wykluczeni /grupy etniczne/lokalne zbiorowości kulturowe (sekty religijne) / chłopci/kobiety/inni społecznie uciskani
System poparcia	państwo/rynek/ społeczeństwo obywatelskie	państwo/społeczeństwo obywatelskie	społeczeństwo obywatelskie
Praca socjalna	społeczny management/ społeczna kontrola	tzw. „indigenous” praca socjalna/empowerment	„aktywna praca socjalna na rzecz realizacji społeczno-politycznych celów/ polityczna działalność

Źródło: Na podstawie [Sałustowicz 2007, s. 9].

Ukierunkowanie ekonomii społecznej na solidarnościowy potencjał grup etnicznych stanowi swego rodzaju ochronę, szacunek i zrozumienie dla ich etnicznej odrębności i kultury. Jak pisze F. Fukuyama [2003, s. 169], zaufanie

oraz przestrzeganie zestawu nieformalnych wartości i norm etycznych wspólnych dla członków określonej grupy, jakie posiadają członkowie danej społeczności, zwiększają efektywność funkcjonowania każdej grupy lub instytucji i nie prowadzą do powstania organizacji terrorystycznych.

Podsumowując, podstawową ideę ekonomii społecznej w ogólnej interpretacji stanowi prymat działania na rzecz ludzi nad maksymalizacją zysku; zatem kluczowe znaczenie ma misja społeczna. Jest ona oparta na wartościach solidarności, partycypacji, samorządności i odgrywa ważną rolę w rozwoju społecznym na różnych szczeblach gospodarowania, w poszczególnych krajach, niezależnie od poziomu ich zamożności, systemu politycznego czy dominującej religii. W konsekwencji realizacja wartości ekonomii społecznej pozwala angażować zasoby ludzkie w sposób komplementarny do sektora prywatnego i publicznego, a także zapobiegająco wpływać na występujące w każdym społeczeństwie gospodarcze, społeczne i kulturowe obszary zagrożone szeroko rozumianą marginalizacją generującą patologie społeczne, których ujemne konsekwencje odczuwa cała społeczność. Wskazane wyżej idee i wartości ekonomii społecznej znajdują swój wyraz w celach przedsiębiorstw społecznych, w sposobie wykonywania przez nie działań. Rozważania na ten temat są przedmiotem kolejnego rozdziału, a poprzedzone zostaną identyfikacją przedsiębiorstw społecznych w kontekście ich cech i prawnych form przejawiania się w rzeczywistości gospodarczej.

Rozdział 2

WSPÓŁCZESNE FORMY I OBSZARY FUNKCJONOWANIA PRZEDSIĘBIORSTW SPOŁECZNYCH

2.1. Przesłanki powstawania i rozwoju przedsiębiorstw społecznych w Polsce

Ekonomia społeczna w Polsce wzbudziła w ostatnich latach znaczne zainteresowanie jako wynik rozważań wokół nowych kierunków działań w obszarze polityki społecznej, kreowanej z jednej strony przez administrację publiczną, z drugiej zaś przez organizacje pozarządowe. Sukcesy i porażki pierwszych lat doświadczeń i działań zwiększania zasięgu proponowanych przez ekonomię społeczną rozwiązań stanowią bazę dla wzmożonej popularności idei nowego nurtu społeczno-gospodarczego, wynikającego z rodzących się na niwie ostatniego kryzysu finansowego pytań na temat natury rynku i roli państwa. Odżyły zapomniane i traktowane z wyłącznie życzliwą akceptacją, lecz niemającą wiele wspólnego z rzeczywistością, poglądy na temat znaczenia w ekonomii takich czynników, jak zaufanie i wzajemność. Konsekwencje globalizacji w obszarze gospodarczym i społecznym uwydatniły liczne słabości w funkcjonowaniu prawie wszystkich krajowych gospodarek w Europie i na świecie, przyczyniając się do gwałtownego przewartościowania niewzruszonych do tej pory poglądów odnoszących się do natury działalności ekonomicznej i celów, jakim ona służy.

Narzędziem realizacji priorytetów ekonomii społecznej jest sektor przedsiębiorstw społecznych, których warunki powstawania w Polsce mają charakter endogeniczny, wynikający z uwarunkowań sprzyjających powstawaniu przedsiębiorstw, odnoszących się do posiadanych przez nie zasobów, w szczególności ludzkich i finansowych, oraz egzogeniczny, uzależniony od czynników kształtujących bliższe i dalsze otoczenie omawianych podmiotów.

2.1.1. Czynniki egzogeniczne

Zewnętrzne warunki powstawania i rozwoju przedsiębiorstw społecznych tworzy otoczenie. Jak pisze G. Nizard [1998, s. 7], „to, co się dzieje w otoczeniu ma większe znaczenie dla przetrwania organizacji niż to, co odbywa się w jej ramach”. Szczególnie istotne, wywierające wpływ na działalność przedsiębiorstw społecznych są inne firmy, w tym podmioty ekonomii społecznej, instytucje finansowe, konsumenci, administracja państwowa czy władze lokalne.

Oddziaływanie wymienionych jednostek na przedsiębiorstwa społeczne opisane zostanie w kolejnych częściach książki. Z tego względu w tym miejscu analiza będzie odnosić się głównie do mających zewnętrzny wymiar wyzwań dotyczących najbliższej przyszłości przedsiębiorstw społecznych. Do tej pory bowiem najważniejszym czynnikiem zewnętrznym powstawania i rozwoju omawianych podmiotów w Polsce były środki finansowe dostępne w ramach realizowanych programów unijnych i krajowych programów publicznych, których ważnym elementem było przyznawanie dofinansowania przypadającego na jednego członka nowo powstającej spółdzielni socjalnej oraz – pośrednio – dokapitalizowanie instytucji otoczenia sektora ekonomii społecznej oferujących usługi na rzecz przedsiębiorstw społecznych.

Możliwości kapitałowego zasilania powstawania przedsiębiorstw społecznych skłoniły również organizacje pozarządowe, dotychczas skoncentrowane na wspieraniu osób defaworyzowanych, do rozpoczęcia działalności gospodarczej. Oprócz motywów finansowych poszerzenie aktywności na rzecz beneficjentów przez organizacje pozarządowe stymulowały zmiany prawa, umożliwiające m.in. założenie spółdzielni socjalnej przez osoby prawne, zasady tworzenia struktur zatrudnienia, funkcjonowanie podmiotów typu ZAZ (zakłady aktywności zawodowej), a także wynikająca z rozwoju organizacji pozarządowych konieczność wyodrębnienia dotychczas prowadzonej działalności ekonomicznej w celu osiągnięcia większej efektywności i transparentności działania.

Pozyskiwane środki finansowe rozwijających się gospodarczo organizacji pozarządowych przyczyniły się do zwiększenia zakresu pomocy społecznej poprzez stworzenie dla jej adresatów miejsc służących rehabilitacji zdrowotnej oraz społecznej, w tym reintegracji zawodowej, dzięki nabyciu kompetencji niezbędnych do podjęcia pracy na otwartym rynku. Na drugim planie pozostawiono wykorzystywanie lokalnych zasobów do realizacji zrównoważonego rozwoju w regionie, podnoszącego jakość życia lokalnej społeczności [Bogacz-Wojtanowska, Przybysz i Ledzion 2014, s. 16–17].

Powyższe uwagi pozwalają wnioskować, że zewnętrzne otoczenie przedsiębiorczości społecznej oddziaływało do tej pory na struktury jej zasobów głównie poprzez czynniki o charakterze prawnoinstytucjonalnym oraz społeczno-ekonomicznym. W kontekście ekonomicznych uwarunkowań powstawania

i rozwoju omawianych jednostek szczególnej uwagi wymaga konieczność uelastycznienia dostępu do funduszy publicznych z jednej strony, a z drugiej dywersyfikacja źródeł finansowania przedsiębiorstw społecznych. Uproszczenie procedur ubiegania się o środki unijne mogłoby istotnie wpłynąć na zwiększenie dynamiki powstawania przedsiębiorstw społecznych w Polsce. Jednak fundusze strukturalne nie będą osiągalne zawsze. Jak zostanie wykazane w pracy, relatywnie słaby potencjał rzeczowy i finansowy przedsiębiorstw społecznych w Polsce świadczy o potrzebie zwiększenia zainteresowania przedsiębiorczością społeczną i alternatywnymi możliwościami jej finansowania przez instytucje rządowe i pozarządowe.

Tabela 3. Czynniki zewnętrzne powstawania i rozwoju przedsiębiorstw społecznych w Polsce

Czynniki prawno-instytucjonalne
– zasady tworzenia struktur zatrudnienia oraz możliwości wyboru działalności przedsiębiorstwa społecznego wynikające z obowiązującego porządku prawnego
– powstanie instytucji publicznych i niepublicznych wspierających rozwój ekonomii społecznej
– przychyłność władz lokalnych do powoływania podmiotów działających w danym sektorze
– współpraca samorządów z przedsiębiorstwami społecznymi
– pomoc materialna i niematerialna lokalnych instytucji publicznych
– możliwości podjęcia współpracy w formie partnerstwa publiczno-społecznego
Czynniki społeczno-ekonomiczne
– sytuacja na rynku pracy (poziom bezrobocia)
– warunki ekonomiczne lokalnej społeczności
– podejmowanie działalności gospodarczej przez potencjalnych beneficjentów projektów pomocy publicznej
– poziom integracji środowiska
– obecność liderów (indywidualnych oraz instytucjonalnych)
– dostępność pomocy w ramach funduszy publicznych, zwłaszcza Unii Europejskiej

Źródło: Na podstawie [Bogacz-Wojtanowska 2008, s. 19–25].

Pomimo licznych pozytywnych zmian w sektorze przedsiębiorstw społecznych w Polsce nadal dostrzega się błędne rozumienie celu ich funkcjonowania, które utożsamiane jest z działalnością filantropijną. Beneficjenci czy podopieczni ich aktywności są postrzegani jako „przedmiot” wsparcia, często jako uzależnieni czy wręcz ubezwłasnowolnieni. Tymczasem przedsiębiorstwa społeczne powinny dołożyć wszelkich starań na rzecz upodmiotowienia swoich podopiecznych, prowadząc do ich usamodzielnienia i odnalezienia się w otaczającej rzeczywistości. Rozwiązywanie ich problemów nie może sprowadzać się wyłącznie do zapewniania im warunków pozwalających na minimum egzystencji, ale powinno również skupiać się na przywracaniu im poczucia własnej wartości

i niezależności. Takie wyzwanie stoi nie tylko przed omawianymi jednostkami, ale też przed samymi adresatami pomocy, którzy nie zawsze są w stanie podjąć wysiłek i ryzyko towarzyszące ekonomii społecznej. Ich nawyki, strach, przyzwyczajenia, oczekiwania zniechęcają do realnego podjęcia odpowiedzialności za swój los. Postawy opinii publicznej z jednej strony i przedsiębiorstw społecznych oraz ich beneficjentów z drugiej mogą się okazać kluczowe w dalszym rozwoju omawianych jednostek. Podobnie niezwykle ważną rolę mają do odegrania konsumenci produktów i usług podmiotów gospodarki społecznej.

Odbiorcą wyrobów omawianych jednostek jest również, obok konsumentów, administracja publiczna. Polska nie odbiega od standardów europejskich w tym zakresie (16% wszystkich zakupów towarów i usług) [Wygnański 2015, s. 95]. Jednak dopiero niedawno, w ustawie Prawo zamówień publicznych, wprowadzono rozwiązania zwane potocznie klauzulami społecznymi¹. Mimo znikomego do tej pory ich udziału w ogólnej liczbie zamówień, nowelizacja prawa zamówień publicznych może mieć pozytywne znaczenie społeczne. Skuteczność w wymiarze działalności omawianych podmiotów w dużym stopniu zależy od wrażliwości i wyobraźni po stronie samych decydentów. Odnosząc się do tych ostatnich, do których należy zaliczyć również polityków, powinni posiadać wystarczającą wiedzę o potencjalnych możliwościach sektora omawianych podmiotów w rozwiązywaniu najważniejszych problemów społecznych. Polska charakteryzuje się na przykład jednym z najniższych w Unii Europejskiej wskaźników zatrudnienia osób niepełnosprawnych, dla których przedsiębiorstwa społeczne stają się często jedyną szansą na znalezienie stałej lub tymczasowej pracy. Zatem ich znaczenia w tym obszarze nie należy odnosić wyłącznie do oczywistych kwestii społecznych, należy je rozpatrywać również w wymiarze ekonomicznym.

Przedsiębiorstwa społeczne wykazują niezwykłą zdolność do generowania innowacyjnych rozwiązań problemów społecznych w niestandardowy sposób. Alternatywą dla braku wsparcia omawianych podmiotów jest między innymi suma wszystkich świadczeń i transferów socjalnych, jakie muszą otrzymywać osoby wykluczone z rynku pracy. W kontekście planowania budżetu i wyżej przedstawionych uwag wydatki w obszarze ekonomii społecznej powinny być traktowane jako inwestycja społeczna, a nie dodatkowy koszt, i powinny zostać uwzględnione w ramach planowania strategicznego zarówno na poziomie lokalnym, jak i krajowym [Wygnański 2015, s. 95–97].

¹ Szerzej na ten temat w rozdziale 3.

2.1.2. Czynniki endogeniczne

Wśród najważniejszych czynników wewnętrznych obejmujących posiadane przez przedsiębiorstwa społeczne są zasoby ludzkie, finansowe i rzeczowe. Dwa pierwsze wydają się najważniejsze z punktu widzenia powstawania przedsiębiorstw społecznych. Osoby bądź ich grupy stanowiące członków założycieli, dostrzegając potrzebę podjęcia działalności gospodarczej realizującej cele o charakterze społecznym, stanowiły fundament powstawania najbardziej tradycyjnych przedsiębiorstw ekonomii społecznej – spółdzielni. Spółdzielczość w Polsce ma niezwykle bogatą tradycję. Inicjatywę ich tworzenia determinowały kwestie społeczne, ideologiczne i materialne. Wewnętrzny wymiar spółdzielczego gospodarowania należy odnosić przede wszystkim do relacji zachodzących pomiędzy osobami tworzącymi spółdzielnię bądź dobrowolnie włączającymi się jako członkowie do istniejących już podmiotów a własnością grupową, zespoloną formą gospodarowania, które mają pozaustrojowy zakres. Bez względu na istniejący ustrój i kształtujące go rozwiązania systemowe motywem przystąpienia do jednostki spółdzielczej jest przede wszystkim chęć wzajemnego współdziałania. Jego efektem są korzyści ekonomiczne oznaczające poprawę sytuacji materialnej gospodarstwa domowego lub wzmocnienie dotychczasowej działalności gospodarczej poprzez „dobrowolne zorganizowanie wielu osób uprzednio działających w pojedynkę, osobno dążących do osiągnięcia określonego celu” [Kleer 1979, s. 16]. Celem takiego działania jest efekt synergii wynikający z pomnażania i zwielokrotnienia sił ekonomicznych pojedynczych osób działających razem.

Wspomniana wyżej dobrowolność jest często determinowana chęcią działalności społecznej, w praktyce jednak kierują nią motywacje gospodarcze, niewpływające na wzajemne relacje pomiędzy członkami. Mają one bowiem równoprawny charakter spółdzielni odzwierciedlony w identycznych prawach i jednakowym wpływie na jej gospodarczy rozwój. Dobrowolność dodatnio oddziałuje na neutralizację dysproporcji ekonomicznych pomiędzy członkami spółdzielni dzięki stosowanym zasadom współpracy oraz pomocy. Jak wskazuje W. Czternasty [2013, s. 33], „Spółdzielnia musi zatem reprezentować potrzeby pewnych zbiorowości, które występują niejako poza indywidualnymi oczekiwaniami jej członków”. Ważną kwestią jest własność spółdzielcza stanowiąca podstawę grupowego gospodarowania. Określa ona stosunki prawne pomiędzy członkami a organizacją, stając się wraz z rozwojem ruchu społecznego przedmiotem pewnych kontrowersji wśród spółdzielców. Z jednej strony dawała bowiem gwarancję, że nowe spółdzielnie będą organizowane zgodnie z zasadami demokracji, z drugiej zaś we własności spółdzielczej można dostrzegać czynnik ograniczający zakres gospodarki spółdzielni [Ilmonen 1992, s. 37]. Wynika to z faktu, że tworzenie kapitału zakładowego polega na inwestowaniu przez

członków określonej kwoty, co w konsekwencji wpływa na wielkość kapitału udziałowego. Może ona zostać podwyższona poprzez wykup dodatkowych udziałów lub zwiększenie jej wysokości. W przypadku tego pierwszego przeszkodę może stanowić wysokość oprocentowania kapitału zakładowego. Stawia to spółdzielnię w gorszej sytuacji niż prywatne spółki i generuje potrzebę reformatorskich działań w tym zakresie.

Przyglądając się cechom charakteryzującym wewnętrzną ustrój spółdzielni obejmującym równość, samorządność, zasadę „jeden członek jeden głos” itp., zasadne wydaje się wnioskowanie, że omawiana grupowa forma gospodarowania ma społeczny wymiar pozwalający traktować spółdzielnię jako zorganizowaną grupę społeczną stanowiącą dobrowolne, otwarte i samorządne stowarzyszenie osób dążących głównie do celów gospodarczych [Szczepański 1987, s. 31 i n.].

Z wewnętrznym wymiarem spółdzielczego gospodarowania dodatnio skorelowane są wartości ekonomii społecznej, w której „[...] organizacje zorientowane są na społeczną użyteczność, a wypracowana przez nie nadwyżka służy realizacji celu społecznego. Taka misja jest chroniona przez autonomię zarządzania, demokratyczne zarządzanie oraz lokalne zakorzenienie tych organizacji” [Sobol 2009, s. 6].

Nauki Kościoła wyrażone w słowach Papieża Benedykta XVI korespondują ze wskazaną wyżej definicją. W encyklice *Caritas in veritate* czytamy: „Obok dobra jednostek istnieje dobro związane z życiem ekonomicznym i społecznym osób: dobro wspólne. Jest to dobro «nas wszystkich» [...] tworzących wspólnotę społeczną. Nie jest to dobro poszukiwane dla niego samego, ale ze względu na osoby, które należą do wspólnoty społecznej i które w niej mogą rzeczywiście i bardziej skutecznie osiągnąć swoje dobro. Pragnienie dobra wspólnego i działanie na jego rzecz stanowi wymóg sprawiedliwości” [Benedykt XVI 2009, s. 4].

Ruch spółdzielczy w Polsce, pomimo niezwykle bogatych tradycji, przeżywa regres. W ujęciu najbardziej syntetycznym proces ekonomicznego schyłku ruchu spółdzielczego w Polsce zapoczątkowany został w konsekwencji transformacji gospodarki narodowej. W 1989 roku nastąpiła dekoncentracja spółdzielczości mająca na celu dostosowanie jej do rodzącej się gospodarki rynkowej i w efekcie demontaż rozbudowanej, scentralizowanej i zbiurokratyzowanej struktury administracyjnej spółdzielczości, a także odsunięcie od władzy potężnej liczebnie nomenklatury PRL [Stalińska-Janic 1992, s. 253]. Samodzielność funkcjonowania spółdzielni w gospodarce scentralizowanej była ograniczana przez jednostki nadrzędne różnych szczebli. Brak możliwości pełnego dysponowania posiadaniem majątkiem eliminował między innymi ponoszenie ryzyka z tytułu prowadzonej działalności, przyczyniając się do braku bodźców dla efektywnego działania oraz dążenia do rozwoju. Stanowiły zatem swego

rodzaju „niekompletne” przedsiębiorstwa społeczne w dużej mierze skazane na ekonomiczną porażkę w warunkach rodzącej się gospodarki kapitalistycznej. W konsekwencji przemian ustrojowych, mimo że wiele spółdzielni zbankrutowało, a duża część nadal wegetuje, z czasem nastąpiła odbudowa wielu spółdzielni. Niektóre z nich znalazły się nawet na liście 500 najlepiej rozwijających się podmiotów gospodarczych w Polsce [Czternasty 2013, s. 167].

Ważną szansą na wyprowadzenie ruchu spółdzielczego ze swoistej izolacji w stosunku do innych organizacji społecznych stanowią nowe inicjatywy w zakresie ekonomii społecznej. Szczególną formą spółdzielni reprezentującą w pełni zestaw kryteriów definiujących modelowe przedsiębiorstwo społeczne jest spółdzielnia socjalna. Jej dotychczasowe funkcjonowanie przyniosło jednak niejednoznaczne rezultaty. Okazało się, że większość spółdzielni tego rodzaju nie było w stanie przetrwać rynkowego testu. Dynamika ich powstawania obniża się, a wiele tego typu jednostek faktycznie nie istnieje lub jest w stanie likwidacji. Trudna sytuacja w sektorze spółdzielni wyzwała potrzebę wewnętrznych zmian, które w dobie narastającej konkurencji stanowią jedno z kluczowych zadań dla ich rozwoju. Zmiany o charakterze endogenicznym powinny dotyczyć przede wszystkim efektywniejszego zarządzania przedsiębiorstwem społecznym, będącego połączeniem nowoczesnego, skutecznego kierowania firmą z realizacją zasad spółdzielczych oraz zastosowaniem nowoczesnych instrumentów finansowania działalności. Propozycją dla omawianych jednostek może być w tym względzie model zarządzania menedżerskiego. Podkreślenia wymaga fakt, że jest on przede wszystkim pożądanym w kierowaniu dużymi spółdzielniami. Jednak wobec współczesnych wyzwań gospodarczych zarządzanie menadżerskie znajduje swoje uzasadnienie również w odniesieniu do małych jednostek. Bez względu na skalę działalności wszystkie podmioty spółdzielcze powinny być ukierunkowane na działalność innowacyjną, nawet jeśli skala ich oddziaływania ma charakter lokalny [Mierzwa 2010, s. 94–95].

Wszystkie przedsiębiorstwa społeczne, bez względu na formę ich gospodarowania, chcąc pozostać konkurencyjne, muszą obserwować, poznawać i kreować zmiany we wzorcach konsumpcji, elastycznie i na bieżąco dostosowywać się do zmieniających się potrzeb swoich odbiorców, w tym także członków spółdzielni, oraz szukać obszarów dla działalności innowacyjnej oraz możliwości ich finansowania [Czternasty 2013, s. 205].

2.2. Kryteria wyróżniania przedsiębiorstw społecznych

Działalność oraz znaczenie przedsiębiorstw społecznych należy rozpatrywać przez pryzmat celów i funkcji, jakie pełnią we współczesnej gospodarce zarówno w wymiarze ekonomicznym, jak i społecznym. Stanowią one przede wszystkim kluczowe ogniwo współczesnej ekonomii społecznej, bowiem ich funkcjonowanie jest ukierunkowane nie tylko na wytwarzanie określonych dóbr i usług, ale także, poprzez bazowanie na kapitale społecznym, generowanie innowacyjności i efektywności oraz poszerzanie rynku przez włączanie do uczestnictwa w nim osób dotychczas wykluczonych. Stanowią zatem integralną część gospodarki rynkowej, pomimo ulokowania swojej misji i celów poza rynkiem [Defourny 2005, s. 51]. W odniesieniu do tych ostatnich jednostki społeczne dążą do osiągnięcia równowagi ekonomicznej dzięki udanemu połączeniu rynkowych i nierynkowych źródeł finansowania, zasobów niepieniężnych, dochodów z ofiarności prywatnej [Leś 2005b, s. 37] lub z góry zamierzonym efektem podejmowanego działania [Kozuch 2011, s. 289], ujętym jako pożądaný stan spraw, które organizacja chce zrealizować [Etzioni 1964, s. 6]. Ich sprecyzowanie przez PES (podmioty ekonomii społecznej) bywa często stosunkowo trudne, głównie z uwagi na rozbieżności między celami deklarowanymi a rzeczywiście realizowanymi przez organizację. W sytuacjach zaistnienia kolizji i konfliktu zarządzający przedsiębiorstwem społecznym powinni mieć świadomość i wiedzę, co jest priorytetowym celem firmy i jakie podjąć decyzje, które prowadzą do osiągnięcia rozbieżnych celów [Bogacz-Wojtanowska 2007, s. 229–235].

Przedsiębiorstwami społecznymi mogą być zatem podmioty działające na rynku w celach ekonomicznych i społecznych, na rzecz dobra publicznego (często w sferze usług publicznych), z silnym poczuciem misji społecznej, ale stosujące wszelkie zasady myślenia biznesowego [Jaruszek-Kopacz 2006, s. 5]. Jednostki te są podmiotami gospodarczymi i społecznymi, aktywnymi we wszystkich sektorach. Przedsiębiorstwa społeczne są często postrzegane jako podgrupa ekonomii społecznej zorientowana na rynek oraz jako odpowiedź instytucjonalna organizacji trzeciego sektora na ich problemy z finansowaniem swojej działalności [Leś 2005b, s. 38].

Zasady, jakie powinny występować w przedsiębiorstwie społecznym w relacjach między pracownikiem a kapitałem i zarządzaniem oraz celami, na jakie przeznaczają się wypracowany zysk w świetle przyjętej przez Parlament Europejski rezolucji, prezentuje tabela 4. Przede wszystkim działalność przedsiębiorstw społecznych stawia cele społeczne nad priorytetami ekonomicznymi. Ich funkcjonowanie, opierające się na zasadach solidarności i odpowiedzialności, koncentruje się głównie na łączeniu interesów ich członków z dobrem ogółu. Jedną z najistotniejszych cech charakteryzujących przedsiębiorstwa społeczne jest

Tabela 4. Cechy przedsiębiorstwa społecznego

Lp.	Cecha
1	Poszanowanie wspólnych wartości, udział partnerów społecznych oraz pierwszeństwo celów społecznych przed zyskiem
2	Ochrona i stosowanie zasady solidarności oraz odpowiedzialności
3	Połączenie interesów członków/użytkowników z interesem ogółu
4	Demokratyczna kontrola, prowadzona przez członków
5	Dobrowolne i otwarte członkowstwo
6	Samorządność i niezależność od władz publicznych
7	Przeznaczenie większej części nadwyżki do realizacji celów trwałego rozwoju w interesie członków i w zgodzie z interesem ogółu

Źródło: Na podstawie [Rezolucja Parlamentu Europejskiego z 19 lutego 2009 roku].

również, jak już pisano, ich samorządność i niezależność od władz publicznych [Rezolucja Parlamentu Europejskiego 2008] (por. tabela 4).

Europejska sieć badawcza EMES sformułowała dziewięć kryteriów wyróżniających przedsiębiorstwa ekonomii społecznej, z których cztery mają charakter ekonomiczny, a pozostałe pięć wymiar społeczny. Z jednej strony cechuje je wydzwięk uniwersalny, z drugiej jednak budzą rozliczne wątpliwości interpretacyjne. Kryteriów EMES nie należy jednak traktować jako warunków koniecznych, które powinna spełniać organizacja, aby zyskać miano przedsiębiorstwa społecznego [Kaliszewska 2012b].

W zakresie wyróżników ekonomicznych podmioty społeczne działają w sposób ciągły, regularny, oparty na instrumentach ekonomicznych. Dokonują sprzedaży wytwarzanych dóbr i (lub) usług o charakterze rynkowym oraz publicznym. Nabywcą tych pierwszych są głównie konsumenci indywidualni, rzadziej przedsiębiorstwa. Natomiast dobra publiczne są nabywane np. przez administrację państwową lub samorządową. Aspekt ciągłości w działalności produkcyjnej i (lub) usługowej wyraża się natomiast w tym, że przedsiębiorstwo społeczne, realizując swoje cele społeczne, nie może działać incydentalnie. Zatem nie należy określać mianem firmy społecznej podmiotu, który okazjonalnie sprzedaje swoje wyroby, np. raz w roku z okazji świąt [Wygnański i Frączak 2006, s. 22].

Wysoki stopień niezależności w stosunku do instytucji publicznych jest kolejną cechą przedsiębiorstwa ekonomii społecznej. Przede wszystkim wiąże się ona z suwerennością w zakresie podejmowania decyzji dotyczących własnych działań. Nie dotyczy to zależności od subsydiów publicznych, jednak nie są one kierowane ani bezpośrednio, ani pośrednio przez instytucje publiczne czy inne organizacje [Hausner i Laurisz 2008, s. 11].

Ryzyko ekonomiczne stanowi, podobnie jak w przypadku każdej firmy, immanentną cechę działalności podmiotów ekonomii społecznej. Ich finansowa kondycja jest zatem uzależniona w sposób bezpośredni od wspomagającej

działalność społeczną funkcji działalności gospodarczej. Nie oznacza to jednocześnie ich pełnej ekonomicznej samowystarczalności.

Ostatnim sformułowanym przez European Research Network kryterium ekonomicznym cechującym przedsiębiorstwa ekonomii społecznej jest minimalna ilość pracy odpłatnej. Podobnie jak w przypadku większości tradycyjnych stowarzyszeń nienastawionych na zysk przedsiębiorstwa społeczne mogą łączyć finansowe i niefinansowe źródła dochodu oraz pracę wolontariacką z odpłatną. Podejmowana przez podmioty społeczne działalność wymaga jednak ograniczenia do minimum liczby odpłatnych pracowników [Davister, Defourny i Gregoire 2008, s. 253–292].

Wśród kryteriów o charakterze społecznym pierwszoplanowy jest cel, dla którego powoływane jest współczesne przedsiębiorstwo ekonomii społecznej. Podmiot ten jest bowiem zorientowany nie tylko na osiąganie zysku, ale przede wszystkim na działalność społecznie użyteczną. Dotyczy to zarówno przedsięwzięć związanych z dostarczaniem dóbr lub (i) usług publicznych czy komunalnych, jak i działalności na rzecz integracji oraz aktywizacji osób wykluczonych społecznie. Cel społeczny może być też osiągany poprzez wytwarzanie dóbr o charakterze rynkowym (np. prowadzenie restauracji, produkcja żywności), jak również w sposób, który ze względu na system zorganizowania produkcji (w szczególności zatrudnianie osób wykluczonych) nadaje mu charakter dobra publicznego.

Przedsięwzięcia podejmowane przez podmiot ekonomii społecznej powinny mieć również oddolny i obywatelski charakter, co oznacza, że są one wynikiem współdziałania i zdefiniowanej wspólnie inicjatywy na rzecz szeroko rozumianej wspólnoty (np. terytorialnej). Kryterium to w praktyce jest trudne do zastosowania, wskazuje jednak wyraźnie na wagę pierwotnych intencji założycieli, podkreślając ich autentyczność i tym samym zakorzenienie. Ma ono odróżniać autentyczne inicjatywy ekonomii społecznej od organizowanych przez administrację publiczną czy firmy biznesowe różnego rodzaju programów prozatrudnieniowych [Wygnański i Frączak 2006, s. 23].

Istotnym kryterium wyróżniania przedsiębiorstw ekonomii społecznej jest także możliwie demokratyczna struktura ich zarządzania, w której moc decyzyjna nie jest oparta na własności kapitału. Najbardziej pożądana jest tutaj zasada „jeden członek – jeden głos”, wprost zakorzeniona w tradycji ruchu spółdzielczego, gdzie siła głosu nie wiąże się z wielkością udziałów [Duraj 2010, s. 55]. W konsekwencji tworzy to mechanizm współodpowiedzialności i motywuje uczestników organizacji do aktywnej działalności na rzecz rozwoju przedsiębiorstwa. Ten typ zarządzania jest związany bardziej z interesariuszami niż udziałowcami².

² Jak wskazuje J. Wygnański [2006, s. 23], „[...] model ten działa stosunkowo dobrze w małych grupach, jednak tam, gdzie działania nabierają dużej skali (a możliwość korzystania z dośrodków «ekonomii skali» jest często warunkiem sukcesu na konkurencyjnym rynku), może

Tabela 5. Kryteria wyodrębniania przedsiębiorstw ekonomii społecznej

Ekonomiczne	Społeczne
<ul style="list-style-type: none"> – ciągła działalność w zakresie produkcji dóbr i usług – wysoki stopień niezależności – podejmowanie ryzyka ekonomicznego na znaczącym poziomie – minimalny poziom zatrudnienia za wynagrodzeniem 	<ul style="list-style-type: none"> – wyraźna orientacja na słuźenie wspólnocie – inicjatywa pochodząca od grupy obywateli – moc decyzyjna, która nie jest oparta na własności kapitału – dynamika oparta na uczestnictwie, obejmująca poszczególne strony, których dotyczy działalność – ograniczenie dystrybucji zysków

Źródło: Na podstawie [Defourny 2005, s. 43–65].

Możliwie partycypacyjny charakter prowadzonej działalności oraz zobowiązanie do niedokonywania podziału zysków między członków to kolejne wyróżniki przedsiębiorstw społecznych. Ten pierwszy polega na włączaniu władz lokalnych, pracowników oraz klientów we współdecydowanie, a nawet zarządzanie organizacją. Drugi zaś stanowi warunek konieczny istnienia podmiotu ekonomii społecznej [Eichner i Bańczyk 2011, s. 9–10]. Ewentualny zysk może służyć rozwojowi przedsiębiorstw ekonomii społecznej i realizacji ich celów statutowych. Podział nadwyżki finansowej może polegać na przekazywaniu wypracowanego przez przedsiębiorstwo zysku w części należnej tym udziałowcom/wspólnikom/członkom na określone cele społeczne (por. tabela 5).

Pomimo rosnącego zainteresowania naukowego przedsiębiorstwami społecznymi [Hemingway 2005, s. 233–249] nie ma jasnej definicji tej kategorii. Jej doprecyzowanie utrudnia dodatkowo różnorodność form omawianych podmiotów. Istotną kwestię stanowi sam termin łączący w sobie dwa dwuznaczne słowa mogące być w różny sposób interpretowane w zależności od przyjętej optyki [Mair i Marti 2004]. Spór definicyjny toczy się bowiem wokół zestawienia słów „przedsiębiorczość” oraz „przedsiębiorczość społeczna” [Shane i Venkataraman 2000, s. 217–226]. Tabela 6 przedstawia 31 definicji opisujących przedsiębiorstwa społeczne występujące w literaturze. Nie stanowią one próby zaprezentowania jednej koncepcji przedsiębiorstwa społecznego obejmującej wieloaspektowość jego funkcjonowania. Łączy je jednak wspólność celu, który można ogólnie przyjąć jako dążenie omawianych jednostek do poprawy sytuacji społeczeństwa. Celem przedsiębiorcy społecznego jest wartość w formie korzyści niosących ze sobą przemiany, które odnosi całe społeczeństwo albo jego znaczna część. Oferta przedsiębiorcy społecznego jest skierowana do zaniedbanej czy

stwarzać różne niebezpieczeństwa. Z tego powodu w ostatnich latach ruch spółdzielczy (szczególnie tam, gdzie konieczne jest pozyskanie poważnych inwestorów, gdy planuje się zgromadzenie znacznego kapitału) ma kłopoty z utrzymaniem owych zasad”.

defaworyzowanej ludności, która nie ma środków finansowych czy znaczenia politycznego, by sama mogła osiągnąć korzyści niosące ze sobą przemiany.

Tabela 6. Przegląd definicji przedsiębiorstwa społecznego

Autor	Definicja
Waddock i Post [1991]	Organizacja będąca w stanie znacznie zmieniać istniejący schemat podziału ograniczonych zasobów publicznych
Cambell [1997]	Posiada receptę na opracowanie nowego społecznego przedsięwzięcia biznesowego, koncentrującego się głównie na sektorze opieki zdrowotnej
Henton, Melville i Walles [1997]	Przedsiębiorstwem społecznym mogą być liderzy społeczni czy aktywiści z organizacji pozarządowych, którzy potrafią zidentyfikować i wdrożyć innowacje przyczyniające się do rozwoju społeczności
Leadbeater [1997]	Podmiot stanowiący alternatywę dla państwa opiekuńczego, charakteryzujący się: (1) ambitnym przywództwem (2) kreatywnym wykorzystaniem minimalnych zasobów (3) działaniem na rzecz włączenia społecznego, które buduje długotrwałe relacje z klientami
Leadbetter [1997]	Działa dla dobra społecznego, a nie dla zysku lub alternatywnie. Zyski wygenerowane z działalności rynkowej przeznaczają na rzecz określonej grupy społecznej w niekorzystnej sytuacji
Thake i Zadek [1997]	Przedsiębiorca społeczny jest podmiotem napędzanym przez pragnienie sprawiedliwości społecznej. Istnieje bezpośredni związek pomiędzy jego działaniem oraz poprawą jakości życia ludzi, z którymi pracuje i, którym stara się służyć. Ma na celu znalezienie rozwiązań, które są zrównoważone finansowo, organizacyjnie, społecznie i środowiskowo
Cornwall [1998]	Przedsiębiorstwo społeczne jest to działalność przedsiębiorców w społecznościach o niskich dochodach
Dees [1998]	Ogrywa rolę agenta zmiany w sektorze społecznym poprzez: 1) podjęcie misji do tworzenia i podtrzymywania wartości społecznej (wartości nie tylko prywatnej) 2) rozpoznawanie i wprowadzanie nowych możliwości w celu służenia tej misji 3) udział w procesie ciągłej innowacji, adaptacji i uczenia się 4) śmiałe działanie bez ograniczania posiadanych zasobów 5) wykazywanie wzmoczonej odpowiedzialności w obszarze działalności oraz osiągniętych efektów
Reis [1999]	Przedsiębiorstwo społeczne tworzy wartość społeczną poprzez innowacje i wykorzystanie środków finansowych dla społecznego i gospodarczego rozwoju społeczności
Wallace [1999]	Podmiot realizujący cel społeczny dla ułatwiania rozwoju społeczności
Fowler [2000]	Przedsiębiorstwo społeczne tworzy realne struktury społeczno-ekonomiczne, wzajemne relacje, instytucje, organizacje i praktyki, których celem jest dostarczanie korzyści społecznych i dobrobytu

cd. tabeli 6

Autor	Definicja
Thompson, Alvy i Less [2000]	Podmiot tworzący nowe miejsca pracy, efektywnie wykorzystujący zasoby, rozwijający system wsparcia wolontariuszy, skupiający się na pomaganiu ludziom w potrzebie
Borzaga, Defourny [2001]	Społeczne przedsiębiorstwo jest organizacją realizującą społeczne cele w przedsiębiorczy sposób
Brinkerhoff i Brinkerhoff [2001]	Przedsiębiorstwo społeczne tworzą osoby stale poszukujące nowych sposobów działania, aby kreować wartość dodaną do istniejących usług
Samllbone i in. [2001]	Cechy PS: tworzenie miejsc pracy, szkolenia, świadczenie usług, których państwo nie świadczy, źródło finansowania potrzeb społecznych, generowanie korzyści z kapitału społecznego, zapewnienie zasobów fizycznych w walce z wykluczeniem społecznym
Mort, Weerawardena i Carnegie [2002]	Wielowymiarowy konstrukt obejmujący ekspresję przedsiębiorczości, cnotliwe postępowanie w celu osiągnięcia misji społecznej, umiejętność rozpoznawania wartości społecznej, tworzenie możliwości i kluczowych decyzji w zakresie innowacji, proaktywność i podejmowanie ryzyka
Alford, Brown i Letts [2004]	Tworzy innowacyjne rozwiązania dla bezpośrednich problemów społecznych i mobilizuje pomysły, zdolności, zasoby i układy społeczne wymagane dla przemian społecznych
Harding [2004]	Przedsiębiorca jest motywowany celami społecznymi, badający jakąś formę nowego działania lub przedsięwzięcia
Shaw [2004]	Działająca społecznie, dobrowolnie i dla dobra publicznego organizacja, a także prywatna firma pracująca dla społeczeństwa, a nie tylko w celu osiągnięcia zysku
Mair i Marti [2004]	Przedsiębiorstwo wykorzystujące przedsiębiorcze procesy w celu identyfikacji i wykorzystania innowacyjnych rozwiązań problemów społecznych
Mac Millan [2005]	Prowadzi do zwiększenia dobrobytu, zarówno społeczeństwa, jak i przedsiębiorcy
Tan, Williams i Tan [2005]	Osiąga zyski przez innowacje w warunkach ryzyka z udziałem danej społeczności, gdzie wszystkie lub część zysków przeznaczonych jest na rzecz tej społeczności
Mair i Marti [2006]	Łącząc zasoby w nowy sposób, jest przeznaczone przede wszystkim do zbadania i wykorzystania możliwości stworzenia wartości społecznej poprzez stymulowanie zmian i zaspokajanie potrzeb społecznych
Pere i McLean [2006]	O przedsiębiorstwie społecznym można mówić, gdy jakaś osoba lub grupa osób przy tworzeniu wartości społecznych wykazuje zdolność do rozpoznawania i wykorzystywania różnych możliwości, kreuje innowacje, akceptuje ponadprzeciętne ryzyko i jest niezwykle zaradna w realizacji przedsięwzięcia społecznego
Martin i Osberg [2007]	Generuje możliwości ustanowienia nowej, stabilnej równowagi w celu złagodzenia cierpienia różnych grup społecznych i zapewnienia im lepszej przyszłości i dobrobytu społecznego

cd. tabeli 6

Autor	Definicja
Hausner [2008]	Przedsiębiorstwo społeczne prowadzi działalność, która wiąże się z ryzykiem gospodarczym i ekonomiczną weryfikacją efektów tej działalności
Duraj [2009]	Jednostka prowadząca określoną działalność niezależnie od administracji publicznej, niebędąca podmiotem sektora finansów publicznych i niedziałająca w celu osiągnięcia zysku, w której prowadzenie działalności gospodarczej wiąże się z ryzykiem i rachunkiem ekonomicznym
Abu-Saifan [2012]	Przedsiębiorstwo społeczne jest podmiotem realizującym misję społeczną, który stosując zestaw zachowań przedsiębiorczych, dostarcza określoną wartość społeczną dla mniej uprzywilejowanych
Leś [2014]	Przedsiębiorstwo społeczne jest postrzegane jako podgrupa ekonomii społecznej zorientowana na rynek [...] i pojmowane jako odrębna, zupełnie nowa instytucja gospodarki społecznej, której celem jest osiągnięcie ekonomicznej równowagi, dzięki udanemu połączeniu rynkowych i nierynkowych źródeł finansowania oraz zasobów niepieniężnych (praca społeczna) i dochodów z ofiarności prywatnej
Ashoka [2013]	Tworzą je ambitne osoby kreujące innowacyjne rozwiązania dla najbardziej palących problemów społecznych społeczeństwa [...]. Są one zarówno wizjonerami, jak i realistami zajmującymi się praktycznym wdrażaniem wizji bez względu na trudności
Guo i Bielefield [2014]	Przedsiębiorstwo społeczne jest to podmiot wprowadzający innowacje społeczne w sektorach, w których działa [...]

Źródło: Na podstawie odwołań do publikacji autorów zawartych w tabeli.

W odróżnieniu od komercyjnych podmiotów, których działalność – w największym skrócie – jest ukierunkowana na wzrost wydajności, a efektywność gospodarowania jest mierzona poziomem zysków finansowych [Austin, Stevenson i Wei-Skillern 2006, s. 1–22], ich społeczni odpowiednicy łączą aspekt ekonomiczny z celami społecznymi [Thompson i Doherty 2006, s. 328–338]. Te ostatnie przyjmują różną formę: bogactwa społecznego [Peredo i McLean 2006, s. 56–65; Mair i Marti 2006, s. 36–44], sprawiedliwości społecznej [Thake i Zadek 1997] lub rozwiązania pewnych problemów społecznych [Alford, Brown i Letts 2004].

Większość przedstawionych w tabeli 6 definicji wskazuje, że działalność przedsiębiorstw społecznych odnosi się do rozpoznawania i wykorzystywania możliwości stworzenia wartości społecznych poprzez stymulowanie zmian i zaspokajanie potrzeb społecznych, a także zapewnienie lepszej przyszłości i dobrobytu społecznego [Martin i Ozberg 2007, s. 29–39]. Standard bogactwa społecznego jest jednak nieprecyzyjny i trudny do zmierzenia, ponieważ wiele produktów i usług, które omawiany typ podmiotów zapewnia, nie jest

wymiernych³. Jaka jest bowiem wartość społeczna czystej wody w odległych wioskach krajów Trzeciego Świata, przyjęcie sieroty z rozdartych wojną narodów, wzmocnienie pozycji kobiet przedsiębiorców w opresyjnym społeczeństwie czy zapewnienie pracy rodzinie emigrantów? Zadanie polegające na określeniu bogactwa społecznego ulega dalszym komplikacjom, gdy weźmie się pod uwagę subiektywność pojęcia wartości społecznej samej w sobie, która zależy od przyjętego kontekstu [Baker, Gedjlovic i Lubatkin 2005, s. 492–504].

Poza wyżej wskazaną wieloaspektowością definiowania przedsiębiorstw społecznych uwagę zwraca dokonująca się swego rodzaju ewolucja konceptualizacji omawianych jednostek w ujęciu chronologicznym. Koncepty prezentowane w poprzedniej dekadzie koncentrują się przede wszystkim na społecznym wymiarze działalności omawianych jednostek. Obecnie autorzy coraz częściej akcentują również kwestie innowacyjności, a także ekonomicznej niezależności w funkcjonowaniu przedsiębiorstw społecznych.

We wszystkich rozważaniach niezmiennie pozostają natomiast fundamentalne zasady funkcjonowania podmiotów gospodarki społecznej, dla których leżący we wspólnym interesie cel socjalny lub społeczny stanowi również motyw działalności komercyjnej. Ich zyski są w większości reinwestowane w realizację tego celu społecznego, a sposób organizacji lub system wartości odzwierciedla ich misję opartą na demokratycznych lub partycypacyjnych zasadach, służącą osiągnięciu celu sprawiedliwości społecznej.

Wskazane wyżej uwagi oraz szeroka i złożona perspektywa poznawcza samej działalności tych jednostek, zaliczanych do organizacji hybrydowych [Duraj 2011], wymaga nadwyzwyczajnej ostrożności i odpowiedzialnego spojrzenia na zajmowane miejsce i wykonywanie charakterystycznych zadań w przestrzeni społecznej przez te jednostki.

Hybrydyczność w biznesie może się przejawiać w kilku podziałach według wybranych kryteriów klasyfikacji, w szczególności [Grassl 2012a]:

- przez skrajną odmienność ujęcia: for profit vs. non profit [Brozek 2009, s. 7–17; Boyd i in. 2009];
- przez rynek społeczny: rynek vs. społeczeństwo obywatelskie, vs. państwo [Brandsen, van de Donk i Putters 2005, s. 749–765; Defourny i Nyssens 2010, s. 32–52; Billis 2010];

³ Odnosząc poczynione wyżej uwagi na temat standardu bogactwa społecznego do finansowych aspektów funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych, istnieją pewne rozwiązania stanowiące odpowiedź na powyższe dylematy. Przykładem może być europejski standard mierzenia oddziaływania społecznego (*social impact*), powstały w wyniku prac grupy doradczej GECES zajmującej się problematyką przedsiębiorczości społecznej. Pozwala on inwestorom na oszacowanie rezultatów funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych w zakresie działań społecznych. Szerzej na ten temat w rozdziale 5.

- ze względu na rodzaj integracji: zewnętrzny vs. zintegrowany, vs. wbudowany [Alter 2006, s. 205–232; Malki 2009, s. 71–81];
- przez rodzaj produkowanych towarów: prywatne vs. publiczne [Bruni i Zamagni 2007, s. 239–45; Becchetti, Pelloni i Bosseti 2008, s. 343–363; Bruni 2010];
- według statusu produktu: towary vs. usługi [Lusch i Vargo 2011, s. 1298–1309];
- z uwagi na czynniki tworzenia wartości: producenci vs. konsumenci [Ramírez 1999, s. 49–65; Payne, Starbacka i Frow 2008, s. 83–96; Lessig 2008];
- kwestie własnościowe (ładu korporacyjnego): prywatny vs. spółdzielczy, vs. publiczny [Boyd i in. 2009; Billis 2010].

Większość badań nad hybrydycznym charakterem przedsiębiorstw społecznych dotyczy kwestii dychotomicznego modelu „prywatnego” i „publicznego” podmiotu. Modele biznesowe omówione w tym kontekście obejmują partnerstwo publiczno-prywatne oraz outsourcing funkcji rządowych [Prefontaine 2008, s. 201–218; Bollecker i Nobre 2010] lub korporacyjnych – współpracę z organizacjami pozarządowymi (NGO, *non-government* organizations) [Daha, Doh i Oetzel 2010, s. 326–342]. Wiele innych badaczy ograniczyło swoje dyskusje na temat przedsiębiorstwa społecznego do obszaru zarządzania non profit [Dees 1998, s. 54–67; Dart 2004, s. 411–424; Landsberg 2004; Hoffman Badiane i Haigh 2012]. F. M. Santos [2009] oraz L. Becchetti i C. Borzaga [2010, s. 1–14] podkreślają, że w pewnym sensie wskazaną wyżej dychotomię łączy pomost związany z tworzeniem i podziałem wartości ekonomicznej i społecznej. Z jednej strony przedsiębiorstwa społeczne starają się zwracać w kierunku produkcji, z drugiej zaś wiele typowo komercyjnych firm skłania się do rozdzielania rezultatów swej działalności na społecznie pożądane inicjatywy. Hybrydyzacja działalności nie ogranicza się jednak wyłącznie do kwestii podaży. Jeden z najbardziej jaskrawych przykładów dychotomii społecznych przejawia się w tym, że uczestnicy rynku występują zarówno w roli konsumentów, jak i producentów (w tym pośredników) – powstaje wartość współtworzenia, która pozwala konsumentom na udział w produkcji nabywanych przez siebie towarów [Ramírez 1999, s. 49–65; Plé, Lecocq i Angot 2010, s. 226–265; Porter i Kramer 2011, 62–77].

Przedsiębiorstwa społeczne dostarczają korzyści nie tylko dla swoich członków, ale również większej społeczności, zatem podejmują działania zorientowane na realizację misji społecznej [Dees 1998a, s. 54–67]. Definicja przedsiębiorstw społecznych jako „autonomicznych organizacji not for profit dostarczających towary lub usługi, które wyraźnie mają na celu osiągnięcie korzyści dla społeczności” [Becchetti, Bruni i Zamagni 2010, s. 7] jest niejednoznaczna, ponieważ cechą charakteryzującą przedsiębiorstwa społeczne nie jest generowanie, lecz korzystanie z zysku. Przedsiębiorstwa społeczne realizują

projekty w ramach ograniczeń wydajności i dlatego poszukują zysku do podziału na grupy docelowe i inwestycje w dalszy rozwój [Becchetti, Bruni i Zamagni 2011 s. 314f].

Przedsiębiorstwa społeczne różnią się od tradycyjnych organizacji non profit, ponieważ ich dochody są bezpośrednio związane z ich misją społeczną. Większość tych firm jest finansowana ze środków prywatnych i zarządzana zgodnie z zasadami rynkowymi; niektóre z nich działają w sektorze publicznym. Z kolei na bardziej fundamentalnym poziomie można je przypisać gospodarce cywilnej, tj. gospodarce rynkowej pod kierunkiem społeczeństwa obywatelskiego [Bruni 2010; Bruni i Zamagni 2007].

Podstawową cechą gospodarki cywilnej jest zrozumienie rynku raczej jako współpracy niż konkurencyjnej areny, a przedsiębiorstw społecznych jako podmiotów realizujących projekty społeczne (w tym jednostek zajmujących się wytwarzaniem dóbr i usług dla konsumpcji prywatnej w cenach rynkowych) [Becchetti, Bruni i Zamagni 2011, s. 312f]. Przedsiębiorstwa społeczne mają więc podwójny cel: na poziomie mikroekonomicznym realizują projekty, które dotyczą szczególnych potrzeb społecznych, a na poziomie makroekonomicznym wspierają gospodarkę cywilną w gospodarce jako całości [Grassl 2012b, s. 37–60; 2012c].

2.3. Formy aktywności ekonomiczno-społecznej przedsiębiorstw społecznych

Mając na uwadze wyżej przedstawione informacje, należy podkreślić, że działalność przedsiębiorstw ekonomii społecznej różni się w zasadniczy sposób od organizacji społecznych o charakterze charytatywnym – przede wszystkim w zakresie podejmowania ryzyka oraz zależności od jednostek publicznych. Organizacje „dobroczynne” bowiem nie podejmują ryzyka ekonomicznego oraz w znacznym stopniu są zależne od władz publicznych. Zaliczane są do grupy podmiotów ekonomii społecznej. Pojęcia przedsiębiorstwa społeczne i podmioty ekonomii społecznej nie są zatem tożsame. Te ostatnie bowiem reprezentują takie formy aktywności społecznej, w których wykorzystywane są mechanizmy ekonomiczne, ale które nie muszą być związane z zarejestrowaną działalnością gospodarczą. Przedsiębiorstwo społeczne funkcjonuje natomiast jednocześnie w sferze obowiązków gospodarczych i powinności społecznych, a istotą jego funkcjonowania jest priorytetowość celów społecznych nad celami gospodarczymi z jednoczesnym podporządkowaniem tych ostatnich pierwszym. Działalność ekonomiczna ma trwały charakter, odbywa

się na własny rachunek i ryzyko z respektowaniem zasad i technik rachunkowości.

Wskazany wyżej dychotomiczny charakter działania przedsiębiorstwa społecznego oznacza, że pewne jednostki publiczne, a mianowicie stowarzyszenia, fundacje, związki zawodowe, partie polityczne, jednostki prowadzące działalność pożytku publicznego, mogą nie zostać zakwalifikowane do kategorii przedsiębiorstw społecznych. Jest to spowodowane niemożnością prowadzenia przez nie działalności gospodarczej. Podmioty te są bez wątpienia jednostkami organizacyjnymi działającymi na podstawie określonych ustaw i funkcjonującymi jako jednostki non profit. Utożsamianie tych ostatnich z przedsiębiorstwem społecznym nie budzi jednak zastrzeżeń w przypadku uzyskania przez nie statusu organizacji pożytku publicznego, które po wpisie do Krajowego Rejestru Sądowego, potwierdzającego spełnienie przez nie wymagań określonych w art. 20 Ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie z 24 kwietnia 2003 r., otrzymują upoważnienie do prowadzenia także działalności gospodarczej [Ustawa z 24 kwietnia 2003]. Legitymizację tej ostatniej stanowi jej wykorzystanie do zaspokojenia potrzeb wynikających ze statutu, dzięki czemu staje się ona jednostką określaną jako non for profit.

Za przedsiębiorstwo społeczne można uznać każdą wyodrębnioną jednostkę organizacyjną prowadzącą zgodnie ze statutem określoną działalność gospodarczą i przekazującą wygospodarowane z tej działalności środki na działalność statutową. Wyodrębnienie kont syntetycznych i analitycznych dla prowadzenia odrębnej ewidencji operacji dotyczącej działalności statutowej i gospodarczej omawianych podmiotów – w przypadku przedsiębiorstw społecznych działających w formie jednostek non profit prowadzących działalność gospodarczą – umożliwi ocenę wspierania statutowej działalności społecznej rezultatami działań gospodarczych [Duraj 2011a]. Na przykład zdaniem K. Birch i G. Whitam [2008], znacząca część dochodów, tj. 25–50% z działalności gospodarczej, decyduje o zaliczeniu organizacji do sektora przedsiębiorstw społecznych.

Uwzględniając zasygnalizowane kryteria wyróżniania przedsiębiorstw ekonomii społecznej, podjęto próbę wskazania modeli tworzenia i działalności przedsiębiorstw społecznych w Polsce (por. tabela 7).

Najbardziej klasyczną, a zarazem jedną z najczęstszych form przedsiębiorstw społecznych w Polsce są spółdzielnie socjalne stanowiące instrument polityki społecznej państwa. Łączą one cechy firmy i organizacji pozarządowej, realizując misję społeczną przypisaną jednostkom non profit i stosując jednocześnie instrumenty biznesowe [Duraj 2012, s. 9–10]. W obecnym porządku prawnym podstawy normatywne funkcjonowania spółdzielni socjalnych w polskim prawie odnaleźć można w Ustawie z dnia 27 kwietnia 2006 r. z późn. zm o spółdzielniach socjalnych [Ustawa z 27 kwietnia 2006]. Zgodnie z art. 2 ust. 1 ustawy, podobnie jak inne spółdzielnie, o których mówi prawo spółdzielcze,

Tabela 7. Podstawowe modele tworzenia i działalności przedsiębiorstw społecznych w Polsce

Spółdzielnia socjalna	
Podstawowe wymogi formalne	Cele społeczne/gospodarcze
<ul style="list-style-type: none"> – posiada osobowość prawną – musi być utworzona przez co najmniej 80% osób zagrożonych wykluczeniem społecznym – konieczność udziału członków/pracowników w zarządzaniu – utworzona przez min. 5 osób oraz maks. 50 osób – członkowie założyciele (min. 4 osoby zagrożone marginalizacją społeczną) – zatrudnienie w formie spółdzielczej umowy o pracę 	<p>Powolana na rzecz reintegracji społecznej i zawodowej oraz wykorzystująca osobistą pracę jej członków. Zakres prowadzonej działalności obejmuje wspólne, grupowe zaangażowanie w działalność gospodarczą realizującą cele społeczne w obszarze oświaty, kultury na rzecz swoich członków oraz ich środowiska lokalnego, a także działalność społecznie użyteczną w sferze zadań publicznych. Członkowie/założyciele:</p> <ul style="list-style-type: none"> – osoby niepełnosprawne – osoby bezdomne – osoby uzależnione od narkotyków lub innych środków odurzających, alkoholu po zakończeniu programów terapeutycznych – osoby chore psychicznie – osoby zwalniane z zakładów karnych [Ustawa z 27 kwietnia 2006f]
Działalność gospodarcza organizacji pozarządowej	
<ul style="list-style-type: none"> – posiada osobowość prawną organizacji pozarządowej – konieczność zapisu działalności gospodarczej (rodzaj, zakres i przedmiot) w statucie organizacji: jest to działalność zorganizowana, ciągła, zarobkowa, prowadzona we własnym imieniu – działalność gospodarcza OP może być realizowana przez wyodrębnioną lub niewyodrębnioną jednostkę organizacyjną – pracownicy nie mają wpływu na zarządzanie spółką – działalność gospodarcza musi wspomagać statutową działalność organizacji – wymaga rozdzielenia obszarów działalności gospodarczej i statutowej – konieczność wyraźnego rozgraniczenia zasobów wykorzystywanych do działalności gospodarczej i statutowej (finansowych, rzeczowych, kadrowych) 	<p>Organizacja pozarządowa prowadząca działalność gospodarczą realizuje różne cele w zależności od profilu działalności OP, np. opiekuńcze, samopomocowe, przedstawicielskie, mniejszości, zadaniowe tradycyjne.</p> <p>Organizacje pozarządowe prowadzące działalność gospodarczą mogą realizować cele statutowe za pomocą prowadzenia działalności gospodarczej. Istnieją trzy warianty powiązania ze sobą działalności gospodarczej i nieodpłatnej statutowej:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Obszar działalności gospodarczej nie pokrywa się z zakresem działalności statutowej. Ta pierwsza traktowana jest wyłącznie jako narzędzie osiągnięcia zysków na prowadzenie działalności statutowej 2. Zakres działalności gospodarczej pokrywa się częściowo z obszarem działalności statutowej; ta pierwsza oprócz celów zarobkowych realizuje jednocześnie cele statutowe

<ul style="list-style-type: none"> – wszystkie dotacje publiczne i większość prywatnych muszą być przekazywane wyłącznie na działalność statutową – środki przekazane na działalność statutową nie mogą być przekazywane na działalność gospodarczą i nie podlegają opodatkowaniu – dochody z działalności gospodarczej przekazywane na działalność statutową nie podlegają opodatkowaniu – brak ograniczeń w zakresie zatrudniania pracowników – minimalna wartość środków majątkowych fundacji wynosi 1000 zł – majątek organizacji służy realizacji celów statutowych i nie podlega podziałowi między członków, fundatorów czy zarząd, z wyjątkiem sytuacji, w której następuje zakończenie działalności gospodarczej w formie likwidacji. Po zakończeniu postępowania likwidacyjnego pozostały majątek likwidator przekazuje na cele statutowe [Jarosiński i Kuczmierowska 2007, s. 9–34] 	<p>3. Obszar działalności gospodarczej całkowicie pokrywa się z działalnością statutową, a cele ekonomiczne i społeczne osiągane są jednocześnie</p>
<p>Odpłatna działalność statutowa organizacji pozarządowej</p>	
<ul style="list-style-type: none"> – w ramach odpłatnej działalności statutowej organizacja może prowadzić sprzedaż towarów lub usług wytworzonych lub świadczonych przez osoby bezpośrednio korzystające z działalności pożytku publicznego – możliwość wykorzystania w działalności odpłatnej majątku należącego do organizacji (materialnego niematerialnego, osobowego, finansowego) – możliwość osiągnięcia dochodów na pokrycie kosztów niepokrywanych ze środków pochodzących z grantów, darowizn itp. – cały dochód z działalności odpłatnej musi być przeznaczony na działalność statutową 	<ul style="list-style-type: none"> – świadczenie usług głównie w zakresie rehabilitacji oraz przystosowania do pracy zawodowej osób niepełnosprawnych, za które pobierane jest wynagrodzenie – sprzedaż przedmiotów darowizny na cele prowadzenia działalności pożytku publicznego – odpłatne wykonywanie działań należących do sfery zadań publicznych [Kluczyńska i Sliwiński 2010]

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością	
<ul style="list-style-type: none"> – posiada osobowość prawną – działalność gospodarcza nie podlega ograniczeniom – statut spółki wymaga zapisania celów społecznych jako nadrzędnych – możliwość objęcia udziałów przez inne osoby prawne (najczęściej organizacje pozarządowe, np. partnerstwo) – znaczne możliwości rozwoju działalności gospodarczej i pozyskania komercyjnych źródeł finansowania – zatrudnieni pracownicy nie muszą należeć do osób społecznie wykluczonych – brak konieczności wpływu pracowników na zarządzanie spółką – oddzielenie funkcji zarządczych od pracowniczych 	<p>spółka z o.o. o statutowych celach społecznych powoływana jest głównie dla reintegracji społecznej i zawodowej zatrudnianych w niej pracowników. Z tego względu najczęściej pracownikami spółki są osoby z obszaru wykluczenia społecznego (głównie osoby niepełnosprawne), a jej udziałowcem jest organizacja pozarządowa. Wyróżnia się trzy grupy celów działalności spółki:</p> <ul style="list-style-type: none"> – cel zarobkowy – cel niemający charakteru zarobkowego, realizowany poprzez podejmowanie działań gospodarczych, jednak nieukierunkowanych na osiągnięcie zysku. W przypadku pojawienia się zysku nie jest on dzielony między wspólników, lecz jest przeznaczany na cele społeczne – cel niegospodarczy – podejmowany poza procesem gospodarczym, a jego realizacja nie przynosi zysków (cele kulturalne, naukowe, charytatywne, badawcze, ochrony środowiska) [Ustawa z 20 kwietnia 2004b]

Źródło: Na podstawie odwołań zawartych w tabeli.

podmiot ten stanowi dobrowolne zrzeszenie osób prowadzących działalność gospodarczą w interesie swoich członków i z wykorzystaniem ich osobistej pracy. Wyróżnia się dwa typy spółdzielni socjalnych definiowanych zgodnie z ustawą. Pierwszą z nich tworzą osoby fizyczne w liczbie nie mniejszej niż 5 i nieprzekraczającej 50 osób. Członkami spółdzielni socjalnych muszą być między innymi osoby zagrożone wykluczeniem społecznym, np. osoby bezrobotne⁴, z orzeczeniami o niepełnosprawności, byli więźniowie, uchodźcy, chorzy psychicznie, uzależnieni po terapii, a także osoby będące absolwentami Centrum Integracji Społecznej lub Klubu Integracji Społecznej. Drugi rodzaj spółdzielni socjalnej tworzą przynajmniej dwie osoby prawne – samorządy lokalne, organizacje samorządowe (fundacje, stowarzyszenia) i podmioty kościelne. Te pierwsze są najczęściej w praktyce członkami tego typu spółdzielni.

Kolejną formą przedsiębiorstw społecznych jest organizacja pozarządowa prowadząca działalność gospodarczą. NGO (*non governmental organisation*) realizuje różne cele w zależności od profilu działalności, np. opiekuńcze, samopomocowe, przedstawicielskie, mniejszości, zadaniowe tradycyjne. Organizacje pozarządowe prowadzące działalność gospodarczą mogą realizować cele statutowe za pomocą prowadzenia działalności gospodarczej. Istnieją trzy warianty powiązania ze sobą działalności gospodarczej i nieodpłatnej statutowej. W pierwszym z nich obszar działalności gospodarczej nie pokrywa się z zakresem działalności statutowej. Działalność gospodarcza traktowana jest wyłącznie jako narzędzie osiągnięcia zysków na prowadzenie aktywności statutowej. W drugim wariantcie zakres działalności gospodarczej pokrywa się częściowo z obszarem działalności statutowej. Działalność gospodarcza, oprócz celów zarobkowych, realizuje jednocześnie cele statutowe. W ostatnim wariantcie obszar działalności gospodarczej całkowicie pokrywa się z działalnością statutową, a cele ekonomiczne i społeczne są osiągnięte jednocześnie [Gałązka 2016, s. 11–80].

Oprócz wyżej ukazanych podstawowych organizacyjnych form przedsiębiorstw społecznych w Polsce wyróżnić można podmioty stosujące w praktyce mechanizmy charakterystyczne dla przedsiębiorstw społecznych. Są to: spółdzielnie pracy, spółdzielnie inwalidów, a także kluby integracji społecznej, centra integracji społecznej, zakłady aktywności zawodowej czy towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. Zatrudnienie znajdują w nich tysiące osób, jednak nie są one przedsiębiorstwami społecznymi zaliczającymi się, wraz ze stowarzyszeniami i fundacjami nieprowadzącymi działalności gospodarczej, do podmiotów ekonomii społecznej (por. tabela 8).

Jedną z podstawowych form prawnych ekonomicznej aktywności przedsiębiorstw jest działalność gospodarcza prowadzona przez osobę fizyczną. Zasadne

⁴ Osoby zarejestrowane w urzędzie pracy i spełniające inne kryteria określone w ustawie o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, Dz.U., 2004, nr 99, poz. 1001 z późn. zm.

Tabela 8. Formy prawne podmiotów ekonomicznej w Polsce o cechach przedsiębiorczych

Forma prawna	Charakterystyka
Spółdzielnia pracy	<p>Przedmiotem działalności spółdzielni pracy jest prowadzenie wspólnego przedsiębiorstwa korzystającego z osobistej pracy członków, ukierunkowanej na realizację celu gospodarczego. Jednym z nich jest integracja społeczna w skali danej społeczności, tj. członków spółdzielni. Spółdzielnia i wszyscy jej członkowie mają obowiązek nawiązywania i pozostawania w stosunku pracy. Szczególnym przykładem spółdzielni pracy jest spółdzielnia inwalidów i niewidomych, której celem jest zawodowa i społeczna rehabilitacja osób niepełnosprawnych i niewidomych przez pracę w prowadzonym wspólnie przedsiębiorstwie. Innym przykładem jest spółdzielnia pracy rękodzieła ludowego i artystycznego, której przedmiotem działalności jest kultywowanie wartości kultury materialnej i tworzenie nowych wartości, rozwijanie i organizowanie rękodzieła ludowego i artystycznego, sztuki i przemysłu artystycznego [Sienicka 2011a]</p>
Kluby integracji społecznej (KIS)	<p>Powołana na rzecz udzielania pomocy osobom indywidualnym oraz ich rodzinom w odbudowywaniu i podtrzymaniu umiejętności uczestnictwa w życiu społeczności lokalnej oraz podniesieniu kwalifikacji zawodowych. Działa w celu integrowania się osób o podobnych trudnościach i problemach życiowych oraz pomagania w samoorganizowaniu się ludzi w grupy, podejmowaniu wspólnej inicjatywy i przedsięwzięć w zakresie aktywizacji zawodowej, w tym tworzeniu własnych miejsc pracy. Są nimi bezdomni realizujący indywidualny program wychodzenia z bezdomności, uzależnienia od alkoholu, po zakończeniu programu psychoterapii w zakładzie lecznictwa odwykowego, uzależnieni od narkotyków lub innych środków odurzających, po zakończeniu programu terapeutycznego w zakładzie opieki zdrowotnej, chorzy psychicznie, długotrwale bezrobotni, zwalniani z zakładów karnych, mający trudności z integracją ze środowiskiem, uchodźcy realizujący indywidualny program integracji, osoby niepełnosprawne. Program realizowany w klubie zakłada eliminację najważniejszych barier w integracji społeczno-zawodowej osób długotrwale pozostających bez pracy, o niskich i zdezaktualizowanych kwalifikacjach, zagrożonych wykluczeniem zawodowym i społecznym, np. barier psychologicznych, kwalifikacyjnych, społecznych, instytucjonalnych. W działalności zawiera wszystkie cechy przedsiębiorstwa społecznego [Ustawa z 13 czerwca 2003]</p>

<p>Centrum Integracji Społecznej (CIS)</p>	<p>Centra działają w formie jednostki wyodrębnionej organizacyjnie i finansowo. Posiadają identyfikację organizacyjną i finansową, umożliwiającą określenie ich przychodów, kosztów i wyników w oparciu o przepisy o rachunkowości [Ustawa z 13 czerwca 2003]. Instytucja realizująca specjalistyczny program pracy z osobami wykluczonymi społecznie lub zagrożonymi wykluczeniem, w określonym czasie, a więc osobami, które ze względu na swoją sytuację życiową nie są w stanie własnym staraniem zaspokoić swoich podstawowych potrzeb życiowych i znajdują się w sytuacji powodującej ubóstwo oraz uniemożliwiającej lub ograniczającej uczestnictwo w życiu zawodowym, społecznym i rodzinnym. Celem aktywności CIS jest kształcenie umiejętności pozwalających na odgrywanie ról społecznych i osiąganie pozycji społecznych dostępnych osobom spoza sfery wykluczenia społecznego, umożliwienie zdobycia umiejętności zawodowych oraz przyuczenie do zawodu, przekwalifikowanie lub podwyższanie kwalifikacji zawodowych; nauka planowania życia i zaspokajania potrzeb własnym staraniem, zwłaszcza przez możliwość osiągnięcia własnych dochodów przez zatrudnienie lub działalność gospodarczą; uczenie umiejętności racjonalnego gospodarowania posiadanymi środkami pieniężnymi [Sienicka 2011b]</p>
<p>Zakłady aktywności zawodowej (ZAZ)</p>	<p>Zakład aktywności zawodowej jest wyodrębnioną organizacyjnie i finansowo jednostką tworzoną w celu zatrudnienia osób niepełnosprawnych o znacznym stopniu niepełnosprawności i osób z orzeczoną umiarkowanym stopniem niepełnosprawności, u których stwierdzono autyzm, upośledzenie umysłowe lub chorobę psychiczną. Celem ZAZ jest aktywizacja zawodowa osób niepełnosprawnych poprzez rehabilitację leczniczą, społeczną i zawodową, a także przygotowanie pracowników niepełnosprawnych do pracy na otwartym rynku pracy [Sienicka 2011c]</p>
<p>Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych (TUW)</p>	<p>Zakład ubezpieczeń, który ubezpiecza swoich członków na zasadzie wzajemności. Zyski z działalności przeznaczane zostają na obniżenie kosztów ubezpieczenia swoich członków w zamian za składki pokrywane jedynie wypłacone świadczenia oraz koszty działalności. Zawiązana w ramach Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych grupa ubezpieczających jest połączona wspólnotą interesów jej członków</p>

Źródło: Na podstawie odwołań zawartych w tabeli.

wyduje się zatem pytanie, czy tak funkcjonującą firmę można zakwalifikować do grupy przedsiębiorstw ekonomii społecznej. Dokonując analizy wyżej zasygnalizowanych kryteriów wyróżniania tych ostatnich należy uznać, że nie ma takiej możliwości, przede wszystkim z uwagi na brak wpływu pracowników na sposób podziału zysku oraz zarządzanie przedsiębiorstwem. O sposobie kierowania firmą i podziale zysku decyduje bowiem wyłącznie właściciel. Podobna sytuacja ma miejsce w przypadku spółek osobowych. W spółce cywilnej, jawnej, komandytowej, komandytowo-akcyjnej czy partnerskiej podział zysku jest indywidualny i utrudnia realizowanie celów społecznych.

Problem staje się nieco bardziej skomplikowany w przypadku spółek prawa handlowego, tj. w spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółkach akcyjnych. Uzależnienie zarządzania oraz podziału zysku tych podmiotów od posiadanego kapitału wskazuje na wykluczenie tego rodzaju form prawnych z możliwości ich zakwalifikowania do przedsiębiorstw ekonomii społecznej. Niemniej jednak istnieją pewne wyjątki. Występują one w przypadku, gdy jedynym udziałowcem spółki kapitałowej jest stowarzyszenie, fundacja lub spółdzielnia socjalna, która realizuje określone cele społeczne. Zatrudnione w niej osoby mają natomiast realny wpływ na zarządzanie przedsiębiorstwem oraz sposób podziału zysku. Obecny stan prawny regulujący sposób organizowania się spółek kapitałowych może być przedmiotem dyskusji dotyczącej formy typowej dla działalności przedsiębiorstwa społecznego, np. w zakresie podziału zysku czy sposobu podejmowania decyzji.

2.3.1. Ekonomiczny wymiar funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych

Zasada maksymalizacji zysku jest współcześnie postrzegana jako podstawa determinanta postępu we wszystkich obszarach aktywności ekonomicznej oraz konieczny warunek wzrostu gospodarczego. Oprócz bezsprzecznie pozytywnych efektów takiego spojrzenia na prowadzenie działalności przez uczestników rynku coraz częściej zwraca się również uwagę na jej ujemne aspekty zarówno w wymiarze ekonomicznym, jak i społecznym. Zasadne wydaje się zatem pytanie, czy dążenie przedsiębiorstwa do maksymalizowania zysku jest jedynym warunkiem postępu gospodarczego i społecznego dobrobytu na świecie, prowadzącym automatycznie do wzrostu jakości życia. Molekularny rozwój polskich małych i średnich przedsiębiorstw, stanowiących zdecydowaną większość firm w Polsce, prowadzi do ostrej konkurencji cenowej polegającej przede wszystkim na strategii minimalizowania kosztów, głównie kosztów pracy. Niskie pensje, nadużywanie zatrudniania pracowników na umowy cywilno-prawne oraz nadmierne eksploatowanie siły roboczej poprzez wręcz re-

dundantne plany sprzedażowe stają się regułą w walce o przetrwanie na rynku. Przedsiębiorstwa zatem zamiast inwestować w tzw. kapitał ludzki, czynią na nim oszczędności. Badania wskazują, że blisko 2/3 firm deklaruje, że znajduje się w trakcie wojny cenowej. Aż 93% z nich obwinia za taką sytuację konkurencję. Wojny cenowe w Polsce są coraz częstszą praktyką i zaczynają stanowić poważny problem w wielu branżach⁵. W znacznej mierze są konsekwencją rynkowej kultury agresji, braku zaufania i pogoni za maksymalizowaniem wolumenu sprzedaży [Kroenke 2013]. Tymczasem rywalizacja między firmami nie może eliminować ich współdziałania. Jak zauważa W. Czernasty [2013, s. 77], integracja między przedsiębiorstwami może prowadzić do wzrostu ich konkurencyjności na tle branży, a bliska kooperacja kilku sektorów może ją wzmocnić wobec innych gospodarek. Ścisła współpraca firm pozwala na uzyskanie wielu korzyści ekonomicznych, takich jak unowocześnienie organizacji i zarządzania oraz ułatwienie realizacji postępu technologicznego, co wynika między innymi z płynniejszych przepływów rzeczowych i pieniężnych pomiędzy zrzeszonymi podmiotami. Tymczasem konkurencja cenowa jako najprostsza forma konkurerowania na rynkach międzynarodowych ma charakter doraźny i jak praktyka wskazuje, umiejscawia kraj o niskich kosztach wytwarzania w grupie państw biednych, a w najlepszym razie średnio zamożnych.

Rosnąca konkurencja między przedsiębiorstwami prowadzi do dynamicznego postępu technologicznego na arenie międzynarodowej, ten z kolei przyczynia się do skracania cyklu życia produktów oraz konieczności innowacyjnych działań przedsiębiorstwa na wszystkich szczeblach jego funkcjonowania. Kraje, których przedsiębiorstwa konkurują przede wszystkim poprzez niskie koszty wytwarzania, w tym głównie pracy, wraz z upowszechniającym się postępem technicznym, poprawą infrastruktury technicznej i warunków instytucjonalnych, włączane są w coraz większym stopniu do międzynarodowej wymiany handlowej. Jednak niskie koszty wytwarzania nie gwarantują tego, że w dłuższym czasie nie znajdą się biedniejsze kraje, skłonne produkować jeszcze taniej. Z tego względu alternatywą staje się wytwarzanie produktów charakteryzujących się innowacyjnością. Istotne znaczenie w kształtowaniu konkurencyjności międzynarodowej opartej na innowacjach ma przemysł oparty na wiedzy, charakteryzujący się wysokim udziałem B+R w przychodach ze sprzedaży [Hausner i in. 2013, s. 94].

W kontekście wyżej zasygnalizowanych uwag, szczególnie dla małych podmiotów, integracja i współpraca wydają się ważnym i odpowiedzialnym

⁵ Badanie realizowane przez zespół FernPartners i Forbes.pl w listopadzie i grudniu 2012 r. na podstawie ankiety przeprowadzonej wśród 350 menadżerów wysokiego szczebla bezpośrednio odpowiedzialnych za strategię poszczególnych firm reprezentujących najważniejsze branże gospodarki. Badanie zostało objęte przez Ministerstwo Gospodarki. Zob. szerzej: <http://ocdn.eu/jcmsforbes/2e304d931fe505c2e8b46508974b75fb.pdf> [dostęp: 22.09.2016].

wyzwaniem w kształtowaniu innowacji, a zarazem pozycji konkurencyjnej, przede wszystkim w konfrontacji z dużymi korporacjami ponadnarodowymi. Ponadto wspólne działanie (np. poprzez tworzenie klastrów) stwarza większe możliwości negocjacyjne z partnerami handlowymi, bankami i różnymi instytucjami, dając możliwość osiągnięcia efektów skali oraz synergii. Jak wskazuje W. Łuczka-Bakuła [2011a, s. 301], „współczesne innowacje powstają jako rezultat współpracy przedsiębiorstw z wieloma podmiotami zewnętrznymi o różnych zasobach i kompetencjach”. Dlatego zachodzi potrzeba budowania zarówno na poziomie regionu, jak i sektora gospodarki sieciowych powiązań pomiędzy trzema głównymi podmiotami, tj. władzą publiczną, nauką i przedsiębiorstwami.

Współczesna kategoria współpracy często jest łączona z pojęciem klastra rozpatrywanego jako geograficzne skupienie wzajemnie powiązanych przedsiębiorstw, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek świadczących usługi, firm działających w pokrewnych sektorach za pośrednictwem sieci instytucji i organizacji wspierających ich funkcjonowanie [Porter 2001, s. 246].

Klasy są formą współpracy podmiotów stanowiącą nowe podejście przedsiębiorstw do tworzenia międzynarodowej konkurencyjności oraz umożliwiająca stabilny rozwój społeczny i gospodarczy regionu. Ich cechą charakterystyczną jest łączenie wspólnych interesów oraz zbliżonej wizji rozwoju i strategii, a także ponadsektorowy charakter. Typowy klastrowy obejmuje zarówno przedsiębiorstwa branży produkcyjnej, przemysłów powiązanych, jak i cały szereg wyspecjalizowanych instytucji otoczenia biznesu świadczących usługi dla podmiotów klastra, np. organizacje badawczo-rozwojowe, jednostki szkoleniowe, podmioty społeczne (fundacje i stowarzyszenia), firmy analityczne [Niedzielski i inni 2008, s. 7; Łuczka-Bakuła 2011b, s. 51–62].

Przedsiębiorstwa zrzeszone w klastrach zawiązują wspólne relacje gospodarcze z tymi samymi dostawcami surowców, półproduktów czy komponentów, świadcząc komplementarne usługi. Jednoczesna współpraca i konkurowanie ze sobą współgrają z zasygnalizowaną wcześniej ideą kooperacji, która również bywa czasem podstawą funkcjonowania klastra [Gorynia i Jankowska 2008, s. 34–35]. Przesłankami jego powstawania są możliwe do osiągnięcia korzyści wynikające ze współpracy, np. spółdzielni z danej branży lub zlokalizowanymi w bliskim sąsiedztwie. Ponadto korzyści z kooperacji tworzą mechanizm zwany kreacją klastra, polegający na rosnącym potencjale danej gałęzi wynikającej z połączenia kilku firm z tego samego sektora. Kreacja wzajemnego potencjału zachęca i przyciąga kolejne firmy, przyczyniając się do dalszej rozbudowy potencjału segmentu. Ważnym czynnikiem tego procesu jest odległość determinująca współpracę. Istotnymi kwestiami związanymi z funkcjonowaniem klastrów między innymi w odniesieniu do przedsiębiorstw społecznych są możliwości podniesienia konkurencyjności i innowacyjności zrzeszonych w nich podmiotów, a także zwiększenia transferu wiedzy w wyniku wzajemnych kontaktów

między partnerami [Domagalska-Grędyś 2012, s. 129]. W odniesieniu do wartości eksponowanych przez grupowe formy działania klastry odgrywają ważną rolę w tworzeniu nowych miejsc pracy i malejącym w konsekwencji bezrobociu.

Najbardziej wartościowym i kreatywnym kapitałem w przedsiębiorstwie są jego pracownicy, ponieważ to oni stanowią źródło innowacji produktowych, technologicznych, procesowych, organizacyjnych czy marketingowych. Potrzeba i chęć twórczego myślenia pracownika na rzecz firmy wynika jednak z jego poczucia sensu aktywności zawodowej, bezpieczeństwa, uczciwości pracodawcy wobec pracownika i zaufania. To ostatnie jest podstawą budowania wzajemnych związków oraz podejmowania wspólnych przedsięwzięć mających na celu poprawę jakości i warunków życia ogółu społeczeństwa, a w wymiarze gospodarczym obniżenie kosztów transakcyjnych, wzrost liczby podmiotów ekonomii społecznej, w tym przedsiębiorstw społecznych przyczyniających się do odciążenia budżetu państwa od ponoszenia pełnych kosztów utrzymywania osób pozostających poza rynkiem pracy. Szczególną rolę w tym zakresie odgrywają spółdzielnie socjalne oraz spółdzielnie pracy, zakłady aktywności zawodowej.

W odniesieniu do przedsiębiorstw społecznych należy wyróżnić ich szczególną rolę w wykonywaniu zadań, których nie podejmują się podmioty kierujące się wyłącznie rachunkiem ekonomicznym. Stanowią one zatem doskonałe uzupełnienie mechanizmu rynkowego, chociaż zakres ich funkcjonowania i znaczenie w poszczególnych krajach są bardzo mocno zróżnicowane. Zagadnienia związane ze specyfiką i zakresem działania przedsiębiorstw społecznych w aspekcie międzynarodowym będą przedmiotem dalszej części pracy.

2.3.2. Społeczny charakter przesłanek działalności przedsiębiorstw społecznych

Współczesna gospodarka oparta na maksymalizowaniu użyteczności oraz zysku może się przyczynić do dewaluacji wartości moralnych i społecznych. Wiele z nich jednak nie ma skwantyfikowanego wymiaru, a ich znaczenie jest podstawą człowieczeństwa. Trudno poddać prawu popytu i podaży pragnienie bezpieczeństwa, ochronę i ratowanie życia ludzkiego czy potrzebę rozwoju duchowego i intelektualnego człowieka. Mogą one jednak zostać uznane przez jednostki gospodarcze za nieopłacalne, a w konsekwencji ich zaspokajanie może być wyeliminowane z przesłanek funkcjonowania przedsiębiorstw. Materialne nastawienie ogranicza ludzki indywidualizm, stwarza zagrożenie nie tylko dla godności człowieka, ale także dla jakości życia i jego wartości ze wszystkimi osobliwościami ludzkiej egzystencji, którą kształtuje rodzina, doświadczenia historyczne, uwarunkowania geograficzne czy tożsamość kulturowa. Jak

wskazuje A. Paliwoda-Matiolańska [2009, s. 15], „Ekonomiczna ocena życia ludzkiego wzmacnia kalkulatorywny charakter relacji między różnymi osobami, a wszelkiego rodzaju zobowiązania interpersonalne rozwiązujemy dzięki środkom ekonomicznym. Jakość życia człowieka, sprowadzona tylko do wymiaru ekonomicznego, prowadzi do materializacji sfery psychicznej”.

Zasygnalizowane wyżej uwagi prowokują wprost pytanie o znaczenie przedsiębiorstw społecznych w ograniczaniu negatywnych efektów materializacji życia społecznego oraz ludzkiego indywidualizmu. Poszanowanie wspólnych wartości, udział partnerów społecznych oraz pierwszeństwo celów społecznych przed zyskiem definiują zasady funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych, których cel socjalny lub społeczny stanowi kryterium działalności komercyjnej. Jej efektywność opiera się natomiast na zasadach wspierania samopomocy. Funkcjonowanie podmiotów społecznych stanowiące wyraz urzeczywistniania wartości ekonomii społecznej, jak wcześniej powiedziano, można uznać również za najlepsze podłoże rozwoju współczesnej demokracji. Realizacja jej idei, jak już podkreślano, stanowi nie tylko wzmocnienie i urzeczywistnienie prawa obywateli do uczestnictwa w życiu publicznym, ale również umożliwia właściwe odgrywanie ról społecznych oraz samorealizację we wszystkich sferach życia, w tym głównie pozamaterialnych.

Prezentując w rozdziale 1 znaczenie wartości „nowej ekonomii” w sferze społecznej, zasygnalizowano problem związany z rolą przedsiębiorstw społecznych w łagodzeniu skutków niekorzystnych przemian na rynku pracy. Istotnym czynnikiem rysującym obraz współczesnego społeczeństwa są zmiany demograficzne, w tym przede wszystkim malejący przyrost naturalny i starzenie się społeczeństwa w krajach wysoko rozwiniętych. Fakt ten stawia nowe wyzwania dla decyzji podejmowanych w obszarze zarządzania przedsiębiorstwem mające na celu budowanie harmonijnego sprzężenia obowiązków życia zawodowego i rodzinnego z jednej strony, z drugiej zaś stworzenie szansy na powrót na rynek pracy osobom pozostającym w niebycie zawodowym przez dłuższy czas i zagrożonych wykluczeniem z rynku pracy. Przedsiębiorstwa społeczne stwarzają możliwości powrotu do życia zawodowego. Przykładem mogą być kluby i centra integracji zawodowej powoływane na rzecz udzielenia pomocy osobom indywidualnym oraz ich rodzinom w odbudowywaniu i podtrzymywaniu umiejętności uczestnictwa w społeczności lokalnej oraz podniesieniu kwalifikacji zawodowych. Jak wcześniej wspomniano, działają one w celu integrowania się osób o podobnych trudnościach i problemach życiowych oraz pomagają w samoorganizowaniu się ludzi w grupy, podejmowaniu wspólnej inicjatywy i przedsięwzięć w zakresie aktywizacji zawodowej, w tym tworzeniu własnych miejsc pracy.

Prognozy demograficzne wskazują, że w ciągu najbliższych trzydziestu lat populacja Polaków zmniejszy się o około 2 mln, a liczba osób starszych powyżej

65. roku życia gwałtownie wzrosnąć. Wynika to z dwóch nakładających się na siebie procesów. Pierwszy dotyczy wydłużania się przeciętnego trwania życia człowieka, drugi wyraża się w spadku liczby urodzeń i małżeństw, a także przesuwaniu średniego wieku rodzenia i tworzenia związków oraz wzroście liczby rozwodów i związków nieformalnych [Van de Kaa 1997, s. 6–7].

W Polsce wskaźniki aktywności zawodowej osób starszych, w szczególności kobiet są niskie w porównaniu z innymi krajami europejskimi. Jednym z najistotniejszych czynników wykluczających osoby starsze z rynku pracy jest brak akceptacji społecznej dla pracujących seniorów, pomimo deklaratywnej chęci ich zatrudniania [Duch-Krzystoszek 2009, s. 99–109]. Przyczyn niechęci można upatrywać w:

- obawie młodych przed konkurencją na rynku pracy i „blokowaniem” miejsc pracy przez ludzi starszych;
- stereotypowej percepcji starości i ludzi starych jako nieaktywnych zawodowo, z reguły zajmujących się wnukami;
- dychotomicznym spojrzeniu na starszych pracowników – z jednej strony lojalnych i dyspozycyjnych, z drugiej zaś znacznie mniej kreatywnych i dynamicznych, niepotrafiących się adaptować do zmieniającego się otoczenia, gorzej wykwalifikowanych.

Ze strony samych seniorów niechęć do podjęcia pracy podyktowana jest ich obawami przed dyskryminacją, gorszym stanem zdrowia i potrzebą częstszego odpoczynku.

Poczynione wyżej uwagi wskazują, że w Polsce uwidacznia się zarówno zjawisko dyskryminacji, jak i autodyskryminacji osób starszych na rynku pracy. Osiągnięcie wieku emerytalnego, choć przez wielu seniorów bardzo oczekiwane, przyczynia się do „wypierania” ich z rynku pracy i nierzadko spychania na margines życia społecznego [Muszalski 2009, s. 8–10].

W poszukiwaniu odpowiedzi na postawione wyżej pytanie zasadne jest tworzenie nowych modeli zatrudnienia, mogących przyciągnąć i zatrzymać coraz większą liczbę ludzi starszych. Stanowi to wyzwanie nie tylko dla rozwoju gospodarczego w Polsce, ale także argument dla funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych, w tym przede wszystkim spółdzielni pracy. Bodźcem do ich zakładania może być skutecznie prowadzona polityka wsparcia ze strony państwa. Jako naczelny organ może ono udzielać dotacji na założenie spółdzielni, zwolnić z opłat sądowych, podjąć się refundacji składek na ubezpieczenie społeczne, stosować ulgi podatkowe, umożliwić stosowanie uproszczonej rachunkowości, zlecać realizację zadań publicznych, stosować inne instrumenty, jak dotacje, pożyczki, usługi doradcze w zakresie finansów, księgowości, marketingu czy prawa [Miżejewski 2004, s. 45–46].

Reguły obowiązujące w powoływaniu tego typu jednostki, polegającego na korzystaniu z osobistej pracy jej członków, związane są, jak wcześniej

Tabela 9. Postawy życiowe seniorów a stosunek do aktywności zawodowej

	Prorodzinni	Poszukiwacze wrażeń	Elita	Wykluczeni
Stosunek do aktywności zawodowej	negatywny, dopuszczalna praca w ograniczonym/ elastycznym wymiarze czasu, niekolidująca z obowiązkami rodzinnymi	negatywny, gdy praca jako konieczność, by mieć środki na korzystanie z czasu wolnego, pozytywny w przypadku ciekawej i interesującej pracy	pozytywny, praca nie tylko jako źródło dochodów, ale też jako styl życia i wartość autoteliczna	ambiwalentny, praca jako dobro pożądane, przy jednoczesnym braku wiary we własne możliwości lub (i) braku kwalifikacji pozwalających na zatrudnienie
Czynniki sprzyjające aktywności zawodowej	zła sytuacja materialna rodziny – aktywność wymuszona bądź możliwość pracy w ograniczonym zakresie	zła sytuacja materialna – praca jako konieczność bądź praca jako pasja i realizacja własnych zainteresowań	brak dyskryminacji oraz możliwość pracy po przekroczeniu wieku emerytalnego	kompleksowe działania na rzecz podniesienia kapitału ludzkiego i społecznego
Czynniki ograniczające aktywność zawodową	wielopokoleniowa, angażująca rodzina, w szczególności duża liczba wnuków i pracujące na pełen etat dzieci	relatywnie dobra sytuacja materialna, wsparcie rodziny, różnorodna i niedroga oferta spędzania czasu wolnego (kluby seniora, UTW, domy dziennego pobytu itp.)	dyskryminacja na rynku pracy, brak możliwości znalezienia zatrudnienia	brak wiary we własne możliwości, niskie kwalifikacje, często ubóstwo oraz niepełnosprawność
Szanse i zagrożenia: starzenie się populacji/ zmiany obyczajowe	w przypadku ograniczonych kontaktów rodzinnych konieczność przeformułowania priorytetów i celów życiowych, w zależności od posiadanych zasobów i okoliczności dostosowanie i przejście do „elity”/”poszukiwaczy wrażeń” bądź wykluczonych	kwestią kluczową są posiadane zasoby materialne oraz kapitał społeczny (krąg znajomych i przyjaciół, kontakty rodzinne), w przypadku braku możliwości zagospodarowania czasu wolnego ryzyko wykluczenia	unijna i polska polityka aktywizacji osób starszych sprzyja elicie, zagrożeniem choroba i niesamodzielność – uzależnienie od innych i brak możliwości samorealizacji grozi apatią i wykluczeniem	szansą jest polityka na rzecz przeciwdziałania ubóstwu i wykluczeniu społecznemu oraz specjalne programy unijne, działalność samopomocowych organizacji seniorskich oraz organizacji pozarządowych

Działania państwa na rzecz aktywizacji zawodowej	tworzenie sieci darmowych żłobków i przedszkoli, wspieranie alternatywnych form zatrudnienia	wspieranie alternatywnych form zatrudnienia, działania na rzecz budowy pozytywnego wizerunku aktywnej zawodowo osoby starszej, zwalczanie dyskryminacji	zwalczanie dyskryminacji ze względu na wiek, ułatwienia dla prowadzenia własnej działalności gospodarczej	integracja działań z zakresu aktywizacji społecznej i zawodowej, np. łączone programy ośrodków pomocy społecznej i urzędów pracy, alternatywne formy zatrudnienia
--	--	---	---	---

Źródło: Na podstawie [Kubicki i Ruzik 2009].

nadmieniono, z obowiązkiem nawiązania stosunku pracy ze wszystkimi członkami spółdzielni. Istotny jest fakt, że spółdzielnię mogą założyć osoby fizyczne niekoniecznie zagrożone wykluczeniem społecznym, poszukujące pracy z uwagi na złą sytuację materialną czy niepełnosprawność, ale także pragnące poszerzać własne zainteresowania, poszukujące sposobu na samorealizację czy zagospodarowanie wolnego czasu. Oprócz działalności gospodarczej spółdzielnia powinna prowadzić działalność społeczną i oświatowo-kulturalną na rzecz swoich członków i ich środowiska, stwarzając możliwości czerpania korzyści z doświadczenia, wiedzy i umiejętności osób starszych. Z kolei kluby i centra integracji społecznej mogą stanowić alternatywę dla seniorów zagrożonych alienacją lub wyalienowanych społecznie, znajdujących się w trudnej sytuacji życiowej i szukających zatrudnienia. Podmioty te, jak już wcześniej wskazano, działają między innymi w celu integrowania się osób o podobnych trudnościach i problemach życiowych oraz pomagają w samoorganizowaniu się ludzi w grupy.

Starzenie się społeczeństwa oznacza także zmiany w funkcjonowaniu całego państwa, w tym przede wszystkim poszczególnych jednostek i rodzin. W kontekście omawianego we wcześniejszej części opracowania problemu niewydolności państwa socjalnego, który wobec rosnących potrzeb ogranicza wiele wydatków na cele społeczne czy socjalne, szczególnie istotną kwestią jest zmniejszająca się między innymi rola rodziny jako podstawowej instytucji wspierającej oraz świadczącej usługi opiekuńcze.

Wobec rosnącej grupy samotnych osób starszych coraz większą rolę będą odgrywać relacje nieformalne z osobami niespokrewnionymi, a główny ciężar opieki przejmą placówki publiczne. Ich liczba jest jednak niewystarczająca, a standardy ich funkcjonowania, mimo wielu pozytywnych zmian w ostatnich kilkunastu latach, w praktyce pozostają co najmniej dyskusyjne. Czy obowiązujące regulacje prawne, umożliwiające organizowanie opieki na poziomie satysfakcjonującym dla każdego człowieka, przekładają się w praktyce na codzienność domu pomocy społecznej, zobowiązują do respektowania zasady pomocniczości i zachowania takich pryncypiów, jak godność, intymność, niezależność czy prawo dokonywania wyboru są w należyty sposób przestrzegane? W tej kwestii pozostaje wiele wątpliwości, zwłaszcza że nie do końca dopracowano się skutecznych instrumentów kontroli działalności merytorycznej domów pomocy społecznej [Grabusińska 2013, s. 5–7]. Nieocenione znaczenie w uzupełnianiu roli państwa w ramach zasygnalizowanych wyżej problemów mogą mieć przedsiębiorstwa społeczne, w tym podmioty prowadzone przez fundacje i stowarzyszenia.

Wziąwszy pod uwagę wyżej zaprezentowane zjawiska demograficzne, należy wnioskować, że w dalszej perspektywie zmniejszą się zasoby pracy w Polsce. Prognozy te wzmocnią proces wzmożonej emigracji młodych Polaków do

krajów Europy Zachodniej wynikający z rosnącej skali bezrobocia wśród młodego pokolenia. Wśród osób emigrujących wyróżnia się dwie zasadnicze grupy emigrantów. Pierwsza z nich to osoby o niskich kwalifikacjach i dochodach (w tym bezrobotnych). Znajdują one zatrudnienie w tych sektorach gospodarki, które nie cieszą się zainteresowaniem lokalnych pracowników. Drugą grupę stanowią osoby wykwalifikowane, często o wysokich, wręcz specjalistycznych kwalifikacjach. Ich deficyt w zasobach pracy krajów docelowych emigrantów decyduje o znacznym zapotrzebowaniu na tego typu pracowników [Maniak i Nowak-Lewandowska 2006, s. 28–29]. Dotychczasowe badania nad emigracjami zarobkowymi w Polsce wskazują, że główną przyczyną wyjazdów zagranicznych jest niezadowolenie z dochodów uzyskiwanych w kraju z pracy lub brak zatrudnienia w przypadku osób bezrobotnych, a także niski poziom zaspokojenia potrzeb ekonomicznych i społecznych. Mimo że w dobie globalizacji migracje zarobkowe są zjawiskiem naturalnym i nie można ich uniknąć, zadaniem państwa powinno być takie kształtowanie polityki gospodarczej i społecznej, by pozytywne skutki migracji przewyższały negatywne [Maniak i Nowak-Lewandowska 2006, s. 25]. W odniesieniu do tych ostatnich mają one wymiar ekonomiczny i społeczny. Do najistotniejszych skutków migracji w aspekcie społecznym należy zaliczyć:

- spadek przyrostu naturalnego,
- rozbitcie rodzin, zmiany w pojęciach rodzina i jej znaczenia, tzw. „eurosieroty”,
- spadek liczby osób o wysokich kwalifikacjach i potencjale intelektualnym,
- przyspieszenie procesu starzenia się społeczeństwa,
- dylematy dotyczące przyszłości osób starzejących się,
- zmniejszenie się bezrobocia w kraju,
- prezentacja/promocja kraju wyjazdu poprzez czynniki migracyjne,
- zmiany struktur społeczno-kulturowych [Cymanow 2010, s. 35].

Przedstawione wyżej, coraz intensywniej rozwijające się w krajach unijnych przedsiębiorstwa społeczne są ukierunkowane między innymi na spełnianie potrzeb osób, którym grozi wykluczenie i które mają niewielkie szanse na znalezienie pracy. Koncentrują się one na umożliwianiu zdobycia umiejętności zawodowych oraz przyuczeniu do zawodu, przekwalifikowaniu lub podwyższeniu kwalifikacji zawodowych (np. kluby i centra integracji społecznej), z drugiej zaś stanowią ofertę prowadzenia wspólnego przedsiębiorstwa jako członek spółdzielni pracy czy spółdzielni socjalnej. Ta ostatnia forma współdziałania wydaje się dobrym rozwiązaniem przybierającego na sile problemu społecznego wykluczenia i marginalizacji również wśród osób powracających z emigracji. Względy ekonomiczne stanowią bowiem istotną, aczkolwiek niejedyną przesłankę poszukiwania zatrudnienia poza granicami kraju [Leśniak-Moczuk 2008, s. 348–349].

Przedsiębiorczość społeczna, pełniąc funkcje gospodarcze oraz społeczno-wychowawcze, dobrze wpisuje się w powyższą problematykę, mogąc stanowić pozytywne i skuteczne narzędzie przeciwdziałania oraz łagodzenia ujemnych konsekwencji wyżej wspomnianych zjawisk. Funkcje pełnione przez przedsiębiorstwa społeczne obejmują działania, w tym również o charakterze samopomocowym, które mają właśnie na celu odbudowanie i podtrzymanie u osoby uczestniczącej w zajęciach w centrum integracji społecznej, klubie integracji społecznej lub zatrudnionej u pracodawcy umiejętności uczestniczenia w życiu społeczności lokalnej i pełnienia funkcji społecznych w miejscu pracy, zamieszkania lub pobytu. Prowadzenie działalności gospodarczej, na przykład w formie spółdzielni socjalnej, daje ich członkom szansę samorozwoju i możliwość zaistnienia w społeczeństwie.

Reintegracja zawodowa polega na zwiększeniu motywacji członków spółdzielni socjalnej do podwyższenia kwalifikacji zawodowych, odnalezienia własnej ścieżki rozwoju i kariery zawodowej poprzez pracę z doradcami zawodowymi (np. psychologiem pracy), a w konsekwencji zdobycia wykształcenia i zawodu umożliwiających samorealizację zawodową. Środki przeznaczone na różnego typu kursy zawodowe, szkoły pozwalające uzyskać tytuł zawodowy czy szkolenia zawodowe zwiększają ich atrakcyjność na rynku pracy [Sobol 2009, s. 19–22].

Problem uchodźstwa stanowi jedno z najważniejszych wyzwań XXI wieku. Przede wszystkim sprowadza się do odpowiedzi na pytanie, jaką postawę przyjmą kraje europejskie wobec emigrantów przebywających w Europie [Pasamonic 2013, s. 21–29]. Biorąc pod uwagę sytuację w krajach, z których uciekli, znajdujących się w ruinie i targanych konfliktami zbrojnymi bezpośrednio zagrażającymi życiu uchodźców i ich rodzin, należy sądzić, że ostatecznie nie powrócą oni do domu, a ich pobyt nie będzie wyłącznie czasowy. Z tego względu należy się zastanowić nad możliwościami stałego pobytu uchodźców w granicach Unii Europejskiej. Może on przybrać całkowicie odmienne formy w zależności od stopnia integracji, którą zarówno Europejczycy, jak i uchodźcy uznają za pożądaną. Z jednej strony uchodźcy mogą być po prostu obecni w społeczeństwach europejskich różnych krajów, żyć w odosobnieniu, bez znajomości lub ze słabą znajomością języka gospodarzy, wykonując najprostsze prace i zasilając „armię rezerwową bezrobotnych”, z drugiej zaś mogą się stać pełnoprawnymi członkami społeczeństw, w których zdecydowali się żyć, i odnaleźć „nowy dom”. Ich dzieci mogą biegle posługiwać się językami państw ich pobytu, zdobywać najwyższej jakości wykształcenie zgodnie z uzdolnieniami i ambicjami. Należy zatem sądzić, że dylemat uchodźstwa na świecie sprowadza się do zestawienia dwóch kontrastowych modeli integracji obecnych w Europie: asymilacjonizmu oraz multikulturalizmu, a zarazem wyboru między tworzeniem się gett a budową społeczeństwa otwartego, opartego na założeniu, że wszyscy ludzie są

równi i należą się im te same życiowe szanse [Ali 2015]. Taki pogląd wywodzi się wprost z europejskich zasad spełniających wyższe standardy solidarności, w świetle których sytuacji uchodźcy, który pozostaje na marginesie społeczeństwa, nie można odnosić do kwestii bezpieczeństwa, lecz należy rozpatrywać jako problem natury społecznej.

Solidarność nie jest procesem jednokierunkowym. Członek społeczeństwa, który może w razie potrzeby liczyć na wsparcie ze strony wspólnoty, musi także spełnić pewne wymagania przez nią nakładane, np. płacić podatki w celu finansowania systemu bezpieczeństwa społecznego oraz przynajmniej tolerować wspólne wartości, do których należy umiejętność porozumiewania się z innymi członkami społeczeństwa, a także rozumienia i akceptacji kultury gospodarzy. „Społeczeństwo oparte na solidarności nie może przystać na zatamowanie swoich członków; na to, by określali oni siebie tylko w kategoriach narodowościowych lub etnicznych. W zamian społeczeństwo gospodarzy powinno w pełni zaakceptować i szanować tych, których rodzice urodzili się gdzieś indziej i posługują się niepoprawnym językiem. Społeczeństwo otwarte domaga się takiej postawy, która przyjmuje jednostkę jako równego członka, bez względu na kolor skóry czy imię, jeśli tylko mówi on tym samym językiem i szanuje kulturę gospodarzy. Porażka w tym względzie oznacza wysoką cenę do zapłacenia” [Greib 2015].

W kontekście wyżej poczynionych uwag zasadne jest pytanie o rolę podmiotów ekonomii społecznej, w tym przedsiębiorstw społecznych, wobec powyższych dylematów. Ich misja, oparta na wartościach solidarności, partycypacji, samorządności, odgrywa ważną rolę w rozwoju społecznym na różnych szczeblach gospodarowania w poszczególnych krajach, niezależnie od poziomu ich zamożności, systemu politycznego czy dominującej religii. Tworzą one miejsca pracy dla osób w trudnej sytuacji życiowej, stanowią realną alternatywę dla wyalienowanych, a także mogą neutralizować u pewnej grupy ludzi skłonność do działań radykalnych zagrażających bezpieczeństwu innych.

W procesie asymilacji lub przynajmniej przyjaznej koegzystencji wielokulturowych społeczeństw omawiane przedsiębiorstwa są zatem potencjalną szansą dla imigrantów zarówno w ujęciu społecznym, jak i ekonomicznym. Z jednej strony bowiem pozwalają na spełnienie immanentnej cechy ludzkiej osobowości – potrzeby przynależności człowieka do grupy lub wspólnoty, z którą może się identyfikować, z drugiej zaś stwarzają możliwości osiągania dochodów pozwalających uczestniczyć w życiu społecznym. Stanowią zatem także argument w pojawiającej się w przestrzeni publicznej dyskusji na temat możliwości i zasadności utrzymywania z narodowych budżetów tak dużej w ostatnim czasie rzeszy uchodźców; choć należy uznać, że wątpliwości dotyczące tych problemów budzą kontrowersje natury etycznej i nie powinny w rozważaniach dominować.

Mając na uwadze powyższe rozwiązania, nie wolno zapomnieć, że przedsiębiorstwa społeczne nie są i nie powinny być panaceum na wszystkie problemy społeczne i ekonomiczne, choć mogą pomóc w łagodzeniu napięć społecznych oraz ograniczaniu sfery biedy i zacoferania. Ponadto zaprezentowane wyżej uwagi, odniesione m.in. do celów działalności przedsiębiorstw społecznych i ich oddziaływania na relacje społeczne, kreowanie standardów solidarności społecznej, integrację uchodźców czy pobudzanie lokalnej przedsiębiorczości, można uznać za uzasadnienie preferencyjnego traktowania omawianych podmiotów, np. w polityce podatkowej.

2.4. Typologia przedsiębiorstw społecznych

Wielowymiarowy charakter przedsiębiorstw społecznych podkreśla różnorodne motywy działania, rodzaje przedsięwzięć czy strategii zaprojektowanych w celu zwiększenia dobrobytu społecznego. Oznacza to, że konieczne jest wyodrębnienie różnych rodzajów przedsiębiorców społecznych rozwiązujących konkretne problemy społeczne przy wykorzystaniu dostępnych zasobów, w tym przede wszystkim finansowych.

W literaturze światowej można wyodrębnić różne typy przedsiębiorstw społecznych. Niniejszy rozdział nie obejmuje kwestii odnoszących się do przedsiębiorczości społecznej rozumianej jako cechy, postawy czy właściwości indywidualnych jednostek. Nie stanowi zatem interpretacji i typologii postaw przedsiębiorczych. Takie ujęcie podyktowane jest nie tylko celem niniejszej książki, odnoszącym się wyłącznie do przedsiębiorstw społecznych, ale także ten temat został dość dobrze rozpoznany w literaturze przedmiotu [np. Light 2006, s. 47–51; Martin i Osberg, 2007, s. 28–29; Sastre-Castillo, Peris-Ortiz i Danvila-Dell Valle 2015, s. 349–369; Thompson, Alvy i Lees 2000, s. 328–338; Van Ryzin i in. 2009, s. 129–140]. Wskazano natomiast na istniejącą w piśmiennictwie typologię omawianych jednostek, odnosząc się między innymi do kwestii finansowych aspektów działalności różnych rodzajów przedsiębiorstw społecznych.

J.G. Dees [1998b, s. 54–67] wyróżnia trzy typy przedsiębiorstw społecznych, szeregując je od jednostek czysto filantropijnych do czysto komercyjnych. Te pierwsze odwołują się do wartości firmy, są kierowane misją i dążą do tworzenia wartości społecznej. Świadczone przez nie usługi są całkowicie darmowe. Wśród instrumentów finansowania ich działalności wyróżnić należy darowizny i dotacje, a osobami zaangażowanymi w funkcjonowanie tego typu podmiotów są głównie wolontariusze. Dostawcy jednostek czysto filantropijnych oferują im

datki rzeczowe. Przedsiębiorstwa czysto komercyjne działają całkowicie przeciwnie – odwołują się do własnego interesu, są rynkowe i dążą do tworzenia wartości ekonomicznej. Ich beneficjenci płacą za dostarczane produkty/usługi, a dostawcy tych podmiotów żądają cen rynkowych. Ten typ podmiotów generuje kapitał na rynku i zatrudnia pracowników wynagradzanych pieniężnie za ich pracę. Dees wyróżnia przedsiębiorstwa łączące misję rynkową i społeczną. Ich celem jest tworzenie wartości społecznej i ekonomicznej. Wśród beneficjentów omawianego typu przedsiębiorstw społecznych można wyróżnić osoby, które są uprawnione do subsydiowanych (obniżonych) cen oferowanych przez te podmioty produktów/usług lub takie, których obowiązują pełne stawki, a także osoby otrzymujące produkty/usługi bezpłatnie. Posiadany kapitał stanowi połączenie darowizn i kapitału dostępnego na zasadach rynkowych. Przedsiębiorstwa społeczne pracują z wolontariuszami oraz mają płatny personel. Wypłacane pracownikom wynagrodzenia są zazwyczaj niższe od oferowanych na rynku komercyjnym. Ponadto omawiane podmioty oferują specjalne zniżki lub połączenie darowizn w naturze i pełnopłatnych cen towarów.

S.K. Alter [2004, s. 205–232] klasyfikuje przedsiębiorstwa społeczne zarówno pod kątem ich misji, jak i poziomu obsługi. W odniesieniu do tej pierwszej wyróżnia trzy typy przedsiębiorstw społecznych: *mission-centric*, *mission-related* i przedsiębiorstwo społeczne, które nie ma związku z misją⁶. Z tego względu przedsiębiorstwo zorientowane na jej realizację (*mission-centric*) skupia się na celu społecznym, natomiast organizacje, które nie mają wpisanej w swoją działalność misji społecznej (*not mission related*), wykazują wyraźne motywy finansowe.

Druga klasyfikacja przedsiębiorstw społecznych skupia się na poziomie integracji programów społecznych i działalności gospodarczej. Autor wskazuje na trzy typy przedsiębiorstw społecznych. Pierwszy z nich stanowią podmioty, w których funkcjonowanie wbudowane są programy społeczne oraz działalność gospodarcza (oba aspekty działania stanowią jedną całość). Tego rodzaju jednostki są finansowane dzięki prowadzonej przez siebie działalności ekonomicznej. Drugi typ to zintegrowane przedsiębiorstwa społeczne, których programy społeczne uzupełniają się z działalnością gospodarczą w tym sensie, że działania gospodarcze i społeczne są programami synergicznymi, a osiągnięte wartości finansowe i społeczne dodawane są niejako do siebie. W kolejnym typie, tzw. komplementarnych przedsiębiorstwach społecznych, programy społeczne są wprawdzie odrębne względem działalności gospodarczej, jednak aktywność ekonomiczna finansuje program społeczny.

A. Nicholls i Cho [2006, s. 99–118] wskazują z kolei na trzy typy przedsiębiorstw społecznych, odnosząc się do badań nad przedsiębiorczością społeczną:

⁶ Alter rozumie misję jako realizację celów społecznych.

społeczny, innowacyjny i orientacji rynkowej. Przedsiębiorstwa społeczne mają silną orientację społeczną i innowacyjną, ale nie wykazują aktywności rynkowej. Przedsiębiorstwa innowacyjne kładą nacisk na działania społeczne i jednocześnie bardzo innowacyjne. Przedsiębiorstwa rynkowe są innowacyjne i zorientowane na rynek, a w mniejszym zakresie skupiają się na kwestiach społecznych. Zdaniem autorów, przedsiębiorstwa społeczne mogą dynamicznie się rozwijać w ramach tych trzech typów.

W ramach własnej analizy filantropii zaangażowanej (*venture philanthropy*) R. John [2006, s. 10] wyróżnia cztery typy organizacyjne przedsiębiorstwa społecznego. Jako główną przesłankę ich klasyfikacji traktuje kwestię tworzenia przez podmioty wartości społecznych lub finansowych. Po stronie tych pierwszych wskazuje na społeczne organizacje charytatywne. Po przeciwnej stronie John stawia jednostki zorientowane na budowanie kapitału finansowego i klasyfikuje je jako tradycyjne przedsiębiorstwa komercyjne, dążące do maksymalizacji zysku. Pomiędzy tymi skrajnościami autor wyróżnia osiągające przychód przedsiębiorstwa społeczne, kierowane społecznymi motywami. Generowany dochód tego typu przedsiębiorstw społecznych może być niemal zrównoważony, w pełni zrównoważony lub nawet dodatni. Zorientowana społecznie firma tworzy i dystrybuuje zyski. John nie precyzuje jednak w swoich badaniach, co dokładnie oznacza sformułowanie „kierowane społecznie”.

R.L. Martin i S. Osberg [2007, s. 28–39] definiują przedsiębiorstwa społeczne jako podmioty zaangażowane w przedsięwzięcia, które poprzez bezpośrednie działania tworzą i podtrzymują nową równowagę społeczną. Oddziela jednocześnie ich funkcjonowanie od świadczenia usług zabezpieczenia społecznego i aktywizmu społecznego w tym znaczeniu, że te ostatnie różnią się od efektów działalności przedsiębiorstw społecznych w taki sposób, że nie są w stanie stworzyć nowej równowagi, ale wyłącznie utrzymują i poprawiają istniejący system. Wpływ przedsiębiorstw społecznych pozostaje ograniczony, podobnie jak obszar świadczonych przez nich usług. Zakres ich działalności zależy bowiem od niewielkich zasobów, które posiadają. Mimo że działają raczej na małą skalę, wywierają jednak bezpośredni wpływ na społeczeństwo. R.L. Martin i S. Osberg wskazują bowiem, że działalność przedsiębiorstw społecznych różni się od aktywizmu społecznego w takim znaczeniu, że ten drugi ma charakter pośredni. Udany aktywizm może kreować zatem nową i stabilną równowagę, jednak bardziej polega na wpływaniu na innych, niż na podejmowaniu bezpośrednich działań.

Cztery rodzaje przedsiębiorstw społecznych ujęte w postaci matrycy 2×2, opartej na dwóch wymiarach (przesłanki przedsiębiorcze i pożądane zwrotem), koncepcyjnie zdefiniowali G. Vega i R.E. Kidwell [2007, s. 15–28].

W tym miejscu należy wyodrębnić dwa typy przedsiębiorców. Jedni kierują się pasją i ideą czynu społecznego (*deed social entrepreneur*), drudzy zaś

przesłankami finansowymi (*dollar social enetpreneur*). Pierwszych bardzo pasjonuje rozwiązywanie problemów społecznych, a zatem są silniej zorientowani na świadczenie usług społecznych niż na osiąganie zysku. Tego typu przedsiębiorcy mają duże pragnienie, aby pomagać innym, a ich celem jest poprawa jakości życia społeczeństwa. Przedsiębiorcy drugiego typu stosują podejście biznesowe, akcentując potrzebę uzyskania dochodów w celu osiągnięcia rezultatu społecznego – SROI. Autorzy opisują ten typ przedsiębiorcy jako silnego menedżera z mniejszą pasją dla idei, ale koncentrującego się aktywniej na realizacji misji w najbardziej efektywny sposób.

Cztery typy przedsiębiorstw opisuje B.L. Massetti [2008, s. 1–8]. Ich klasyfikacja opiera się na zidentyfikowaniu, czy są one napędzane przesłankami rynkowymi, czy społecznymi oraz czy ich celem jest zysk, czy nie. Do pierwszego typu należą tradycyjne firmy. Są one podmiotami z misją rynkową i działają dla osiągania zysków. Drugi rodzaj stanowią tzw. przejściowe bądź tymczasowe organizacje (*transient organizations*), które funkcjonują podobnie jak te motywowane misją rynkową, lecz nie są kierowane koniecznością osiągnięcia zysku. Kolejny typ przedsiębiorstw społecznych obejmuje tradycyjne podmioty not for profit. Nie muszą one osiągać dochodu, jednak funkcjonują dla wypełniania misji społecznej. Ostatni z wyróżnionych typów to przedsiębiorstwa, które działają dla idei społecznej i jednocześnie zamierzają osiągać zyski. Według wspomnianego autora przedsiębiorcy społeczni mogą funkcjonować w każdej z czterech wskazanych wyżej form.

H. Neck, C. Brush i E. Allen [2009, s. 13–19] opracowali typologię przedsiębiorstw społecznych opartą na dwóch wymiarach: misji przedsięwzięcia i jego efektach, zwanych również wpływem rynkowym (*market impact*). Misja, podobnie jak rezultat działania, jest społeczna lub gospodarcza. Społeczny cel przedsięwzięcia określa pierwszy typ organizacji (*social purpose venture*), kierowanej misją społeczną i ukierunkowanej na rozwiązywanie problemów społecznych. Organizacje drugiego typu koncentrują się na misji gospodarczej oraz wynikach ekonomicznych, stanowiących główny czynnik sukcesu. Społeczne efekty działalności charakteryzują natomiast trzeci rodzaj przedsiębiorstw. Takie podmioty realizują misję gospodarczą, ale wiele z ich działań generuje skutki społeczne. Innymi słowy, takie jednostki nie zostały utworzone w celu osiągania efektów społecznych, ale efekty te stanowią zazwyczaj rezultat prowadzonej przez nie działalności gospodarczej.

Ostatni typ wyekspozowany przez autorów jest określany jako przedsiębiorstwa non profit. Organizacje te realizują misję społeczną i dążą do tworzenia efektów społecznych. Tego rodzaju przedsięwzięcia charakteryzują ogólne zasady przedsiębiorczości i skupiają się na wzroście i ekonomicznej stabilności, stąd omawiane organizacje non profit są ujmowane jako przedsiębiorcze (*enterprising nonprofits*). Ponadto autorzy wskazują, że organizacje pierwszego typu

(*social purpose venture*) i czwartego (*enterprising nonprofits*) kreują sektor przedsiębiorstw społecznych. Dlatego misja społeczna jest dominującą cechą prezentowanej typologii.

S.A. Zahra, E. Gedajlovic, D.O. Neubaum i J.M. Shulman [2009, s. 519–533] określają trzy rodzaje przedsiębiorstw społecznych, które opierają się na fundamentach teorii F. Hayeka, I. Kirznera i J. Schumpetera. Przedsiębiorstwa pierwszego typu (*social bricoleur*) skupiają się na potrzebach lokalnych i działają na małą skalę społeczną. Przedsiębiorstwa drugiego typu, nazywane społecznymi konstruktywistami (*social constructionist*) to przedsiębiorstwa społeczne budujące swą strategię wobec zawodności mechanizmów rynkowych i wykorzystujące posiadany potencjał. Starają się one wypełnić luki dla swoich odbiorców mających utrudniony dostęp do usług społecznych. Przedsiębiorstwa społeczne są zainteresowane wprowadzaniem reform i innowacji do szerszego systemu społecznego. Podmioty typu trzeciego autorzy określają jako inżynierów społecznych, którzy potrafią zidentyfikować problemy systemowe w społeczeństwie na dużą skalę i skłaniają się w kierunku rewolucyjnych zmian. Ich wynikiem powinno być zlikwidowanie istniejącego systemu i zastąpienie go innym, bardziej sprawiedliwym.

L.A. Swanson i D. Di Zhang [2010, s. 71–88] definiują cztery rodzaje organizacji w zależności od poziomu ich praktyk biznesowych, stosowanych w celu wspierania zmian społecznych i planowanego podejścia do ich wdrożenia. Podmioty for profit preferują wysoki poziom tych pierwszych, aby osiągnąć swój cel, ale wiele z nich działa bez wyraźnego celu wywarcia wpływu na zmiany społeczne. Z kolei jednostki not for profit czy organizacje rządowe prezentują średni poziom praktyk biznesowych w celu wspierania przemian społecznych, a ich poziom planowania organizacyjnego dla zmiany społecznej może się wahać od „zerowego” do intensywnego podejmowania akcji bezpośredniej transformacji społecznej. Organizacje wspierające daną grupę społeczną natomiast charakteryzują się niskim poziomem stosowanych praktyk biznesowych, promując poprawę sytuacji społecznej. Autorzy wyróżniają organizacje działające w tak zwanej strefie przedsiębiorczości społecznej charakteryzujące się wysokim poziomem praktyk biznesowych w celu wspierania zmiany społecznej poprzez precyzyjne planowanie ich wdrożenia. W tym obszarze rozróżniają oni dwie kategorie organizacji: przedsiębiorczej transformacji społecznej i przedsiębiorczej poprawy społecznej. Te pierwsze zapewniają filantropijne wsparcie i wdrożenie zmian społecznych poprzez działania pośrednie, natomiast przedsięwzięcia przedsiębiorcze – poprawę sytuacji społecznej poprzez podejmowanie bezpośrednich działań w celu dokonania transformacji społecznej.

J. Mair, J. Battilana i J. Cardenas [2012, s. 353–373] identyfikują cztery rodzaje modeli przedsiębiorstw społecznych, które mogą zostać wyjaśnione poprzez wyróżnienie czterech kategorii kapitału wykorzystywanego do osiągnięcia

zmian społecznych: politycznego, ludzkiego, ekonomicznego i społecznego. Kapitał należy rozumieć w szerszym znaczeniu. Pierwszy typ omawianych podmiotów dotyczy kwestii prawa i opiera się na kapitale politycznym w tworzeniu zmian społecznych. Kapitał polityczny odnosi się do dobrobytu obywateli, równouprawnienia i tworzenia tożsamości politycznej. Wiąże się to również ze zdolnością do mobilizacji jednostek, formułowania wspólnej polityki oraz aktywnego zaangażowania politycznego. Przedsiębiorstwa społeczne drugiego typu funkcjonują w obszarze edukacji, zagadnień związanych ze zdrowiem, środowiskiem naturalnym oraz szerszych celów publicznych. Tego typu podmioty korzystają z kapitału ludzkiego, czyli z umiejętności poszczególnych osób, jak i nabytej wiedzy eksperckiej. Trzeci typ przedsiębiorstw społecznych dotyczy problemów ekonomicznych, takich jak ubóstwo, bezrobocie i brak dostępu do rynków poprzez dostarczanie kapitału ekonomicznego, tj. środków finansowych i innych zasobów materialnych. Podmioty ostatniego typu skupiają się na zaangażowaniu społecznym i mają na celu wzmocnienie i mobilizację kapitału społecznego.

Wielowymiarowy charakter przedsiębiorstw społecznych prezentowanych przez licznych badaczy podkreśla różnorodne motywy działania, rodzaje przedsięwzięć czy strategii zaprojektowanych w celu zwiększenia dobrobytu społecznego. Zarówno historyczne, jak i współczesne przesłanki gospodarczych i społecznych przemian dokonujących się na całym świecie silnie manifestują potrzebę rozwoju przedsiębiorstw społecznych jako trwałego pomostu pomiędzy rynkiem a państwem. Z tego względu zidentyfikowano w dalszej części rozdziału rodzaje, zakres działalności, kierunki rozwoju czy możliwości zasilania kapitałowego tych jednostek zarówno w krajach wysoko rozwiniętych o dojrzałych demokracjach, jak i w krajach rozwijających się.

2.5. Przedsiębiorstwa ekonomii społecznej w wybranych krajach i kierunki ich rozwoju

Mimo licznych osobliwości ekonomiczno-społecznych charakteryzujących sektor przedsiębiorstw społecznych różnych krajów w Europie i na świecie przyjęte rozwiązania w zakresie funkcjonowania omawianych podmiotów, szczególnie w aspekcie finansowania ich działalności, mogą stanowić istotne wskazania dla zakresu i efektywności funkcjonowania tego rodzaju jednostek w Polsce. Stąd potrzeba szerszego ujęcia tego zagadnienia z wykorzystaniem doświadczeń odnoszących się do szeroko rozumianego działania przedsiębiorstw społecznych w wybranych krajach europejskich, tj.: w Belgii, Francji, Niemczech, we Wło-

szech, w Hiszpanii, Grecji, Szwecji, Finlandii, Wielkiej Brytanii, i spoza Europy – w Stanach Zjednoczonych.

Belgia

Władze belgijskie promują rozwój ekonomii społecznej, stojąc na stanowisku, że wspieranie przedsiębiorstw społecznych, zamiast rozwijania własnych działań w tym zakresie, może się przyczynić do wielu istotnych korzyści. W konsekwencji w całym kraju istnieje znaczna różnorodność przedsiębiorstw gospodarki społecznej, co przyczynia się do intensywnego rozwoju wielu innowacyjnych ich form (por. tabela 10). Przedsiębiorczość społeczna w Belgii ulega dynamicznym zmianom przejawiającym się w przejmowaniu przez duże organizacje mniejszych podmiotów z jednej strony, z drugiej zaś łączeniu się niewielkich organizacji. W nowoczesnych przedsiębiorstwach coraz bardziej upowszechniają się pojęcia zyskowności i wydajności ekonomicznej [Frans i Seynaeve 2002, s. 15–45].

W 1995 roku w Belgii, na mocy reformy belgijskiego prawa korporacyjnego, dodano „cel społeczny” jako opcjonalną, dodatkową cechę do formy prawnej spółki. Oznaczało to, że każda spółka handlowa może mieć cel inny niż osiągnięcie zysku. Na mocy ustawy z 1995 roku formy korporacji handlowych, takich jak spółdzielnie, spółki akcyjne lub prywatne spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, mogą być nazwane „spółkami celu społecznego” (SFS – *societe a finalite sociale*). Warunkiem jej powołania jest oznaczenie celu spółki, którym nie może być wzbogacanie się jej członków, a statut przedsiębiorstwa (lub umowa spółki) musi spełnić dziewięć warunków dotyczących celów społecznych, dystrybucji zysków, przekazania aktywów, udziału konkurencji w zarządzaniu przedsiębiorstwem, prawa głosu oraz zobowiązań sprawozdawczości społecznej. Belgijska Ustawa o pożytku publicznym i wolontariacie z 2003 roku wskazuje na następujące kryteria [Leś 2005a, s. 40–41]:

- partnerzy⁷ zgodnie działają nie dla zysku lub ograniczają jego osiągnięcie;
- przedsiębiorstwo ściśle precyzuje cele społeczne, które nie mogą pośrednio przysparzać zysku partnerom;
- polityka przedsiębiorstwa w zakresie przeznaczania zysków i tworzenia rezerw musi odpowiadać jego celom społecznym;
- przedsiębiorstwo ma obowiązek wydania rocznego raportu zawierającego informacje, w jaki sposób zrealizowało cele społeczne (w tym dane na temat wydatków na inwestycje, kosztów operacyjnych i kosztów personelu);
- każdy pracownik po roku nienagannej pracy ma prawo się stać partnerem w przedsiębiorstwie;

⁷ Pojęcie partner zostało wprowadzone dla określenia udziałowca, akcjonariusza, członka – w zależności od formy prawnej przyjętej przez SFS.

- każdy pracownik, który rozwiąże kontrakt z przedsiębiorstwem, traci status partnera;
- w razie likwidacji przedsiębiorstwa społecznego nadwyżka po wypłaceniu wszystkich zobowiązań ciężących na przedsiębiorstwie jest przeznaczana na cele społeczne przez przekazanie pozostałych funduszy na rzecz innego przedsiębiorstwa o celu społecznym;
- w procesie produkcji towarów i usług przedsiębiorstwa społeczne są zobligowane do wykorzystywania posiadanych zasobów w sposób wydajny ekonomicznie, zapewniający trwałość i dochodowość ich działalności.

SFS nie powinny zatem dążyć do uzyskania korzyści finansowych dla swoich członków. Te ostatnie powinny być ograniczone do wysokości stawki określonej przez Krajową Radę Współpracy (korzyści bezpośrednie). Z kolei efekty pośrednie, takie jak świadczenie usług po niższych cenach, są zakazane. Istotną kwestią jest sformułowanie umowy spółki, która musi szczegółowo definiować cele społeczne jej działalności. Spółki celu społecznego mogą funkcjonować w dowolnym sektorze oraz przyjmować różne formy prawne. Stosowanie nazwy „spółka celu społecznego” wymaga także wprowadzenia zasad demokracji w organizacji (prawo głosu dotyczące jednego członka, ograniczone maksymalnie do 10% łącznej liczby głosów odpowiadających reprezentowanym akcjom; odsetek ten wynosi 5% w przypadku członków pracowników), ograniczonego zwrotu z kapitału, tworzenia niepodlegających podziałowi rezerw, a także – w przypadku rozwiązania spółki – zobowiązania do reinwestowania aktywów w przedsiębiorstwo realizujące podobne cele. Około 80% omawianych podmiotów to spółdzielnie. Istnieje kilka spółek celu społecznego posiadających formę spółek akcyjnych (*société anonyme a finalité sociale*), których akcje (*parts bénéficiaires*) oddzielają uprawnienia do korzystania z prawa głosu od dywidendy. W związku z powyższym pracownicy mogą uzyskiwać bezpłatnie akcje, które nie mają wartości (a tym samym nie dają prawa do dywidendy), lecz uprawniają ich do korzystania z prawa głosu [Daniele 2007, s. 21–22].

Mimo pewnych korzyści prawno-skarbowych oraz płynących z pomocy publicznej przysługujących spółkom SFS, takich jak prawo do udzielanych przez rząd federalny zniżek, składek na ubezpieczenie społeczne pracowników, dostępu do pomocy publicznej dla rozwoju gospodarczego, różne przyczyny zdecydowały o braku powodzenia omawianej formy prawnej przedsiębiorstwa społecznego w Belgii. Przede wszystkim odnoszą się one do wspomnianych wyżej ograniczeń w obszarze funkcjonowania, które są postrzegane jako zbyt restrykcyjne i zniechęcają potencjalnych inwestorów [Daniele 2007, s. 23].

Większość inicjatyw, które spełniają w pewnym stopniu kryteria definicji EMES przedsiębiorstwa społecznego, ma konstrukcję prawną ASBL (*association sans but lucratif*). Ta bardzo elastyczna forma działalności pozwala na rozwój aktywności gospodarczej pod warunkiem, że jest ona podporządkowana

misji społecznej organizacji. Ponadto status prawny ASBL jest niezbędny w celu zakwalifikowania się do możliwości korzystania z licznych form wsparcia publicznego. Niektóre z nich wymagają, aby organizacja przyjęła status prawny celowej spółki społecznej.

Najbardziej rozpowszechnionym obszarem działalności przedsiębiorstw społecznych w Belgii jest integracja zawodowa, której głównym celem jest pomoc ludziom wykluczonym z rynku pracy [Nyssens 2006, s. 386]. Integracyjne przedsiębiorstwa społeczne (WISE) obejmują szerokie spektrum sektorów gospodarki. Działalność pierwszych tego rodzaju podmiotów była skierowana do osób znajdujących się w trudnej sytuacji materialnej i społecznej w odpowiedzi na niewydolność belgijskiej, konwencjonalnej polityki społecznej w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych. Ich rozwój przyczynił się w pierwszej połowie lat osiemdziesiątych do stworzenia przez władze regionalne specjalnych programów finansowanych ze środków publicznych. Beneficjentami wsparcia stały się przedsiębiorstwa szkoleniowe *on-the-job*, oferujące staż przejściowy; przedsiębiorstwa integracyjne pracy, które tworzą tymczasowe lub długoterminowe miejsca pracy poprzez dotacje; warsztaty społeczne kreujące długoterminowe zatrudnienie dla osób z poważnymi upośledzeniami społeczno-zawodowymi poszukującymi pracy [Grégoire 2003]. Obszary działalności oraz formy przedsiębiorstw społecznych w Belgii zaprezentowane zostały w tabeli 10.

Tabela 10. Obszary działalności oraz formy przedsiębiorstw społecznych w Belgii

Obszary zadań przedsiębiorstw społecznych	Formy przedsiębiorstw społecznych
Stwarzanie szansy zatrudnienia dla upośledzonych lub niewykwalifikowanych pracowników	<ul style="list-style-type: none"> – warsztaty społeczne – ośrodki opieki pracowniczej – warsztaty pracy chronionej – przedsiębiorstwa aktywizacyjne – ośrodki i warsztaty recyklingu – ośrodki nauki i pracy – spółdzielnie zatrudnienia biznesowego
Działalność w zakresie ochrony środowiska	spółdzielnie przyjazne dla pracowników i środowiska (np. Ecopower, Boeregoed)
Wyrównywanie różnic pomiędzy Północą a Południem	organizacje uczciwego handlu (np. Oxfam)
Etyczne inwestycje i oszczędności	<ul style="list-style-type: none"> – alternatywna i etyczna bankowość (np. Hefboom) – instytucje mikrokredytowania (np. Participatiefonds, Credal)
Konsulting w zakresie ekonomii społecznej	organizacje konsultingu społecznego (Hefboom i inne)
Rzecznicy inicjatyw ekonomii społecznej	organizacje parasolowe (np. VOSEC)

Źródło: Na podstawie [Sienicka i Van den Bogaert 2012].

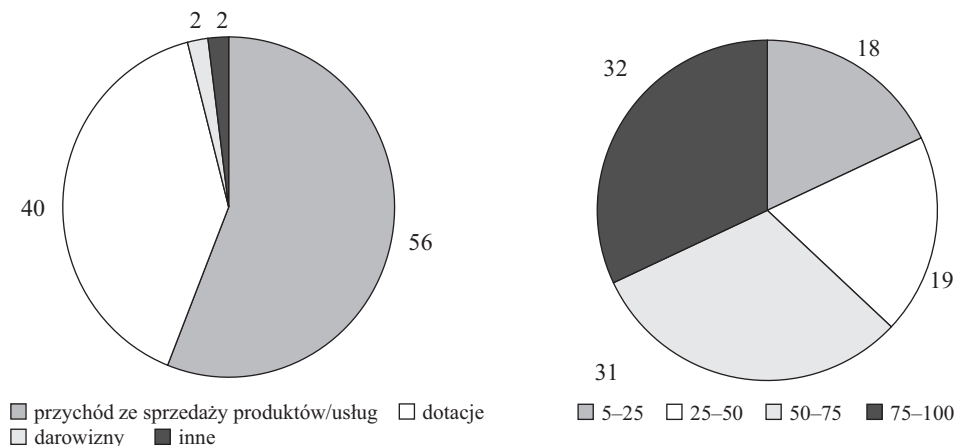
Na szczególną uwagę zasługują spółdzielnie zatrudnienia biznesowego (*business employment cooperative*), w których przedsiębiorczość i samozatrudnienie stwarzają możliwości integracji osób społecznie zmarginalizowanych. Większość funduszy jest kierowanych właśnie do tego typu przedsiębiorstw. Ich funkcjonowanie opiera się na zrzeszaniu osób na zasadzie samozatrudnienia. Przez pierwszy rok posiadają one gwarancję statusu „zatrudnionego przedsiębiorcy”. W tym okresie dana osoba, nie tracąc praw przysługujących bezrobotnemu, w tym zasiłku socjalnego, może podjąć ryzyko działalności jako przedsiębiorca, otrzymując jednocześnie niewielką pensję od spółdzielni. Po przystąpieniu do spółki przedsiębiorca podlega intensywnemu procesowi szkolenia, trwającemu trzy miesiące. Posługując się danymi identyfikacyjnymi spółdzielni, wystawia on rachunki w jej imieniu. Spółdzielnia pobiera opłatę w wysokości 10% obrotu, z której opłacana jest część wydatków biurowych. W sytuacji gdy początkowy przychód przedsiębiorcy nie jest wystarczający do ich pokrycia, spółdzielnia rozlicza zaliczkowo wydatki ze swojego wewnętrznego socjalnego funduszu gwarancyjnego. Oprócz wyżej wspomnianych plusów spółdzielnia zatrudnienia biznesowego stwarza szereg innych korzyści przyszłemu przedsiębiorcy, wśród których należy wyróżnić możliwość wspólnego wykorzystania infrastruktury (telefon, faks itp.), regularną wymianę doświadczeń z kolegami, korzystanie z szerokiej sieci organizacji publicznych i biznesowych.

Działając w bezpiecznym i przyjaznym środowisku, nowo powstały przedsiębiorca ma szansę sprawdzić swój projekt w praktyce, np. negocjując z instytucjami finansowymi. Najbardziej pożądaną sytuacją, stanowiącą zarazem priorytet spółdzielni, jest zapewnienie przedsiębiorcy wsparcia poprzez doradztwo i szkolenia w zakresie możliwości samodzielnego działania na własny rachunek. Praktyka wskazuje, że cel ten udaje się osiągnąć w 35% wszystkich przypadków, natomiast 45% osób stosunkowo szybko znajduje pracę najemną poza BEC [Sienicka i Van den Bogaert 2012]. Świadczy to o znacznej efektywności opisanej wyżej formy aktywizowania osób społecznie marginalizowanych.

W 2013 roku średnio 56% rocznych przychodów przedsiębiorstw społecznych w Belgii zrealizowano ze sprzedaży produktów i usług, co podkreśla silną ich orientację przedsiębiorczą. Średnio 40% całkowitych przychodów omawianych jednostek pochodziło z dotacji, które w większości były udzielane przez sektor publiczny. Można to wytłumaczyć faktem, że misję licznych przedsiębiorstw społecznych zrealizowano poprzez dostarczanie usług publicznych. Udział dotacji i innych form kapitałowego zasilania badanych podmiotów wynosił po 2%.

W analizowanym okresie 15% przedsiębiorstw społecznych w Belgii było w pełni niezależnych od wszelkich dotacji lub darowizn, co oznacza, że 100% ich łącznych rocznych przychodów pochodziło ze sprzedaży produktów i (lub) usług. Z kolei wśród 31% badanych jednostek przychody ze sprzedaży

produktów/usług stanowiły od 50% do 75%. Dla około 18% i 19% ankietowanych podmiotów gospodarki społecznej wskazane źródło finansowania stanowiło kolejno od 5% do 25% i od 25% do 50% [Huysentruyt i in. 2014, s. 12].



Wykres 1. Struktura finansowania przedsiębiorstw społecznych w Belgii (w %)

Źródło: Na podstawie [Huysentruyt i in. 2014, s. 12]

Z raportu SEFORİS [2014]⁸ wynika, że wśród belgijskich przedsiębiorstw społecznych pojawił się trend aktywnego poszukiwania nowych źródeł finansowania w celu zmniejszenia udziału dotacji i uzyskania większej niezależności, głównie odnoszących się do kapitału inwestorów prywatnych i instytucjonalnych [Huysentruyt, Kint i Weimiens 2013].

Francja

W latach siedemdziesiątych we Francji zauważono, że klasyczna pomoc społeczna nie sprawdza się w zakresie integracji społecznej. Należy ją prowadzić poprzez działalność podmiotów do tego powołanych. Utworzono „przedsiębiorstwa pośredników”, dzięki którym pracownik miał się stać pożądanym na rynku pracy. Z czasem zaczęto konstruować „platformy dzielnic”, które oferowały pracę młodym ludziom, oraz „stowarzyszenia pośredniczące” [Przeciwdziałanie 2015].

⁸ Projekt SEFORİS stanowi multidyscyplinarny międzynarodowy projekt badawczy, finansowany przez Komisję Europejską, dotyczący przedsiębiorstw społecznych. SEFORİS ma na celu pełniejsze zrozumienie roli, jaką przedsiębiorstwa społeczne odgrywają w UE i poza nią w rozwoju i ewolucji w kierunku społeczeństw integracyjnych i innowacyjnych. Zestaw danych 1000 przedsiębiorstw społecznych w Europie, Rosji i Chin został zagregowany na podstawie badań i standaryzowanych wywiadów telefonicznych. Ponadto jakościowy zbiór danych zawiera informacje na temat 25 pogłębionych studiów przypadków.

Dominującą rolę wśród przedsiębiorstw społecznych we Francji odgrywają przedsiębiorstwa integracyjne – SCIC (*société coopérative d'intérêt collectif*). Głównym celem ich funkcjonowania jest integracja społeczna i zawodowa osób pozostających bez pracy, w tym przede wszystkim długotrwale bezrobotnych, młodzieży do dwudziestego szóstego roku życia znajdujące się w bardzo trudnej sytuacji życiowej oraz objętych ochroną sądową, osób będących pod opieką pomocy społecznej, po odbytej karze pozbawienia wolności lub leczeniu odwykowym. Przedsiębiorstwa integracyjne są jednostkami produkcyjnymi, które w celu świadczenia pomocy zawierają umowę z państwem. Zatrudniają wspomniane wyżej osoby bezrobotne na podstawowe umowy o pracę na okres do 24 miesięcy. Otrzymują one wynagrodzenie nie mniejsze niż najniższa płaca we Francji (SMIC – *salaire minimum interprofessionnel de croissance*).

Obowiązkiem przedsiębiorstwa integracyjnego jest utrzymywanie stałego personelu odpowiedzialnego za zatrudnianie i szkolenie beneficjentów pomocy. Jego funkcja nie ogranicza się wyłącznie do zadań społecznych. Istotnym celem przedsiębiorstwa jest wykonywanie działalności gospodarczej. Podlega ono tym samym regułom rynkowym co tradycyjne firmy. Zgodnie z Kartą przedsiębiorstw integracyjnych firmy te muszą posiadać formę prawną spółki akcyjnej, spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, stowarzyszenia czy spółdzielni itp. bez względu na to, w jakim sektorze funkcjonują (rolnictwo, handel, rzemiosło czy usługi).

Dochody przedsiębiorstw integracyjnych pochodzą przede wszystkim ze sprzedaży produktów i usług. Z tego względu powinny dawać szansę na prowadzenie rentownej działalności. Istotne są również zapisy administracyjne związane z ofertami pracy zarządzanymi przez Krajową Agencję ds. Zatrudnienia (ANPE – Agence Nationale Pour l'Emploi). Do korzystania z pomocy i ulg przewidywanych przez prawo mają wyłącznie osoby bezrobotne zarejestrowane w ANPE, która wydaje pozwolenie na zatrudnienie ich przez przedsiębiorstwo integracyjne. Osoba zainteresowana zostaje przyjęta do pracy w ciągu jednego miesiąca. Pozwolenie na zatrudnienie jest ważne 24 miesiące i daje możliwość zaangażowania zarejestrowanej osoby w tym okresie w kilku przedsiębiorstwach integracyjnych.

Francja wprowadziła ponadto vouchery na usługi oferowane przez przedsiębiorstwa społeczne. Od 1997 roku pojawiły się także czekiki na usługi domowe (*chèque domicile*), które umożliwiły francuskim gospodarstwom domowym dostęp do wykonywanych przez pracowników agencji usług (URRSAF – Union de Recouvrement des Cotisations de Sécurité sociale et d'Allocations Familiales), m.in. utrzymania zieleni, dokonywania zakupów, opieki nad dziećmi, osobami starszymi, pomocy w nauce [Jonson i Spear 2006].

Przedsiębiorstwa społeczne finansują swoją działalność głównie z dochodów pochodzących ze sprzedaży wyprodukowanych dóbr i usług na rynku. Oprócz

Tabela 11. Typy integracyjnych przedsiębiorstw społecznych we Francji

Typ	Zakres zadań
Towarzystwa pośrednictwa (AI – <i>associations intermédiaires</i>)	<ul style="list-style-type: none"> – działają na zasadzie biura pośrednictwa pracy, dostarczając czasowych pracowników, którzy są zatrudniani przez okres dłuższy niż miesiąc w ciągu roku na stałym kontrakcie, zapewniającym minimalną pensję. Są oni zwolnieni z opłat związanych z ubezpieczeniem – AI są zwolnione z płacenia podatku VAT
Przedsiębiorstwa integracyjne (EI – <i>entreprise d'insertion</i>)	<ul style="list-style-type: none"> – przyczyniają się do integracji społecznej i zawodowej osób w trudnej sytuacji życiowej – zatrudnienie osób wykluczonych w niepełnym wymiarze godzin w celu ułatwienia odzyskania praw społecznych i ułatwienia im dostępu do stabilnego i trwałego zatrudnienia – załatwiają wszelkie formalności związane z zatrudnieniem pracowników w zakresie integracji – ułatwiają dostęp lub powrót do pracy osobom bezrobotnym znajdującym się w bardzo trudnej sytuacji społecznej i zawodowej, oferując wskazówki i indywidualne wsparcie społecznie i zawodowe
Przedsiębiorstwa integracyjne pracy czasowej (ETTI – <i>entreprises de travail temporaire d'insertion</i>)	<ul style="list-style-type: none"> – przejęły niektóre z działań wykonywanych przez towarzystwa pośrednictwa – zapewniają osobom długotrwale bezrobotnym pracę czasową u różnych pracodawców oraz monitorują osiągnięte przez nich na danym stanowisku wyniki – otrzymują granty pomocowe na pokrycie kosztów związanych z zatrudnieniem
Przedsiębiorstwa sąsiedzkie (RQ – <i>régis de quartier</i>)	<ul style="list-style-type: none"> – stanowią masową inicjatywę oddolną, której celem jest stworzenie miejsc pracy i poprawienie sytuacji na przeżywających kryzys przedmieściach – tworzą stowarzyszenia, których celem jest zarządzanie usługami – angażują w sposób demokratyczny mieszkańców dzielnic, firmy zajmujące się organizowaniem społecznego zakwaterowania i samorządy – oferują zarówno czasowe, jak i stałe zatrudnienie w takich obszarach, jak sprzątanie, konserwacja, opieka nad zielenią oraz prace drogowe

<p>Zrzeczenia pracodawców na rzecz integracji i podnoszenia kwalifikacji (GEIQ – <i>groupements d'employeurs pour l'insertion et la qualification</i>)</p>	<ul style="list-style-type: none"> – stanowią zrzeczenia firm zatrudniających mniej niż 100 pracowników, które dzielą usługi między pracowników zatrudnionych przez GEIQ – prowadzą stosunkowo skuteczną integrację – oprócz oferowania miejsc pracy zapewniają również szkolenia, które umożliwiają uzyskanie określonych kwalifikacji – nie otrzymują grantów na integrację, ale pozyskują środki na pokrywanie kosztów administracji i monitoringu
<p>Centra przystosowania do aktywnego życia zawodowego (CAVA – <i>centres d'adaptation de la vie active</i>)</p>	<ul style="list-style-type: none"> – oferują miejsca pracy dla osób ze znaczną niepełnosprawnością, w większości zamieszkujących domy opieki społecznej – celem jest zapewnienie określonego poziomu produktywności oraz resocjalizacja przez pracę osób z psychologicznymi i społecznymi problemami – pracownicy CAVA otrzymują zazwyczaj zasiłek, a nie pensję – beneficjenci mogą być zatrudniani krótko- lub długoterminowo – w przypadku ww. miejsc pracy nie istnieje bariera wydajności związana z koniecznością samofinansowania się przedsiębiorstwa

Źródło: Na podstawie [Henry, Johnson i Spear 2006, s. 17–19].

tego pozyskują finansowanie z programu socjalnego, którego wysokość jest negocjowana na szczeblu lokalnym, regionalnym, krajowym i europejskim. Otrzymują subwencje do utworzonych miejsc pracy. Ponadto są zwolnione z płacenia składek pracodawcy z tytułu ubezpieczeń społecznych, wypadków przy pracy oraz dodatków rodzinnych do wysokości składek przypadających na wynagrodzenie lub jego część odpowiadające najniższemu jego poziomowi. Przedsiębiorstwa integracyjne mają również możliwość pozyskania dofinansowania z funduszy rad generalnych, rad regionalnych i funduszy europejskich [Dziubińska-Michalewicz 2003, s. 12].

Interesujące są dane statystyczne, które wskazują, że tworzące sektor przedsiębiorstw społecznych stowarzyszenia, spółdzielnie, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych i fundacje obejmują około 215 tysięcy pracodawców i 2,3 mln pracowników. Łącznie sektor ten tworzy prawie 10% francuskiego PKB, zajmując silną pozycję w zakresie działalności społecznej, usługowej, finansowej i edukacyjnej. W przedsiębiorstwach społecznych oferuje się 9,9% pracy najemnej we Francji i ponad 13,3% zatrudnienia w sektorze prywatnym. Sektor ten przyczynił się do 18-procentowego wzrostu liczby osób zatrudnionych między 2006 i 2008 rokiem. W latach 2008–2009, w okresie kryzysu finansowego, jego dynamika w tworzeniu miejsc pracy pozostawała na wyższym niż w pozostałej gospodarce poziomie: + 2,9% (ponad 60 000 płatnych miejsc pracy netto), w porównaniu ze spadkiem o 1,6% w sektorze prywatnym, niefunkcjonującym na zasadach ekonomii społecznej i 4,2% spadkiem w sektorze publicznym [Fauer 2012, s. 1].

W tabeli 11 zaprezentowano najistotniejsze typy integracyjnych przedsiębiorstw społecznych we Francji.

Interesującą formą przedsiębiorstw społecznych we Francji są również jednostki przeciwdziałające wykluczeniu społecznemu. Funkcjonują one w obszarze między handlem a programem społecznym. Krajowa sieć tych podmiotów CNEI skupia 35 000 pracowników działających na rzecz osób wykluczonych i zagrożonych wykluczeniem. W 2001 roku pojawiły się również spółdzielnie solidarności społecznej [Niemkiewicz 2015].

Przedsiębiorstwa ekonomii społecznej we Francji korzystają ze źródeł hybrydowych opartych częściowo na składkach członkowskich (np. towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych), przychodach ze świadczonych usług i produktów, a w przypadku spółdzielni – z połączenia składek członkowskich, dochodów z usług i produktów, finansowania ze środków publicznych (dotacji, współfinansowania wynagrodzeń), oraz źródeł prywatnych (darowizn) – np. stowarzyszenia. Ponadto, jak już podkreślono, nastąpiła wyraźna zmiana w zasilaniu kapitałowym stowarzyszeń, które zapewniają około 80% zatrudnienia w ekonomii społecznej. Finansowanie poprzez dotacje we Francji stopniowo zmniejsza się na rzecz przychodów z tytułu zamówień publicznych, które w 2013 roku

wzrosły o 73% w stosunku do 2005 roku. W związku z tym przychody z dotacji i zamówień publicznych stanowią kolejno: 24% i 25% przychodów stowarzyszeń [Andruszkiewicz, Bidet i Mickels 2014].

Niemcy

Do sektora przedsiębiorstw społecznych w Niemczech należy wiele organizacji charakteryzujących się wysokim poziomem rozwoju. Obejmują one różne obszary działań związanych z pomocą osobom niepełnosprawnym, uzależnionym, seniorom, wsparciem dla dzieci i młodzieży, rodzin, osób bezrobotnych oraz zapobieganiem i łagodzeniem skutków wykluczenia społecznego. Ich funkcjonowanie dotyczy również współczesnych potrzeb społecznych związanych m.in. z wychowaniem przedszkolnym, szkolnictwem społecznym, kształceniem i doksztalcaniem dzieci, młodzieży i dorosłych, a także przedsięwzięć socjokulturalnych, pracy z migrantami oraz prowadzenia stacjonarnych placówek służby zdrowia. Niemiecki sektor przedsiębiorczości społecznej skupia się zatem przede wszystkim na ograniczaniu bezrobocia, pomocy osobom niepełnosprawnym w odnalezieniu się na rynku pracy oraz ograniczeniu ubóstwa, wykluczenia społecznego i uprzedzeń na tle rasowym.

Przedsiębiorstwa społeczne obejmują sektory, takie jak towarzystwa pomocy wzajemnej, spółdzielczy, stowarzyszeń (w szczególności w sektorze służby zdrowia) oraz fundacji. Ich udział w wielu obszarach gospodarki jest znaczący. Odsetek przedsiębiorstw społecznych w wielu obszarach gospodarki kształtuje się na poziomie 10%–20% danego rynku, a np. w niemieckiej opiece zdrowotnej sięga 36% (w przypadku szpitalnictwa), 60% domów spokojnej starości czy aż 84% domów opieki i warsztatów dla niepełnosprawnych [Bölke 2008, s. 1].

Trudno odnaleźć spójną definicję przedsiębiorstwa społecznego w Niemczech. Działalność tego typu jest na ogół kojarzona z aktywnością socjalnych organizacji pozarządowych, określanych jako „*freie Wohlfahrtspflege*” (tłum. niezależna dobroczynność). Ich zdecydowana większość dobrowolnie zrzesza się w jednej z „naczelnych” organizacji parasolowych („*Spitzenverbände der freien Wohlfahrtspflege*”) [Balon 2006, s. 3].

Dla działalności przedsiębiorstw społecznych ważna jest zawarta w niemieckiej ordynacji podatkowej definicja podmiotu na rzecz interesu publicznego jako „podmiotu działającego w interesie publicznym wówczas, gdy koncentruje się na altruistycznym wspieraniu interesu społecznego w sposób materialny, moralny lub duchowy”. Interes publiczny jest związany z takimi sektorami, jak: działalność naukowa, badawcza, oświatowa, pomoc społeczna, działalność artystyczna, kulturalna i sportowa.

Tabela 12. Charakterystyka form prawnych przedsiębiorstw społecznych w Niemczech

Forma prawna	Charakterystyka
Stowarzyszenie (<i>eingetragener Verein</i> – e.V.).	<ul style="list-style-type: none"> – zarejestrowane stowarzyszenie może legalnie działać jako osoba prawna, a nie tylko jako grupa osób fizycznych – niemiecki kodeks cywilny zawiera odmienne regulacje dotyczące zarejestrowanych stowarzyszeń działających na zasadach non profit lub w celu osiągnięcia zysku – rejestracja stowarzyszenia odbywa się we właściwym miejscowo sądzie rejonowym i jest tylko formalnością – stowarzyszenie musi ustalić status i posiadać co najmniej siedmiu członków
Towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych (<i>Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit</i> – VVaGs)	<ul style="list-style-type: none"> – forma prawna przeznaczona dla ubezpieczycieli – posiadacze polis ubezpieczeniowych są to członkowie i właściele takiej instytucji – podstawą prawną są przepisy niemieckiego kodeksu cywilnego dotyczące stowarzyszeń (BGB §§21ff) – uregulowania szczegółowe dotyczące działalności zawiera ustawa o nadzorze ubezpieczeniowym – obowiązkiem towarzystw jest działalność w interesie swoich członków i zaspokajanie ich potrzeb ubezpieczeniowych
Spółdzielnia (<i>eingetragene Genossenschaft</i> – eG)	<ul style="list-style-type: none"> – zarejestrowana spółdzielnia jest strukturą zbliżoną do zarejestrowanego stowarzyszenia (e.V) i (lub) do struktury spółki akcyjnej (AG) – ramy prawne reguluje ustawa o spółdzielniach z 1 maja 1889 r. ustawa była wielokrotnie zmieniana, a ostatnia najważniejsza nowelizacja miała miejsce w 2006 r. – spółdzielnia musi posiadać co najmniej trzech członków i musi należeć do spółdzielczego stowarzyszenia rewizyjnego – w przypadku banków spółdzielczych, spółdzielni mieszkaniowych i spółdzielni konsumentów członkowie są jednocześnie użytkownikami lub klientami – w spółdzielniach handlowych, rolniczych i rzemieślniczych członkowie są przedsiębiorcami lub innymi osobami prawnymi – przedsiębiorcy społeczni zakładają spółdzielnie, w celu promowania gospodarki opartej na solidarności [Zimmer i Bräuer 2014, s. 53] – sama forma prawna spółdzielni nie jest wystarczająca, aby w sposób zrównoważony zapewnić osiągnięcie celów społecznych, ponieważ spółdzielnie mogą przyjmować również priorytety czysto ekonomiczne – spółdzielnie kierujące się misją społeczną jako priorytetową mogą ubiegać się o status pożytku publicznego – status pożytku publicznego mogą uzyskać określone przywileje podatkowe

<p>Fundacje (<i>rechtsfähige Stiftung</i>) Fundacja pod zarządem powierniczym (<i>trauhänderische Stiftung</i>)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - niemieckie prawo rozróżnia fundację ponoszącą odpowiedzialność prawną (<i>rechtsfähige Stiftung</i>) i fundację pod zarządem powierniczym (<i>trauhänderische Stiftung</i>) - fundacje posiadają obowiązek płacenia podatków z wyjątkiem, gdy uznane są za organizacje użytku publicznego - większość fundacji służy interesowi publicznemu - do założenia fundacji niezbędnym jest posiadanie kapitału nie niższego niż 25 tys. EUR, który ma zapewnić jej długoterminowe istnienie - organizacjami stosującymi w Niemczech nazwę „fundacja” i przyjmującymi formę prawną stanowiącą odmianę standardowego statusu fundacji są: fundacja-spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (<i>Stiftungs-GmbH</i>), fundacja-spółka akcyjna (<i>Stiftung-AG</i>), fundacja-stowarzyszenie (<i>Stiftung-Verein</i>)
<p>Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością działająca na rzecz interesu publicznego (<i>gemeinnützige – GmbH – gGmbH</i>)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - funkcjonowanie spółek określają ramy prawne dotyczące „zwykłych” spółek z ograniczoną odpowiedzialnością (GmbH) - spółkom typu gGmbH przysługują ulatwienia i ulgi podatkowe - spółki gGmbH są zobowiązane do wykazania, że ich celem jest faktyczna działalność zgodna z wymaganiami określonymi w ustawie o interesie publicznym (<i>Gemeinnützigsrecht</i>) - w sytuacji gdy gGmbH częściowo lub całkowicie zostanie zwolniona z obowiązku podatkowego, zysk spółki musi być wykorzystany na działalność w interesie publicznym i nie może być wypłacany udziałowcom - status spółki gGmbH musi być tak sformułowany, żeby można było zmienić jego treść tylko w wyjątkowych sytuacjach - wymagania dla gGmbH: <ul style="list-style-type: none"> • minimalny kapitał zakładowy (25 tys. EUR) • spółka musi posiadać co najmniej dwa organy • musi być jeden lub kilku wspólników • muszą zostać spełnione następujące wymogi: firma musi służyć celowi dobroczynnemu lub religijnemu, statut musi gwarantować, że w przypadku utraty korzyści podatkowych przez firmę lub ogłoszenie jej upadłości kapitał zakładowy nie trafi w ręce udziałowców - spółce gGmbH przysługuje możliwość zwolnienia od obowiązku płacenia podatku VAT - przykładami spółek ograniczoną odpowiedzialnością działających na rzecz interesu publicznego są towarzystwa mieszkaniowe oraz organizacje świadczące usługi społeczne

Forma prawna	Charakterystyka
Spółka akcyjna działająca na rzecz interesu publicznego (<i>gemeinnützige</i> gAG)	<ul style="list-style-type: none"> – są traktowane jak spółki akcyjne według przepisów ustawy o spółkach akcyjnych (<i>Aktiengesetz</i>) – muszą także przestrzegać niemieckiej ustawy o interesie publicznym, która ogranicza dalsze wykorzystanie zysków – spółka gAG umożliwia zakładanie struktur komercyjnych w obrębie np. stowarzyszenia, o ile większość zysków pozostaje w przedsiębiorstwie i jest reinwestowana w działalność spółki na rzecz interesu publicznego i nie podlega wypłacie na rzecz akcjonariuszy – spółce przysługują określone korzyści podatkowe, np. zwolnienie z obowiązku zapłaty podatku dochodowego od osób prawnych i podatku obrotowego bądź obniżka jego stawki

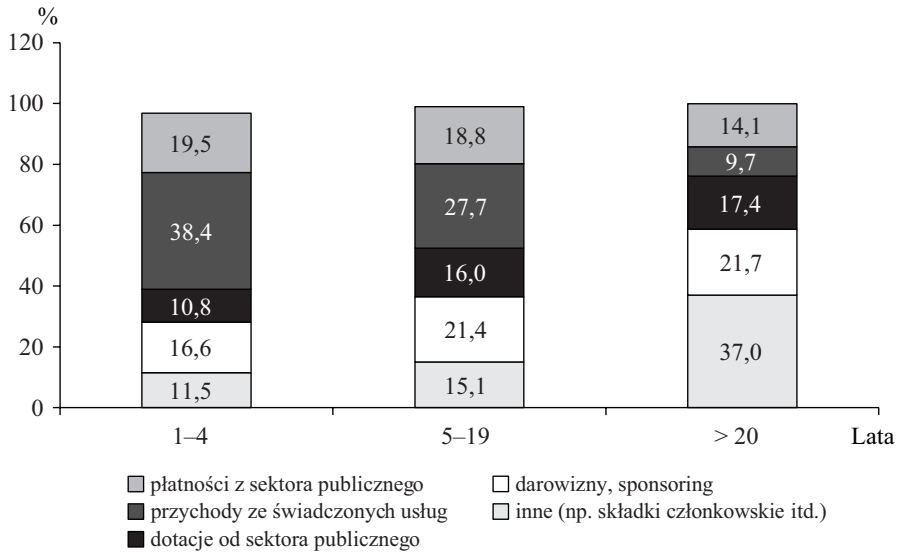
Źródło: Na podstawie [Bölke 2008; Zimmer i Bräuer 2014; Grohs, Schneider i Heinze 2013].

Ordynacja podatkowa przewiduje szereg instrumentów preferencyjnie traktujących przedsiębiorstwa społeczne. Do najważniejszych z nich należą zwolnienia z podatku dochodowego od osób prawnych i VAT, również jego obniżonej stawki. Istnieje także możliwość wystawienia przez organizacje rachunku z tytułu darowizny, dająca sponsorom i darczyńcom sposobność odliczenia jej od podatku [Masalski 2012, s. 1].

Interesujące są formy organizacyjne działalności przedsiębiorstw społecznych w Niemczech. Są to osoby prawne prawa prywatnego, tj. stowarzyszenia, spółki z o.o., spółki akcyjne, fundacje prawa prywatnego, w wyjątkowych przypadkach spółdzielnie mające status pożytku publicznego. Z grona organizacji pozarządowych wyklucza się z jednej strony podmioty należące do sektora publicznego (osoby prawne prawa publicznego, np. kraje federalne, powiaty, gminy, publiczne uniwersytety, fundacje publicznoprawne), z drugiej zaś osoby fizyczne oraz prawne prawa prywatnego nastawione na generowanie zysku, a zatem niemieszczące się w obszarze przepisów pożytku publicznego [Zimmer i Bräuer 2014, s. 5–8].

Do przedsiębiorstw społecznych w Niemczech zalicza się również spółki z ograniczoną odpowiedzialnością pożytku publicznego, nawet z udziałem kapitałowym strony publicznej (jak np. prowadzone w formie spółki z o.o. zakłady aktywizacji zawodowej dla osób niepełnosprawnych, z aportem do kapitału zakładowego w postaci parceli wniesionych przez jednostkę samorządu terytorialnego) [Balon 2006, s. 2].

Wyniki raportu SEFORIS [2014] wskazują, że przedsiębiorstwa społeczne w Niemczech charakteryzują się szczególną, często hybrydową strukturą finansowania. Zakres wykorzystywanych instrumentów finansowych obejmuje prywatne darowizny, sponsoring, dotacje z sektora publicznego, dochody własne z działalności gospodarczej na rynkach i quasi-rynkach. Wraz ze wzrostem przychodów i wiekiem firmy rośnie znaczenie składek członkowskich i dotacji z sektora publicznego. Z tych ostatnich korzysta 10,8% podmiotów działających krócej niż 4 lata, wobec 17,4% przedsiębiorstw funkcjonujących dłużej niż 20 lat. Z kolei ze składek członkowskich finansuje się 11,5% (1–4 lata) przedsiębiorstw z najkrótszym stażem na rynku i 37% z najdłuższym (> 20 lat). Z kolei im starsze przedsiębiorstwo, tym mniejszy udział w strukturze przychodów, wpływów z tytułu rynkowej sprzedaży dóbr i usług. W sektorze omawianych jednostek istnieje również silne zróżnicowanie pod względem obszaru, w którym przedsiębiorstwa społeczne są aktywne. Podczas gdy podmioty działające w dziedzinie edukacji i środowiska naturalnego często mają dostęp do rynkowych lub quasi-rynkowych źródeł zasilania kapitałowego, usługi socjalne są często finansowane przez inwestycje publiczne [Wolf 2014, s. 12].



Wykres 2. Struktura finansowania przedsiębiorstw społecznych w Niemczech

Źródło: Na podstawie [Wolf 2014, s. 12]

Włochy

Pojęcie „przedsiębiorstwo społeczne” po raz pierwszy pojawiło się we Włoszech w 1990 roku, gdzie było promowane przez rozpoczynające swoją działalność czasopismo zatytułowane „Impresa Sociale”. W tym czasie koncepcja ta została wprowadzona do wyznaczenia pionierskich inicjatyw, dla których włoski parlament utworzył formę prawną „spółdzielni socjalnej” w 1991 roku. W wyniku powstania pionierskiej, włoskiej ustawy kilka innych krajów europejskich wprowadziło także nowe formy prawne, odzwierciedlające przedsiębiorcze podejście, przyjęte przez rosnącą liczbę organizacji „not for profit”. Skupiały się one na misji społecznej, mimo że nomenklatura „przedsiębiorstwo społeczne” lub „spółdzielnia socjalna” nie zawsze były wykorzystywane jako takie w prawodawstwie. W niektórych przypadkach nowe formy prawne były prowadzone w postaci spółdzielni, podczas gdy inne podmioty reprezentowały bardziej otwarte modele przedsiębiorstw społecznych, tylko częściowo inspirowane tradycyjną spółdzielczością [Defourny i Nyssens 2008, s. 202–228].

W 2006 roku została prawnie uregulowana definicja przedsiębiorstwa społecznego jako świadczącego usługi związane z profilaktyką oraz zwalczaniem wykluczenia społecznego w ramach różnych form przewidzianych przez włoski system prawny [Defourny i Nyssens 2012, s. 11–33]. Przedsiębiorstwami społecznymi są spółdzielnie socjalne, organizacje ochotnicze, stowarzyszenia,

tradycyjne spółdzielnie, charytatywne instytucje publiczne i publiczne instytucje opieki społecznej oraz w niewielkim zakresie spółki akcyjne [Grohs, Schneider i Heinze 2013]⁹. Włosi jako pierwsi w Europie wprowadzili ustawę o spółdzielniach socjalnych. Stanowią one jedyną spośród wyżej wymienionych organizacji, która posiada wszystkie cechy przedsiębiorstwa społecznego, wykazuje je w sposób stały i działa na rzecz integracji zawodowej osób zagrożonych wykluczeniem społecznym.

W tworzeniu polskiego projektu ustawy o przedsiębiorstwach społecznych, do którego odniesiono się w rozdziale 6, wzorowano się m.in. na rozwiązaniach włoskich. Ich działalność jest związana przede wszystkim z opieką społeczną, obszarem zdrowia i edukacji (spółdzielnie typu A) oraz integracją zawodową (spółdzielnie typu B) [Defourny i Nyssens 2010, s. 32–53]. Spółdzielnie socjalne typu A nie mają szczególnych wymagań dotyczących zatrudniania personelu, natomiast w spółdzielniach socjalnych typu B kładzie się wyraźny nacisk na zaangażowanie pracowników znajdujących się w gorszym położeniu, co jest ujęte w definicji przewidzianej przez prawo.

Włoskie spółdzielnie społeczne stanowią istotną innowację zarówno na szczeblu krajowym, jak i międzynarodowym. Należy to wiązać z faktem, że pojęcie przedsiębiorstwa społecznego zostało po raz pierwszy użyte w Europie właśnie we Włoszech w 1980 roku, w celu identyfikacji innowacyjnych inicjatyw prywatnych powołanych przez grupy wolontariuszy, które zostały utworzone w celu dostarczania usług społecznych lub świadczenia działalności gospodarczej. Miały one na celu ułatwienie integracji osób upośledzonych. Mniej więcej w tym samym czasie organizacje realizujące podobne cele rozwijały się w wielu innych krajach europejskich. Początkowo były one realizowane za pomocą form prawnych *not for profit* usankcjonowanych przez krajowe systemy legislacyjne (stowarzyszenia, fundacje lub spółdzielnie). W niektórych przypadkach zostały one zmodyfikowane dla umożliwienia im połączenia działalności gospodarczej z realizacją celów społecznych. W rezultacie w niektórych krajach, takich jak Francja i Belgia, większość z tych organizacji przyjęła formy zrzeszania się, podczas gdy w innych krajach, takich jak Włochy, przyjęły formy współpracy, przyczyniając się do powstania spółdzielni socjalnych [Borzaga i Galera 2012, s. 95].

Ich beneficjentem jest przede wszystkim wspólnota lub istniejące w jej ramach grupy osób znajdujących się w trudnej sytuacji, nawet jeśli nie są one członkami spółdzielni. W odniesieniu do tych ostatnich mogą to być różne

⁹ „Wszystkie organizacje prywatne, w tym także ujęte w Piątej Księdze Kodeksu Cywilnego, które wykonują zorganizowaną, stabilną i główną działalność gospodarczą z myślą o produkcji lub wymianie towarów i usług użyteczności społecznej dla wspólnego interesu, oraz które spełniają wymagania artykułów 2, 3 i 4, mogą być traktowane jako przedsiębiorstwa społeczne” [Art. 1, par. 1, Law 24 March 2006, no. 155].

grupy osób bezpośrednio zainteresowanych jej działalnością. Należą do nich członkowie wykonujący działalność w przedsiębiorstwie i otrzymujący kompensatę pieniężną z tego tytułu; członkowie korzystający bezpośrednio z usług świadczonych przez spółdzielnię (osoby starsze i niepełnosprawne); członkowie finansujący i instytucje publiczne; członkowie ochotniczo pracujący na rzecz spółdzielni w spontaniczny i swobodny sposób, bez oczekiwania na osiągnięcie korzyści z tego tytułu. Ci ostatni nie mogą stanowić więcej niż 50% wszystkich pracowników spółdzielni.

Istotne ograniczenia ustawowe włoskich spółdzielni społecznych dotyczą również dystrybuowania zysków, które mogą podlegać podziałowi do 80% ich całkowitej wartości. Współczynnik zysku na każdą akcję nie może przekraczać dwóch procent wskaźnika mającego zastosowanie do obligacji wydanych przez Włoskie Służby Pocztove. Spółdzielnie socjalne mogą natomiast zawrzeć w swoim statucie postanowienie o niemożliwości podziału zysków pomiędzy ich członków [Borzaga i Santuari 2005, s. 26–27].

Oba typy spółdzielni (A i B) są przedsiębiorstwami mającymi charakter działalności produkcyjnej. Jak wcześniej zasygnalizowano, podmioty typu A mogą działać tylko w zakresie świadczenia usług społecznych, natomiast w podmiotach typu B szczególny nacisk kładzie się na kwestie zatrudniania pracowników znajdujących się w „gorszym” położeniu, którzy muszą stanowić co najmniej 30% wszystkich pracowników. Spółdzielnie zatrudniające takie osoby są zwolnione z płacenia krajowej składki na ich ubezpieczenie. Zgodnie z ustawą 381 celem spółdzielni socjalnych jest „realizowanie ogólnego interesu wspólnoty poprzez wspieranie ludzi i integrację społeczną obywateli”. Spółdzielnie socjalne odbiegają funkcjonalnie od tradycyjnych spółdzielni, które są zazwyczaj przeznaczone do zaspokojenia interesu ich członków; spółdzielnie socjalne realizują ogólny interes społeczności lokalnych lub integrację społeczną obywateli. Dominacja niekomercyjnego celu zależy nie tylko od decyzji członków założycieli, ale jest egzekwowana przez prawo poprzez częściowe ograniczenie podziału zysku oraz zakaz zmiany formy prawnej (spółdzielnie socjalne nie mogą się stać przedsiębiorstwami for profit ani przyjąć innej formy spółdzielni). Z biegiem lat spółdzielnie socjalne stały się kluczowymi graczami włoskiego systemu opieki społecznej, a także ważnym sektorem gospodarki. Organizacje odnotowują średnioroczną stopę wzrostu wynoszącą od 8 do 10, a nawet 20%. W 2008 roku np. przekroczyła ona 12%. Omawiane podmioty zatrudniają około 350 tys. pracowników, 35 tys. wolontariuszy i 4,5 tys. użytkowników. Spółdzielnie socjalne osiągają obroty w wysokości 9 mld euro, a tworzona wartość dodana wynosi ok. 5,3 mld euro. Z kolei zainwestowany kapitał jest to 7,2 mld euro.

Imponujący rozwój spółdzielni socjalnych we Włoszech nie przeszkodził rozwojowi innych rodzajów przedsiębiorstw społecznych zaangażowanych

w świadczenie usług socjalnych. Wynika to z regulacji prawnych odniesionych zarówno do działalności organizacji uprawnionych do wykonywania czynności mieszczących się w zakresie funkcjonowania przedsiębiorstwa społecznego, jak i obszarów ich zaangażowania. W tym kontekście nowa ustawa o przedsiębiorstwach społecznych (118/2005) wprowadza zasadę pluralizmu form organizacyjnych i nie bierze pod uwagę formy prawnej jako warunku kwalifikacji przedsiębiorstwa społecznego. Innowacyjny charakter prawa wynika z otwarcia się w kierunku nowych sektorów działalności innych niż pomoc społeczna, a także różnych rodzajów przedsiębiorstw uprawnionych do tego, by stać się podmiotem gospodarki społecznej. Jak już powiedziano, włoskie prawo przekroczyło granice form prawnych i organizacyjnych, umożliwiając różnym rodzajom organizacji (nie tylko spółdzielniom i tradycyjnym organizacjom non profit, ale także np. podmiotom komercyjnym (*investor – owned organizations*)), uzyskanie „prawnej marki” przedsiębiorstwa społecznego, pod warunkiem, że przestrzegają one zakazu dystrybucji i reprezentacji określonych grup interesariuszy.

Ustawa przewiduje również, że stowarzyszenia i fundacje, które mają zostać zarejestrowane jako przedsiębiorstwa społeczne, muszą przedstawić dowód swoich przedsiębiorczych planów. Z kolei firmy komercyjne aplikujące o uzyskanie statusu przedsiębiorstwa społecznego muszą spełniać pewne wymogi dotyczące dystrybucji świadczeń, z poszanowaniem przymusu całkowitego zakazu dystrybucji oraz udziałem zainteresowanych stron. Niemniej jednak ustawa spotkała się z pewnym oporem ze strony kwalifikujących się organizacji ze względu na przewagę uprzedzeń kulturowych oraz brak korzyści podatkowych dla podmiotów, które zdecydują się zarejestrować jako przedsiębiorstwa społeczne. W konsekwencji liczba zarejestrowanych organizacji jest raczej niska w porównaniu do liczby organizacji, które mogłyby się stać przedsiębiorstwami społecznymi (prawie 120 tysięcy podmiotów według sprawozdania IRIS Network) [Galera i Borzaga 2009, s. 210–228].

Wobec coraz większego zainteresowania spółdzielniami socjalnymi zarówno ze strony władz lokalnych, jak i centralnych istnieje potrzeba sformułowania bardziej precyzyjnej definicji tej formy organizacyjnej. Wskazuje się również na konieczność stworzenia innego sposobu przydzielania zamówień publicznych spółdzielniom społecznym. Konkurencyjne przetargi, głównie te, w których cena stanowi najistotniejsze kryterium, zmierzają do faworyzowania spółdzielni (lub firm komercyjnych posiadających status przedsiębiorstwa społecznego) tworzonych wyłącznie przez członków pracowników. Są one bowiem w stanie zredukować (w sposób nieregularny lub nawet nielegalny) koszty pracy poprzez wykorzystanie istniejących kryteriów odniesionych do liczby pracowników uprawnionych do zwolnienia np. z ubezpieczenia społecznego. Wskazuje się również na potrzebę rozwijania kultury przedsiębiorstw społecznych zwiększającej wśród spółdzielni społecznych poczucie ich wyjątkowości oraz związków

tego poczucia ze skutecznością i efektywnością funkcjonowania tego rodzaju podmiotów. Wyżej wskazane kwestie wydają się również aktualne w odniesieniu do polskich przedsiębiorstw społecznych.

Tabela 13. Korzyści i ograniczenia ustawy o przedsiębiorstwach społecznych we Włoszech

Korzyści	Ograniczenia
<ul style="list-style-type: none"> – wielość interesariuszy – zobowiązanie do sporządzania bilansu społecznego oraz wymóg transparentności i racjonalnego zarządzania – automatyczne przyznanie statusu przedsiębiorstwa społecznego spółdzielniom socjalnym – poszerzenie tradycyjnych pól działalności spółdzielniom socjalnym, definicja pracownika wykluczonego oraz pojęcie „publiczne” odnoszące się nie tylko do administracji publicznej, lecz także do sektora prywatnego – uznanie, że organizacje non profit, takie jak fundacje i stowarzyszenia, mogą zarządzać działalnością przedsiębiorstwa oraz że spółki nie muszą osiągać i następnie dokonywać dystrybucji zysków – dostęp do wolontariuszy, którzy do tej pory mogli pracować wyłącznie dla spółdzielni socjalnych 	<ul style="list-style-type: none"> – brak korzyści fiskalnych – skoro ustawa uznaje, że przedsiębiorstwa społeczne wytwarzają towary „użyteczności publicznej”, co stanowi oszczędność dla państwa, należało także przewidzieć sposób zwrócenia takiej oszczędności – wymogi dotyczące ładu korporacyjnego i odpowiedzialności nie są wystarczające do zapewnienia, że wyłącznie przedsiębiorstwa posiadające odpowiednią motywację wybierają formę przedsiębiorstwa społecznego – ustawa nie uniemożliwia tworzenia „sieci spółek holdingowych” przez spółki, które, bez motywacji społecznej wykorzystują przedsiębiorstwa społeczne – surowe ograniczenie w zakresie dystrybucji zysków, czego ryzykiem jest nieatrakcyjność dla kapitału spekulacyjnego (<i>risk capital</i>)
<p>Konieczne jest także udzielenie szczególnego wsparcia dla:</p> <ul style="list-style-type: none"> – wzmocnienia roli przedsiębiorstw społecznych jako kluczowych partnerów sektora publicznego w nowoczesnym efektywnym systemie opieki społecznej – zawodowego i menedżerskiego rozwoju zaangażowanych zasobów ludzkich (szczególnie menedżerów); używania i poprawy jakości społecznych systemów księgowych – wprowadzenia innowacyjnych narzędzi finansowych dla oceny wyników ekonomicznych i społecznych <p>Przedsiębiorstwa społeczne powinny wdrożyć strategie w celu:</p> <ul style="list-style-type: none"> – mniejszej zależności od sektora publicznego – wzmocnienia powiązań wzajemnych zarówno na poziomie przedsiębiorstw, jak i reprezentacji – wymiany doświadczeń i najlepszych praktyk w celu umożliwienia pozytywnego przepływu wiedzy pomiędzy różnymi sektorami – współpracy w celu promocji wspólnej wizji całego trzeciego sektora w zakresie potencjału i potrzeb przedsiębiorstw społecznych 	

Źródło: Na podstawie [Borzaga i Galera 2012].

Hiszpania

Ostatni kryzys finansowy silnie wpłynął na sferę społeczno-gospodarczą w Hiszpanii. W latach 2000–2008 hiszpańska gospodarka rosła w szybkim tempie. Znaczne inwestycje zostały dokonane w dziedzinie zdrowia, edukacji i opieki społecznej. Wydatki społeczne wzrosły o prawie 6% (20,2% do 26%), a hiszpański rząd uruchomił kilka inicjatyw mających na celu wspieranie przedsiębiorczości społecznej. Główne wyzwania społeczne w Hiszpanii dotyczą bezrobocia i imigracji; w konsekwencji rośnie zagrożenie ubóstwem oraz wykluczeniem społecznym. Bezrobocie wśród młodzieży osiągnęło najwyższy wskaźnik w Unii Europejskiej (54,6%). Od początku kryzysu nastąpił wzrost liczby młodych ludzi, którzy kontynuują naukę na poziomie uniwersyteckim lub szkół policealnych, jednak budżet przeznaczony na edukację został zmniejszony, a opłaty na publicznych uczelniach wzrosły.

Długotrwałe bezrobocie dotyka prawie 50% populacji bezrobotnych. Ze względu na brak kwalifikacji i umiejętności osoby, które podejmowały pracę w niepełnym wymiarze czasu lub o charakterze sezonowym, mają coraz większe trudności z odnalezieniem się na rynku pracy. Długotrwałe bezrobocie potęguje rozmiary wykluczenia społecznego i ubóstwa, ponieważ osoby pozostające bez pracy przez okres dłuższy niż jeden rok nie mają możliwości korzystania z pomocy społecznej (zasiłku dla bezrobotnych lub płacy społecznej). W konsekwencji 22% ludności hiszpańskiej jest zagrożonych ubóstwem lub wykluczeniem społecznym. Sytuacja imigrantów, osób niepełnosprawnych, ludzi starszych lub chorych jest dużo trudniejsza.

W innowacjach społecznych i przedsiębiorczości społecznej upatruje się ważną, uzupełniającą rolę w hiszpańskiej gospodarce służącą rozwiązywaniu wskazanych wyżej problemów społecznych [Cuadrado-Roura i Garcia-Tabuenca 2008, s. 18–24]. Realizowanie celów socjalnych w sposób przedsiębiorczy daje bowiem możliwości stymulowania „wspólnych wartości”, które pozytywnie wpływają na społeczeństwo i jego problemy. Hiszpania była jednym z pierwszych krajów europejskich, który przyjął ustawę o ekonomii społecznej. Rząd hiszpański (krajowy oraz 17 autonomicznych wspólnot) wraz z instytucjami i organizacjami opracował strategie i propozycje dotyczące zmiany przepisów w celu ułatwienia rozwoju społecznej przedsiębiorczości i innowacyjności, identyfikując trzy główne formy prawne dla przedsiębiorstw społecznych, tj. spółdzielnię socjalną, spółdzielnię pracy i organizację pożytku publicznego [Alvarez i in. 2011, s. 120–140].

Niemniej jednak istnieje wiele rodzajów podmiotów prawnych, które działają w ramach przedstawionych wyżej trzech głównych form. Większość z nich wywodzi się z idei spółdzielczości. Oprócz spółdzielni przedsiębiorstwa społeczne przyjmują formę stowarzyszeń i fundacji prowadzących działalność

gospodarczą, spółek z ograniczoną odpowiedzialnością czy spółek akcyjnych. Ponadto można wyodrębnić trzy dominujące modele operacyjne przedsiębiorczości społecznej w Hiszpanii. Pierwszy z nich polega na komercjalizacji usług społecznych i (lub) produktów oraz ich sprzedaży do grupy docelowej. Zakres tych działań obejmuje obszary związane z ochroną środowiska, pomocą społeczną, recyklingiem i edukacją. Drugi dominujący model jest związany z zatrudnieniem. Dotyczy on funkcjonowania przedsiębiorstw, które zapewniają programy integracyjne pracy dla wybranych grup ludzi, takich jak osoby niepełnosprawne, bezdomne, zagrożone ubóstwem, młodzież i byli więźniowie. Trzeci wyróżniający się model odzwierciedla tradycyjną rolę spółdzielni w kształtowaniu środowiska społecznego. Spółdzielnie pracy odegrały bowiem w przeszłości ważną rolę w rozwiązywaniu i promowaniu potrzeb społecznych. Wspólnoty autonomiczne wzmocniły solidarność i ducha współpracy [Nițulescu i Rimac 2014, s. 14].

Jak już wcześniej wskazywano, hiszpański rząd pełni ważną funkcję w promowaniu gospodarki społecznej poprzez tworzenie kluczowych instytucji, takich jak: General Directorate for the Promotion of Social Economy and the European Social Fund, oraz sformalizowanie porozumienia w sprawie gospodarki społecznej, wspólnie z każdą z 17 autonomicznych wspólnot [Audretsch i in. 2002]. Na poziomie regionalnym odnotowano znaczącą liczbę działań w celu podniesienia świadomości na ten temat. Na przykład w Katalonii rząd regionalny aktywnie wspiera przedsiębiorstwa społeczne w celu zwiększenia skali ich oddziaływania w tym regionie. Wiele instytucji finansowych (np. banków, takich jak LaCaixa, BBVA – Momentum Project, Banesto) opracowało projekty promujące i wspierające przedsiębiorstwa społeczne. Ustawa z 2011 roku o gospodarce społecznej (nr 5/2011) definiuje przedsiębiorstwa społeczne jako część ekonomii społecznej, a nie jako odrębną formę instytucjonalną. Zgodnie z ustawą omawiane podmioty powinny się kierować następującymi zasadami: (1) prymatem wzajemnych lub publicznych statutowych priorytetów (cele społeczne) nad generowaniem zysków; (2) demokratycznym, przejrzystym i partycypacyjnym zarządzaniem; (3) korzyściami uzyskiwanymi z działalności gospodarczej, które powinny być dystrybuowane głównie na podstawie wykonanych prac i usług świadczonych przez ich członków lub na podstawie pożytku publicznego (społecznego) cel organizacji; (4) niezależnością od władz publicznych (tj. wolontariat, prywatne osoby prawne); (5) zobowiązaniem do solidarności wewnętrznej i zewnętrznej, rozwoju lokalnego, spójności społecznej, integracji i zrównoważenia. W ostatnich latach rozwinęło się wiele przedsiębiorstw społecznych opartych na programach integracyjnych [Nițulescu i Rimac 2014, s. 3].

Wyniki badań pokazują, że w 2014 roku prawie 65% hiszpańskich przedsiębiorstw społecznych było aktywnych przez okres dłuższy niż 10 lat. Ich

działalność obejmuje zróżnicowany obszar przemysłu i usług socjalnych, jednak przede wszystkim koncentruje się wokół aktualnych problemów społecznych w celu zmniejszenia poziomu bezrobocia i wykluczenia społecznego. W celu ułatwienia procesu reintegracji zatrudnienia opracowane zostały integracyjne programy pracy, szkolenia edukacyjne oraz związane z przekwalifikowaniem pracowników [Wajszczyk 2015].

Hiszpańskie *savings banks* (caja de ahorros or informally just caja, Catalan: caixa d'estalvis, Galician: caixa de aforros, informally ,caixa', Basque: aurrezki kutxa) należą do najważniejszych zwolenników finansowania inicjatyw przedsiębiorstw społecznych. W ostatnim czasie ich przekształcanie się w banki komercyjne spowodowało znaczny odsetek niepowodzeń wśród przedsiębiorstw społecznych. Ponadto należy wskazać, że obserwowane w Hiszpanii pragnienie niezależnienia się przez omawiane podmioty od publicznego wsparcia sprawia, że coraz częściej podejmują one działania o charakterze rynkowym, jednocześnie skupiając się na ważnych sprawach społecznych.

Obecnie hiszpańskie instytucje finansowe zasilające kapitałowo przedsiębiorstwa społeczne skupiają się wokół: BBVA (*Momentum Project*), LaCaixa (*Emprenduria Social Program*), BANESTO (platformy przedsiębiorczości). Są one najbardziej aktywnymi instytucjami finansowymi, promują i wspierają przedsięwzięcia w sektorze przedsiębiorstw społecznych i innowacyjne inicjatywy, np.: StoneSoup Consultancy, będąc pionierem na rynku obligacji wpływu społecznego w Hiszpanii, czy UpSocial, która utworzyła fundusz na rzecz badań i rozwoju społecznego w Hiszpanii.

W sektorze ekonomii społecznej w Hiszpanii funkcjonują ponad 43 tysiące różnego rodzaju przedsiębiorstw społecznych zatrudniających blisko 2,5 mln osób. Ich łączny dochód wynosi ponad 76 miliardów euro rocznie. Aż 22 tysiące firm z celem społecznym to spółdzielnie. Ten model przedsiębiorczości nadal silnie zyskuje na znaczeniu w kraju Półwyspu Iberyjskiego, gdyż istnieje rosnąca potrzeba wyrównywania braków w obszarach istotnych dla obywateli, lecz zaniedbywanych przez państwo. Głównymi założeniami funkcjonowania spółdzielni jest rezygnacja z konsumpcjonizmu i gromadzenie kapitału na rzecz relacji z ludźmi opartymi na wzajemności [Wajszczyk 2015].

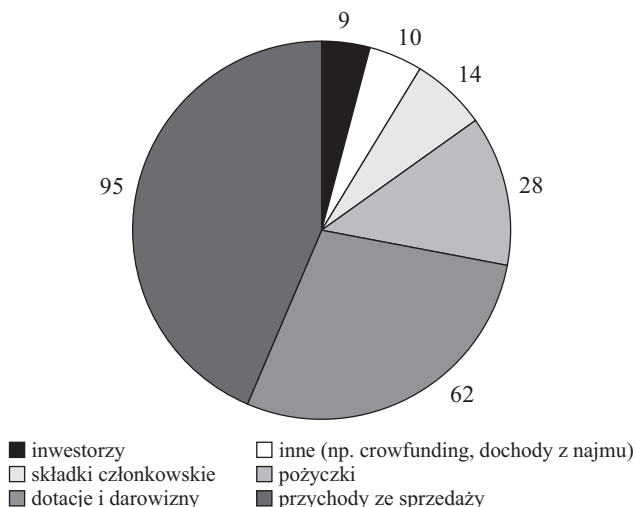
Kooperatywa ma swoje przedstawicielstwa w całej Hiszpanii. W ramach jej działalności został opracowany nowy system edukacyjny, mieszkaniowy, zdrowotny, finansowy, transportowy, komunikacyjny. Jej „integralność” polega na tzw. podejściu całościowym, obejmującym np. w obszarze ochrony zdrowia zarówno sieć farm z naturalną i zdrową żywnością, jak i system opieki zdrowotnej. Wśród podmiotów gospodarki społecznej w Hiszpanii na szczególną uwagę zasługują integracyjne przedsiębiorstwa społeczne, które są najbardziej aktywne w zakresie szkoleń i kreowania zatrudnienia dla osób wykluczonych z rynku pracy. Głównym celem integracyjnych przedsiębiorstw społecznych jest

pomoc bezrobotnym o niskich kwalifikacjach, którzy są narażeni na trwałe wykluczenie z rynku pracy, przywrócenie ich do społeczeństwa, głównie poprzez działalność produkcyjną [Vidal i Claver 2004, s. 4–6].

Tabela 14. Źródła finansowania działalności przedsiębiorstw społecznych w Hiszpanii

Forma prawna PS	Główne źródło finansowania PS	Pozostałe źródła finansowania PS
Spółdzielnie (w tym spółdzielnie społeczne)	wynik handlowy	składki członkowskie, dotacje, darowizny, dochód z zleconych zadań publicznych
Fundacje i stowarzyszenia	dotacje i darowizny	wynik handlowy, dochody z najmu
WISE	wynik handlowy	składki członkowskie, dotacje, darowizny, dochód ze zleconych zadań publicznych
Centra pracy chronionej	wynik handlowy	składki członkowskie, dotacje, darowizny, dochód ze zleconych zadań publicznych

Źródło: Na podstawie [A Map 2014, s. 23].



Wykres 3. Źródła finansowania przedsiębiorstw w Hiszpanii w 2011 roku (w %)

Źródło: Na podstawie [Nițulescu i Rimac 2014, s. 16]

Wyniki raportu SEFORIS [2014] wskazują, że głównym źródłem finansowania przedsiębiorstw społecznych w 2011 roku był ich wynik handlowy (95% badanych podmiotów). Ich działalność finansowana jest również ze składek członkowskich (14%), dotacji i darowizn (62%) lub pożyczek (28%). Ważnym źródłem zasilania kapitałowego omawianych podmiotów w Hiszpanii stał się crowdfunding czy dochody z najmu (10%). Finansowanie społecznościowe wykorzystują również stowarzyszenia i fundacje, które w znacznej mierze starają się być niezależne od finansowania publicznego i ich członków.

Dotacje mają szczególne znaczenie dla przedsiębiorstw społecznych w Hiszpanii, ponieważ wiele instytucji finansowych i samorządów wykorzystuje tego typu wsparcie do promowania i wspierania inicjatyw przedsiębiorczości społecznej. Hiszpański rząd stosuje szczególny rodzaj grantów dla przedsiębiorstw społecznych dostarczających korzyści osobom wykluczonym społecznie (osobom starszym, niepełnosprawnym czy imigrantom). Podmioty te oferują na przykład miejsca pracy dla osób niepełnosprawnych czy tymczasowe schronienie dla bezdomnych. Konkurencja wśród przedsiębiorstw społecznych ubiegających się o dotacje jest bardzo duża, a niektóre z nich są przeznaczone wyłącznie dla nowych projektów, a nie dla już istniejących.

Grecja

W najsilniej dotkniętej światowym kryzysem finansowym zapoczątkowanym w 2008 roku Grecji kwestie dotyczące ekonomii społecznej i przedsiębiorczości społecznej zostały uregulowane na mocy ustawy 4019/2011 z 30 września 2011. Składa się ona z 20 artykułów. Artykuł 1, § 1 identyfikuje ekonomię społeczną jako „sumę działalności gospodarczej, przedsiębiorczych, produkcyjnych i społecznych działalności, podejmowanych przez podmioty prawne lub stowarzyszenia, których celem statutowym jest prowadzenie zbiorowych korzyści oraz usług dla szerszych interesów społecznych”. Podmiotami należącymi do ekonomii społecznej ustawa określa następujące jednostki (art. 14 ustawy): spółdzielcze przedsiębiorstwo społeczne – *social cooperative enterprises* (ustawa 4019/2011), spółdzielnie socjalne z ograniczoną odpowiedzialnością (ustawa 2716/1999) oraz istniejące podmioty prawne, które łącznie spełniają następujące kryteria: a) mają ustawowy cel dostarczania korzyści społecznych poprzez produkcję towarów lub świadczenie usług o charakterze zbiorowym, jak i społecznym; b) zapewniają pierwszeństwo dobru jednostek; c) charakteryzują się demokratycznym systemem podejmowania decyzji; d) cieszą się autonomią w zarządzaniu ich działalnością; e) zyski są wykorzystywane przede wszystkim na finansowanie celów statutowych, a w drugiej kolejności na ewentualny ograniczony podział zysku; f) funkcjonują na zasadzie zrównoważonego rozwoju.

Obszary działalności przedsiębiorstw społecznych zostały wskazane w art. 2, § 2 i 14, w którym opisano je ze względu na poszczególne formy prawne ich występowania (por. tabela 15).

Tabela 15. Formy prawne i charakterystyka działalności przedsiębiorstw społecznych w Grecji

Forma prawna działalności przedsiębiorstwa społecznego	Charakterystyka działalności
Integracyjne spółdzielcze przedsiębiorstwo społeczne (<i>social cooperative enterprises of integration</i>) Spółdzielnie socjalne w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (<i>limited liability social cooperatives</i>)	koncentrują się na integracji i włączeniu osób pozbawionych stabilizacji (<i>volatile population groups</i>) do życia gospodarczego i społecznego
Opiekuńcze spółdzielcze przedsiębiorstwo społeczne (<i>social cooperative enterprises of care</i>)	koncentrują się na produkcji oraz dostarczaniu towarów i usług opieki społecznej / o charakterze społecznym dla określonych grup społecznych, takich jak: osoby starsze, niemowlęta, dzieci, osoby niepełnosprawne i przewlekle chore
Spółdzielcze przedsiębiorstwo wspólnego i produkcyjnego celu (<i>social cooperative enterprises of collective and productive purpose</i>)	skupiają się na produkcji wyrobów i świadczeniu usług w celu zaspokojenia potrzeb zbiorowości (w obszarze kultury, środowiska naturalnego, ekologii, edukacji, świadczenia usług socjalnych, promowania lokalnych produktów, zachowania obszarów „tradycyjnej” działalności i rzemiosła itd.), które również promują interes lokalny i zbiorowy, rozwój zatrudnienia, poprawę spójności społecznej i wzmocnienie rozwoju lokalnego lub regionalnego

Źródło: Na podstawie [Nasioulas 2011, s. 6].

Powyższe trzy kategorie przedsiębiorstw społecznych są zawarte w podstawowej definicji spółdzielczego przedsiębiorstwa społecznego – wprowadzonego przez art. 2 § 1 Ustawy, w myśl którego spółdzielcze przedsiębiorstwo społeczne zostało ustanowione jako podmiot ekonomii społecznej. Zgodnie z ustawą jest to spółdzielnia cywilna działająca dla celów społecznych i posiadająca zdolności przedsiębiorcze. Członkowie spółdzielczego przedsiębiorstwa społecznego mogą być zarówno osobami fizycznymi, jak i podmiotami prawnymi. Każdy z nich posiada jeden głos, niezależnie od udziałów spółdzielczych będących w ich posiadaniu. Ekonomia społeczna w Grecji, zgodnie z postanowieniami ustawy 4019/2011, obejmuje wyłącznie rodzaje spółdzielni społecznych opisanych szczegółowo w art. 2 wraz ze spółdzielniami socjalnymi w formie spółki

z ograniczoną odpowiedzialnością przewidzianymi przez ustawę 2716/1999. Stan prawny w zakresie utworzenia i zarządzania spółdzielczym przedsiębiorstwem społecznym jest zawarty w ogólnych przepisach ustawy 1667/1986.

Zyski spółdzielczych przedsiębiorstw społecznych nie są dystrybuowane na rzecz ich członków, z wyjątkiem gdy są oni jej pracownikami. W takim przypadku nadwyżka finansowa jest wypłacana raz w roku w wysokości 5% utworzonej rezerwy, a w 35% są wypłacane pracownikom przedsiębiorstwa jako motywacja dla większej wydajności pracy. Pozostała część zysku jest przeznaczana na działalność przedsiębiorstwa w zakresie tworzenia nowych miejsc pracy. Przywileje finansowe, gospodarcze i podatkowe są opisane w art. 9 i 10 ustawy. Szczególnie interesujące jest ustanowienie Funduszu Ekonomii Społecznej, który przyczynia się do rozwoju gospodarczego danego przedsiębiorstwa społecznego [Nasioulas 2011, s. 5–7].

Osoby zatrudnione w spółdzielczym przedsiębiorstwie socjalnym, które należą do „niestabilnych” grup społecznych, mogą korzystać z opieki społecznej, subwencji, dodatków lub opłat szpitalnych. Jednocześnie są beneficjentami opisanych wyżej zasad podziału zysku. Spółdzielcze przedsiębiorstwo społeczne nie podlega opodatkowaniu podatkiem dochodowym od zysku, który jest przeznaczony na utworzenie rezerwy lub wyżej wskazany rozwój aktywności zatrudnienia. Wreszcie odsetek zysków wypłacanych pracownikom podlega opodatkowaniu podatkiem dochodowym tylko i wyłącznie w ramach pierwszego poziomu stawki podatku od obecnie obowiązujących. Każdy inny poziom stawki podatku dla tego dochodu nie znajduje zastosowania w przypadku omawianych podmiotów.

Zgodnie z zapisami art. 16 ustawy zostały wprowadzone nowe uregulowania dotyczące zamówień publicznych, w których instytucje zamawiające na etapie zamówienia muszą brać pod uwagę istotne aspekty społeczne jako kryteria umowy. Warunki te mogą dotyczyć np.: a) możliwości zatrudnienia, b) integracji społecznej „niestabilnych” grup społecznych, c) równości szans, d) dostępności dla szerokiej grupy odbiorców, e) zrównoważonego rozwoju, w tym kwestii etyki w biznesie, f) szerszego stosowania CSR (*corporate social responsibility*).

Artykuł 14 przewiduje ustanowienie głównego rejestru społecznej przedsiębiorczości, który zawiera dwie części: pierwsza dotyczy rejestracji przedsiębiorstw społecznych, w której będą ewidencjonowane przedsiębiorstwa społeczne. Druga sekcja odnosi się do niektórych spółdzielni cywilnych określonych w ustawie 1667/1986. Zasady dotyczące planowania, koordynacji, monitorowania i oceny ekonomii społecznej są prowadzone głównie przez Specjalne Służby dla Integracji Społecznej i Ekonomii Społecznej, które podlegają Generalnemu Sekretariatowi Zarządzania Wspólnymi Zasobami Ministerstwa Pracy i Opieki Społecznej [Seyfried i Ziomas 2005, s. 34].

Dominującymi obecnie formami aktywności przedsiębiorstw społecznych, mającymi na celu przede wszystkim walkę ze społecznym wykluczeniem, są spółdzielnie socjalne, spółdzielnie socjalne z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółdzielnie rolnicze, w tym agroturystyczne, utworzone głównie przez kobiety na obszarach wiejskich z potencjałem w zakresie turystyki [Nasioulas 2012, s. 152]. Uznaje się je za najbardziej typowe dla przedsiębiorstw społecznych w Grecji. Odgrywają one niezwykle ważną rolę, gdyż grecka gospodarka posiada nadal wyraźnie rolniczy charakter. Rolnictwo w Grecji jest najważniejszym sektorem zatrudnienia. Pracuje w nim ok. 12% osób zatrudnionych na krajowym rynku pracy, a poziom zatrudnienia jest wyższy od średniego w Unii Europejskiej. Potrzeba dywersyfikacji działalności gospodarczej na obszarach wiejskich w połączeniu z możliwościami, które pojawiły się w związku ze wzrostem zapotrzebowania na „naturalne produkty”, doprowadziły do pojawienia się lokalnych inicjatyw na rzecz przedsiębiorczości społecznej. W Grecji poziom bezrobocia na wsi jest szczególnie wysoki wśród kobiet, głównie młodych i mających ponad pięćdziesiąt lat. Ich niekorzystna zarówno pod względem gospodarczym, jak i społecznym sytuacja oraz potencjalny wkład w endogeniczny rozwój lokalnych społeczności rolniczych stanowią przyczyny rozpowszechnienia agroturystycznych spółdzielni socjalnych kobiet [Triantafyllopoulou 2012, s. 115–117].

Tabela 16. Przedsiębiorstwa społeczne w Grecji w 2012 roku

Przedsiębiorstwa społeczne w Grecji	Liczba przedsiębiorstw	Liczba miejsc pracy	Członkowie
Spółdzielnie rolne	6 376	11 300	713 714
Spółdzielnie mieszkaniowe	545	–	120 242
Spółdzielnie elektryków	23	200	600
Spółdzielnie hydraulików	33	200	2 500
Agroturystyczne spółdzielnie kobiet	130	100	2 000
Spółdzielnie farmaceutów	41	1 500	5 500
Spółdzielnie socjalne w formie spółek z o.o.	16	400	2 000
Spółdzielnie ubezpieczeń wzajemnych	7	40	10 000
Morskie spółdzielnie ubezpieczeń wzajemnych	1	5	50

Źródło: Na podstawie [Nasioulas 2012, s. 142].

Z kolei funkcjonowanie spółdzielni społecznych z ograniczoną odpowiedzialnością dotyczy przede wszystkim ułatwiania działalności gospodarczej osobom dotkniętym problemami psychicznymi i są tworzone z udziałem pacjentów, lekarzy oraz szerokiego grona zainteresowanych stron. Zapewniają tym

samym społeczną integrację oraz godne zatrudnienie osobom potrzebującym szczególnego wsparcia. Działanie tego rodzaju spółdzielni służy zarówno celom terapeutycznym, jak i przedsiębiorczym. Dają swoim członkom możliwość odzyskania umiejętności oraz zdobycia nowych kompetencji poprzez szkolenia w miejscu pracy, a także doświadczenia zawodowego. Funkcjonowanie tych jednostek obejmuje zarówno osoby niepełnosprawne, jak i w pełni sprawne, co pozwala na uniknięcie tworzenia „chronionej” formy organizacyjnej działalności. Podmioty te wykazują przy tym szczególną dynamikę w kierunku poprawy ich zdolności przedsiębiorczych [Ketsetzopoulou 2010, s. 7–14].

Oba omawiane typy spółdzielni charakteryzują się zdolnością do sprawnego komercyjnie funkcjonowania, choć ich poziom ekonomicznej samodzielności jest różny. W przypadku spółdzielni agroturystycznych jest on większy w porównaniu do spółdzielni socjalnych utworzonych przez konkretne grupy wykluczonych społecznie osób. Te ostatnie polegają bardziej na dotacjach. Jak już wcześniej wspomniano, agroturystyczne spółdzielnie kobiet finansują się z dochodów z działalności gospodarczej oraz – w mniejszym stopniu – z dotacji państwowych [Seyfried i Ziomas 2005, s. 34].

Wśród kilkuset spółdzielni socjalnych w Grecji bardzo niewielką grupę stanowią jednostki, których działalność jest zorientowana na integrację pracy lub opiekę społeczną. Zdecydowana większość istniejących przedsiębiorstw społecznych ma charakter produkcyjny, co oznacza, że w mniejszym lub większym stopniu angażowane są w tradycyjne działalności ekonomiczne (np. rękodzieło) związane ze świadczeniem produktów i usług na wolnym rynku. W odpowiedzi na narastający problem wykluczenia społecznego obserwuje się wzrost liczby powstających organizacji zajmujących się głównie rozwiązywaniem konkretnych problemów i zaspokajaniem potrzeb niektórych, szczególnie wrażliwych grup społecznych (osób niepełnosprawnych, imigrantów, mniejszości etnicznych itp.) poprzez prowadzenie szkoleń, pomocy psychologicznej i społecznej czy rehabilitację [Nasioulas i Mavroeidis 2013, s. 3–5].

Rynek inwestycji społecznych nie istnieje w Grecji. Nie ma wyspecjalizowanych pośredników finansowych lub instrumentów, które zaspokajają specyficzne potrzeby greckich przedsiębiorstw społecznych. Dostawcy finansowania omawianych podmiotów znikli w okresie kryzysu gospodarczego. Dostęp nawet tradycyjnych MŚP do kapitału, w szczególności zatem przedsiębiorstw społecznych, jest obecnie w Grecji niezwykle trudny. Jedynym potencjalnym źródłem zasilania finansowego podmiotów gospodarki społecznej mogłyby być banki spółdzielcze działające w Grecji, jednak kryzys zadłużenia i długotrwała recesja greckiej gospodarki sprawiły, że ucierpiał cały system bankowy, co spowodowało drastyczne ograniczenie kredytów. Re-engineering greckiego systemu bankowego rozpoczął także proces reorganizacji w sektorze bankowości spółdzielczej.

Obecne możliwości finansowania działalności przedsiębiorstw społecznych w Grecji tworzą krajowe lub zagraniczne fundusze publiczne ukierunkowane na finansowanie określonego projektu. Greckie przedsiębiorstwa społeczne często nie posiadają jednak zdolności do ich realizacji, niektóre z nich starają się pozyskać kapitał z „alternatywnych” źródeł finansowania, takich jak crowdfunding [Manoudi, Balourdos i Marini 2014, s. 9].

Szwecja

Ekonomia społeczna we współczesnym rozumieniu tego pojęcia została zauważona i rozwijana w Szwecji stosunkowo niedawno – po przystąpieniu do Unii Europejskiej w 1995 roku. Mimo że tradycja ruchów społecznych w tym kraju sięga XIX wieku, Szwecja – w porównaniu do wielu innych krajów europejskich – posiada rozległy system opieki społecznej [Mullally 2006, s. 9–28].

Do najważniejszych wyzwań społecznych w Szwecji należy w pierwszej kolejności zaliczyć starzenie się społeczeństwa. Od 1968 do 2012 roku zwiększył się również udział ludności powyżej 65 lat z 13,4% do 19,1%. Ponadto w Szwecji można zaobserwować wysoki poziom bezrobocia wśród młodzieży, wynoszący 25%. Odsetek ten wzrósł w ciągu ostatniej dekady i jest znaczący, również w porównaniu do standardów europejskich. Kolejnym negatywnym zjawiskiem w Szwecji jest zwiększenie nierówności ekonomicznych, których rosnący trend wyraźnie zarysowuje się w ostatnich dwudziestu latach, niezależnie od sposobu ich pomiaru.

Rosnące wyzwania dla finansowania potrzeb państwa opiekuńczego obnażyły lukę, w której przedsiębiorstwa społeczne mają do odegrania ważną rolę. Ich duży udział można dostrzec szczególnie w sektorze przemysłowym, w którym znajduje zatrudnienie wielu pracowników. Mimo że średni wiek tego sektora wynosi ponad piętnaście lat, obserwuje się znaczne odmłodzenie omawianych jednostek, przede wszystkim wśród wielu małych przedsiębiorstw społecznych. W ostatnich latach nastąpił bowiem wzrost liczby organizacji wspierających przedsiębiorstwa gospodarki społecznej, postrzeganych jako pośredników, którzy łączą omawiane podmioty z potencjalnymi inwestorami i finansistami. Ci ostatni tworzą sieci wzajemnych powiązań i platformy, organizują seminaria, wsparcie modeli biznesowych i operacyjnych oraz dokonują oceny skutków społecznych funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych w Szwecji [Alamaa 2014, s. 1–3].

Mimo że nie istnieje obecnie definicja przedsiębiorstwa społecznego w Szwecji niektóre podmioty przyjmują formę prawną opisaną jako „*Aktiebolag med sårskild Vinstutdelningsbegränsning*” (SVB). Jest to spółka z ograniczoną odpowiedzialnością ze szczególnymi ograniczeniami w zakresie wypłaty dywidendy.

Pierwotnie nie została ona powołana dla konkretnych celów. Nie cieszy się również znacznym zainteresowaniem wśród przedsiębiorców. W 2014 roku zarejestrowanych było bowiem zaledwie 50 tego typu jednostek.

Większość społecznych przedsiębiorstw w Szwecji jest wciąż organizacjami non profit. Mniejszy udział w sektorze zajmują spółdzielnie socjalne i fundacje, aktywne wśród WISE, oraz spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, których udział wśród „młodych” przedsiębiorstw społecznych rośnie [Wilkinson 2014]. Z kolei przedsiębiorstwa o bardziej ustabilizowanej pozycji rynkowej prezentują hybrydowe formy prawne, najprawdopodobniej z uwagi na łatwiejsze możliwości wypłacania pensji poprzez spółkę, a także korzystanie z dotacji przy jednoczesnym transparentnym prowadzeniu operacji gospodarczych. Pozyskanie tych ostatnich jest bardziej skomplikowane w przypadku spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Jak wspomniano wyżej, niektóre nowo powstałe przedsiębiorstwa społeczne przyjmują formę prawną SVB. Większość aktywnych agencji i pośredników potwierdza jednak, że korzyści z tej formy prawnej nadal są niewyraźne [Jamburia 2013].

Odnosząc się do spółdzielni socjalnych, większość z nich zaadaptowała formę stowarzyszenia ekonomicznego (*ekonomisk trening*), tj. organizacji prowadzącej działalność gospodarczą, której celem jest wspieranie interesów ekonomicznych swoich członków poprzez prowadzenie komercyjnej działalności biznesowej [Chell, Nicolopoulou i Karatas-Özkan 2010, s. 485–493].

Do najistotniejszych cech stowarzyszeń gospodarczych należy zaliczyć [Jamburia 2015, s. 16]:

- przysparzanie ekonomiczno-społecznych korzyści pracownikom dzięki możliwości prowadzenia działalności gospodarczej,
- otwarte członkostwo dla potencjalnych beneficjentów pracujących w stowarzyszeniu,
- przestrzeganie zasady jedna osoba – jeden głos,
- reinwestowanie zysków w celu wzmocnienia misji społecznej,
- niezależność od sektora publicznego.

Stowarzyszenia ekonomiczne nie stanowią formy stowarzyszeń nienastawionych na zysk ani nie oczekuje się od nich realizowania celów charytatywnych. Z drugiej strony przedsiębiorstwa tego typu dobrze sobie radzą z ryzykiem ekonomicznym, gdy są kierowane przez demokratyczny zarząd. Podobnie stowarzyszenia, których celem jest tworzenie możliwości podejmowania płatnej pracy w działalności biznesowej, zazwyczaj opowiadają się za formą stowarzyszenia ekonomicznego. Zrzeszeni członkowie w praktyce ograniczają się głównie do osób niepełnosprawnych, którzy pracują lub są w inny sposób aktywni w pracy społecznej spółdzielni. Interesujący jest fakt, że stowarzyszenia posiadają często jednego lub dwóch opiekunów, w większości przypadków niewywodzących się z osób zrzeszonych oraz niewchodzących w skład organów zarządczych, jednak

pełniących wobec nich funkcję doradczą. Mogą to być pracownicy komunalni. Ich pensje są w całości lub częściowo pokrywane z dotacji samorządowych. W około dwudziestu procentach przypadków płace opiekunów są finansowane w całości przez spółdzielnię. Celem stowarzyszeń gospodarczych jest realizacja, poprzez prowadzenie działalności gospodarczej w zakresie komercyjnie atrakcyjnych dóbr i usług, kontekstu społecznego dla osób długotrwale chorych i niepełnosprawnych, które nie mogą konkurować na rynku pracy, a pomoc instytucji publicznych nie stanowi dla nich realnej alternatywy. Realizacja tego celu opiera się na samopomocy, równouprawnieniu i przedsiębiorczości społecznej [Stryjan i Laurelii 2002].

Spółdzielnie socjalne w Szwecji przyjmują także formę stowarzyszenia wolontariackiego (ideell). Charakteryzuje ona podmioty, które skupiają się przede wszystkim na kwestiach społecznych, natomiast aktywność biznesowa cechuje się mniejszym w porównaniu do spółdzielni socjalnych w formie stowarzyszeń ekonomicznych obrotem finansowym. Ta forma organizacyjna spółdzielni nie jest zatem nastawiona na zysk. Prowadzenie stowarzyszenia wolontariackiego nie wiąże się również ze znaczącym ryzykiem ekonomicznym.

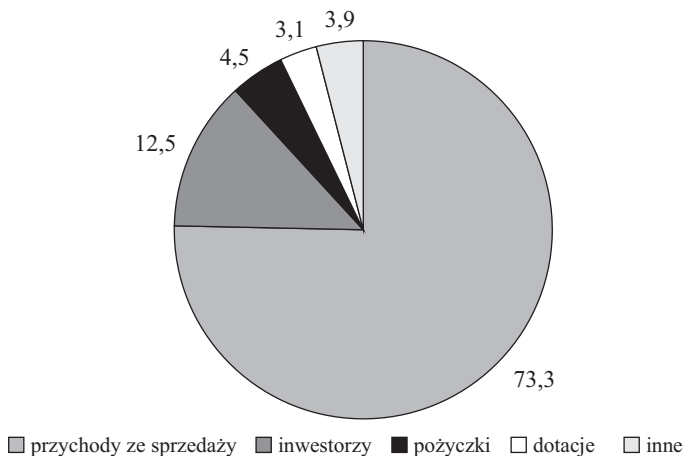
Wszystkie spółdzielnie socjalne w Szwecji produkują dobra lub świadczą usługi, które są dostępne na wolnym rynku. Jak wskazują Y. Stryjan i E. Laurelii, istnieje kilka typów szwedzkich przedsiębiorstw społecznych różniących się skalą prowadzonej działalności. Pierwszy z nich to stowarzyszone spółdzielnie socjalne prowadzące relatywnie niewielką działalność biznesową. Ich głównym celem jest tworzenie kontekstu społecznego i wzmacnianie wiary w siebie swoich członków. Spółdzielnie tego rodzaju często współpracują z samorządami lub centrami prowadzonymi przez fundacje. Drugim typem spółdzielni socjalnych są jednostki, które prowadzą działalność biznesową o niewielkim potencjale ekonomicznym. Osiągają natomiast istotne rezultaty terapeutyczne, np. praca z psami (psie żłobki), uprawy roślin, rękodzieło i inne. Trzeci z wyróżnionych przez autorów typów spółdzielni prowadzących działalność ekonomiczną realizuje cel związany z zapewnieniem ich członkom pracy i środków finansowych [Stryjan i Laurelli 2002].

Źródła finansowania przedsiębiorstw społecznych stanowią bardzo aktualny temat dyskusji w Szwecji. Przedsiębiorcy, inkubatory przedsiębiorczości, urzędy i agencje wspierające wskazują, że niewystarczający dostęp przedsiębiorstw gospodarki społecznej do kapitału jest jedną z głównych barier zarówno na etapie ich powstawania, jak i rozwoju.

Wzrost dywersyfikacji i odmłodzenie sektora przedsiębiorstw społecznych implikuje konieczność większego zróżnicowania źródeł zasilania kapitałowego omawianych jednostek. Wiele nowych koncepcji jest obecnie rozwijanych w tym zakresie w Szwecji. Dyskusje o alternatywnych formach finansowania przedsiębiorstw społecznych obejmują przede wszystkim: crowdfunding,

inwestycje wpływu społecznego (*social impact*), mikrofinansowania, regionalne fundusze inwestycyjne oraz społeczne obligacje. Kilka rozwiązań finansowych pochodzi z sektora czysto komercyjnego.

Dane zawarte w raporcie SEFORIS [2014] sugerują, że szwedzkie przedsiębiorstwa społeczne mają wysoki udział przychodów pochodzących ze sprzedaży dóbr/świadczenia usług. Kapitał pozyskany od inwestorów społecznych stanowi drugie co do wielkości źródło finansowania (prawie 13%). Podkreśla to silną orientację przedsiębiorczą omawianych jednostek. Na uwagę zasługują regionalne społeczne fundusze inwestycyjne, które zwiększyły swoje znaczenie jako źródło kapitału, zwłaszcza w średniookresowej perspektywie działalności omawianych jednostek. W wielu regionach Szwecji stanowi on podstawowy kapitał finansowy dla społecznych działań i projektów. W 2013 roku w 46 z 290 gmin działał jakiś rodzaj społecznego funduszu inwestycyjnego.



Wykres 4. Źródła przychodów przedsiębiorstw społecznych w Szwecji w 2010 roku (w %)

Źródło: Na podstawie [Alamaa 2014]

Interesujące są również platformy finansowe mające na celu zwiększenie dostępności kapitału dla przedsiębiorstw społecznych w Szwecji. Mikrofund West jest jedną z takich inicjatyw. Koncentruje się głównie na spółdzielniach i przedsiębiorstwach społecznych. Fundusz ten może być postrzegany jako wzór do naśladowania dla mikroinicjatyw finansowych, które rozwijają się w całej Szwecji. Ponadto istnieją jeszcze dwie inicjatywy finansujące omawiane jednostki: Fundusz Mikro Z (Jämtland) oraz Fundusz Mikrowschodni (Stockholm County). Finansowanie z funduszy mikro pochodzi z połączenia organizacji publicznych i prywatnych [Bergstrand 2015, s. 71].

Kolejną formą kapitałowego zasilania przedsiębiorstw społecznych w Szwecji mogą się okazać obligacje wpływu społecznego (SIB). Szwedzki parlament wprowadził w 2016 roku pilotażowy program emisji tego typu instrumentu. Wsparciem ma zostać objętych 60 młodych ludzi pozbawionych opieki rodziny, a celem interwencji jest poprawa wyników w nauce i zredukowanie ryzyka konieczności przebywania pod dalszą opieką pozarodzicielską. Dostrzega się w tym zakresie potrzebę poprawy zdolności mierzenia wpływu społecznego, głównie z uwagi na to, że obecne standardy są nadal postrzegane jako zbyt złożone i czasochłonne. Wymogi pomiaru oddziaływania społecznego będą coraz większe wraz z rosnącym poziomem złożoności struktur płatności, takich jak wynagradzanie przedsiębiorstw społecznych za efekty czy inwestorów w przypadku emisji obligacji wpływu społecznego.

Swoją aktywność w zakresie finansowania przedsiębiorstw społecznych wykazują także w niewielkim zakresie dwa małe banki – Ekobanken and JAK-banken – które koncentrują się na finansowaniu działalności w obszarze: społecznym, ekologii i kultury. Istnieje także kilka inicjatyw (głównie napędzanych przez inkubatory przedsiębiorczości, przedstawicieli środowisk akademickich i pośredników) starających się zachęcać społeczne fundusze kapitału podwyższonego ryzyka do inwestycji w społeczne start-upy. Wielu przedsiębiorców społecznych wskazuje, że dotacje są często przyznawane podmiotom o ustabilizowanej pozycji rynkowej, nowo powstałe przedsiębiorstwa społeczne starają się przetrwać pierwszy rok działalności.

Ponadto kilka dużych komercyjnych firm szwedzkich stworzyło fundusze dla wspierania projektów zwiększających skutki społeczne (np.: „Playing for Change” stworzony przez Kinnevik i „Ideer for för Livet „przez Skandię). Na znaczeniu zyskuje crowdfunding jako potencjalne źródło finansowania. Obecnie istnieją trzy dostępne platformy szwedzkie założone w 2011 roku: FundedByMe, Polstjärna i Crowdcube [Alamaa 2014, s. 19–20].

Finlandia

Podobnie jak w innych krajach skandynawskich, Finlandia charakteryzuje się modelem państwa opiekuńczego, zapewniającego szeroki zakres usług publicznych, takich jak bezpłatna edukacja, opieka zdrowotna, mieszkalnictwo itp., oraz wysoki poziom zabezpieczenia społecznego dla wszystkich obywateli [Lorentzen Ingstad 2015]. Tradycyjne formy przedsiębiorczości społecznej, takie jak zakłady pracy chronionej czy centra zatrudnienia, istnieją od 1950 roku [Pättiniemi 2007, s. 8]. Warsztaty i ośrodki pracy pojawiły się w Finlandii po drugiej wojnie światowej. Dotknięta skutkami wojny Finlandia borykała się z problemem powrotu ludzi na rynek pracy i do „normalnego” życia. Od 1960

roku do początku 1990 roku gminy i inne podmioty sektora publicznego założyły ponad 300 centrów roboczych (*työkeskus*) i zakładów pracy chronionej (*suoajatyökeskus*), ze szczególnym wsparciem państwa. Finlandia ma również silne tradycje współpracy i wzajemnej pomocy opartej na wolontariacie, które jednak w mniejszym stopniu były zaangażowane w świadczenie usług publicznych. Wysoki poziom bezrobocia na początku 1990 roku doprowadził do powstania nowych typów „przedsiębiorstw społecznych” [Leś 2002]. W tym samym roku zaczęły się pojawiać stowarzyszenia na rzecz bezrobotnych i spółdzielnie pracy jako podmioty działające dla samopomocy.

Pierwsza spółdzielnia pracy została założona pod koniec 1993 roku w Kirkkonummi, niedaleko Helsinek. Wkrótce potem, zainspirowane działalnością spółdzielni pracy, powstawały pierwsze spółdzielnie dla osób niepełnosprawnych. Jednocześnie, w wyniku zmian w przepisach dotyczących pomocy państwa na rzecz rehabilitacji inwalidów, tradycyjne warsztaty dla osób niepełnosprawnych zaczęły się przekształcać w rzeczywiste przedsiębiorstwa, generujące dochody dla sfinansowania własnej działalności. Zasadniczo w gestii państwa i gmin leży organizowanie i wytwarzanie usług społecznych i socjalnych. W Finlandii organizacje świadczące usługi opieki społecznej i zdrowotnej są tradycyjnie dużymi podmiotami. Funkcjonują na terenie całego kraju, a przede wszystkim są finansowane i nadzorowane przez władze publiczne. Stosunkowo mało miejsca pozostaje zatem dla rozwoju innych rodzajów działalności.

Jednak na początku 1990 roku doszło do poważnego przesunięcia świadczonej usługi opiekuńczej z sektora publicznego do prywatnego, napędzanego potrzebą większej liczby różnych rodzajów zindywidualizowanych świadczeń socjalnych i innych społeczno-gospodarczych przemian. Te ostatnie przejawiały się między innymi w zwiększonej konkurencji i pojawieniu się (quasi) rynków usług publicznych [European Commission 2014a, s. 1]. Zasygnalizowane wyżej zmiany zaowocowały rozpoczęciem intensywnych prac nad ustawowym usankcjonowaniem form i działalności przedsiębiorstw społecznych.

Ustawa o przedsiębiorstwach społecznych w Finlandii weszła w życie w styczniu 2004 roku. Stanowiła odpowiedź na ówczesne problemy społeczne, przejawiające się przede wszystkim w wysokiej liczbie osób długotrwale bezrobotnych (180 tys.) oraz niepełnosprawnych (45 tys.) szukających zatrudnienia. Zgodnie z ustawą przedsiębiorstwo społeczne jest podmiotem utworzonym w celu zatrudnienia osób niepełnosprawnych i długotrwale bezrobotnych, zorientowanym rynkowo – oferującym własne produkty i (lub) usługi.

Przedsiębiorstwo społeczne powinno być wpisane do rejestru przedsiębiorców społecznych prowadzonego przez Ministerstwo Pracy. Co najmniej 30% zatrudnionych pracowników powinno być osobami niepełnosprawnymi i długotrwale bezrobotnymi. Wynagrodzenia powinny być wypłacane wszystkim pracownikom bez względu na to, w jak niekorzystnej sytuacji się znajdują,

w wysokości adekwatnej do danej gałęzi przemysłu [Act on Social Enterprises 2003a].

Ustawa miała być przedmiotem ewaluacji po dwóch latach od jej uchwalenia w celu oceny efektywności działań fińskich przedsiębiorstw społecznych. Po tym czasie fiński parlament i rząd uznały, że omawiane podmioty powinny zostać zwolnione z podatku VAT oraz należy sfinansować system ich promocji i uwzględnić klauzule społeczne w zamówieniach publicznych. Ponadto w grupie docelowej przedsiębiorstw społecznych należy ująć osoby niepełnosprawne umysłowo oraz imigrantów, którzy nie są w stanie posługiwać się językiem fińskim i mają znaczne problemy ze znalezieniem zatrudnienia. W wyniku oceny pierwszych dwóch lat obowiązywania ustawy wprowadzono jednak tylko niewielkie zmiany związane z subsydiami dla grup docelowych oraz możliwością delegowania pracowników do innych przedsiębiorstw do pracy czasowej [Act on Social Enterprises 2003b].

Odnosząc się do ustawowego warunku rejestrowania się przedsiębiorstw społecznych, wszystkie podmioty, niezależnie od ich formy prawnej i struktury własności, mogą się ubiegać o wpis do wskazanego rejestru, bez względu na to, czy są one już ewidencjonowane jako przedsiębiorstwa w Rejestrze Przedsiębiorstw Ministerstwa Przemysłu i Handlu. Nawet stowarzyszenia, które posiadają stałe miejsce prowadzenia działalności gospodarczej i co najmniej jednego pracownika oraz znajdują się w powyższym rejestrze, mogą aplikować o wpis do wykazu przedsiębiorstw społecznych. Warunkiem wpisu jest wyraźne wskazanie przez podmiot aplikujący w swoim statucie celu zatrudnienia osób niepełnosprawnych i długotrwale bezrobotnych. Każde przedsiębiorstwo społeczne znajdujące się w rejestrze musi zatrudniać co najmniej jedną osobę niepełnosprawną. Żadne inne przedsiębiorstwo nie może stosować określenia „przedsiębiorstwo społeczne” w nazwie własnej lub w celach marketingowych.

Publiczne służby zatrudnienia są uprawnione do udzielania wsparcia na utworzenie przedsiębiorstwa społecznego. Zgodnie z zapisami ustawy pomoc może być również przyznawana stowarzyszeniom i fundacjom zamierzającym promować przedsiębiorstwa społeczne z wyłączeniem ich działalności komercyjnej. Wykorzystanie wsparcia jest jednak minimalne ze względu na ograniczenia w jego stosowaniu. Zarejestrowane przedsiębiorstwa społeczne są także uprawnione do wszystkich form pomocy dostępnych również dla innych podmiotów gospodarczych zarejestrowanych w kraju. Przedsiębiorstwa gospodarki społecznej jednak podlegają łatwiejszej procedurze (w odniesieniu do dofinansowania na zatrudnienie lub dotacji łączonych, tj. na zatrudnienie osób długotrwale bezrobotnych i (lub) niepełnosprawnych członków personelu) niż „tradycyjne” podmioty, które uzyskują wsparcie do kosztów wynagrodzeń wskazanych grup pracowników. Zarejestrowane przedsiębiorstwa społeczne mogą bowiem uzyskać wsparcie na trzy lata w jednej procedurze aplikacyjnej,

a „tradycyjne” firmy komercyjne muszą aplikować co sześć miesięcy lub każdego roku. Kwoty przekazywane przedsiębiorstwom społecznym są wypłacane na maksymalnym poziomie, natomiast inne podmioty ekonomiczne nie zawsze mogą uzyskać taką wielkość finansowania. Trzyletni okres wsparcia dla osób niepełnosprawnych może być przedłużony tyle razy, ile jest to konieczne dla danej osoby w celu osiągnięcia zdolności do zatrudnienia na otwartym rynku pracy. Z kolei wsparcie zatrudniania osób długotrwale bezrobotnych nie może być prolongowane.

Fińskie przedsiębiorstwa społeczne nie mają żadnego szczególnego statusu organizacji pożytku publicznego. W niektórych przypadkach, gdy większość pracowników w przedsiębiorstwie społecznym stanowią osoby o ograniczonej zdolności do pracy, zamówienia publiczne mogą być kierowane wyłącznie do nich i tradycyjnych centrów pracy (Ustawa o zamówieniach publicznych nr 348/2007, §14). Ograniczony wachlarz form wspierania fińskich przedsiębiorstw społecznych sprawia, że jednostki te nie mają żadnych ograniczeń w zakresie sposobów korzystania z ewentualnych zysków. Fińska Ustawa o przedsiębiorstwach społecznych nie przewiduje także żadnych struktur lub form uczestnictwa dla ich członków, właścicieli, pracowników czy innych interesariuszy. Nie zawiera również zapisów dotyczących preferowanych form prawnych przedsiębiorstwa społecznego. Z drugiej strony nie ogranicza stosowania struktur uczestnictwa w przedsiębiorstwach społecznych, zwiększając tym samym możliwości integracji grup docelowych [Pättiniemi 2008, s. 2–3].

W Finlandii funkcjonują zatem dwie zinstytucjonalizowane formy prawne działalności przedsiębiorstw społecznych:

- integracyjne przedsiębiorstwa społeczne oferujące zatrudnienie osobom niepełnosprawnym oraz długotrwale bezrobotnym (opisane Ustawą o przedsiębiorstwach społecznych nr 1351/2003),
- posiadające markę przedsiębiorstwa społecznego (*The Finnish Social Enterprise Mark*) w celu rozwiązywania problemów społecznych i ekologicznych – ich misją jest inwestowanie większości swoich zysków na rzecz dobra wspólnego; model biznesowy opiera się natomiast na otwartości i przejrzystości działania.

Ponadto przedsiębiorstwa społeczne można odnaleźć wśród organizacji trzeciego sektora. W szczególności niektóre fundacje i stowarzyszenia tworzą odrębne struktury handlowe w celu możliwości komercyjnego świadczenia usług, uzyskując w ten sposób szansę na osiągnięcie dochodów. Wiele z tych organizacji funkcjonuje w sektorze opieki społecznej i zdrowotnej. Przedsiębiorstwa społeczne przyjmują różne formy prawne i struktury własności. Większość z nich stanowią spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Działają także spółdzielnie i fundacje. Właścicielami niektórych przedsiębiorstw społecznych (spółek z ograniczoną odpowiedzialnością) są w pełni fundacje lub stowarzyszenia.

Niektóre z nich mają mieszaną strukturę własnościową – fundacji i stowarzyszeń [European Commission 2014c, s. 2–3].

Mimo że sytuacja integracyjnych przedsiębiorstw społecznych jest uregulowana Ustawą nr 1351/2003, nie zapewniono im żadnego specjalnego wsparcia. Wyniki działalności fińskich WISE odbiegają od oczekiwanych. Na koniec 2009 roku integracyjne przedsiębiorstwa społeczne zatrudniały łącznie 1316 pracowników, z czego 380 stanowiły osoby niepełnosprawne, a 385 długotrwale bezrobotne [Grönberg i Kostilainen 2013].

Strukturę własnościową OWES można skategoryzować w następujący sposób: 1) integracyjne przedsiębiorstwa społeczne, które stanowią reorganizację zakładów pracy chronionej posiadanych przez gminy i (lub) przez stowarzyszenia; 2) przedsiębiorstwa społeczne utworzone i będące własnością organizacji lokalnych i samopomocowych, takich jak spółdzielnie; 3) stowarzyszenia dla bezrobotnych i związków społeczności; 4) inicjatywy przedsiębiorcze.

Przedsiębiorstwa społeczne są również identyfikowane i kategoryzowane przez The Association of Finnish Work, która przyznaje tzw. fińską markę przedsiębiorstwa społecznego (*The Finnish Social Enterprise Mark*). Stanowi ona symbol certyfikowanych przedsiębiorców społecznych. Niebiesko-białe logo stowarzyszenia oznacza dla jej posiadaczy prestiż. O trudności jej uzyskania świadczy fakt, że wśród wszystkich przedsiębiorców społecznych w Finlandii tylko kilkadziesiąt posiada ten certyfikat. Logo The Association of Finnish Work pomaga firmom wyróżnić się i rozwijać. Przedsiębiorcy społeczni mogą uzyskać certyfikat, spełniając określone kryteria. Do najważniejszych z nich należy zaliczyć:

- promowanie dobrobytu,
- ograniczenie dystrybucji zysków, co oznacza, że przedsiębiorstwo społeczne kieruje większość swojej nadwyżki finansowej na rzecz społeczeństwa albo na rozwój własnej działalności lub przekazuje część swoich zysków na cele charytatywne,
- przejrzystość działań biznesowych [Association for Finnish Work 2015].

Fiński Komitet Marki Przedsiębiorstw Społecznych spotyka się od czterech do sześciu razy w roku „poszukując” przedsiębiorców społecznych, którzy przyczyniają się do rozwoju lokalnej gospodarki, minimalizują zagrożenia dla środowiska i zdrowia oraz aktywnie uczestniczą w rozwiązywaniu priorytetowych problemów grup szczególnie zagrożonych ekskluzją społeczną. Firmy są zobowiązane do pisemnego oświadczenia realizowania celów społecznych i gospodarczych oraz opłacania składki członkowskiej wynoszącej 0,01% ich obrotu. W zamian mogą używać logo na swojej stronie internetowej. Otrzymują również dodatkowe korzyści marketingowe, seminaria szkoleniowe oraz możliwość uczestnictwa w eventach prezentujących i promujących ich działalność [Sayej 2013]. Mimo że Stowarzyszenie wprowadziło wspólną definicję przedsiębiorstw społecznych w Finlandii oraz jednolite ramy ich identyfikacji

i kategoryzacji, uważa się jednak powszechnie, że posiadacze marki przedsiębiorstwa społecznego nie reprezentują całej populacji lub spektrum przedsiębiorstw społecznych w Finlandii.

Jak już wcześniej wspomniano, w Finlandii pojawił się trend ustanawiania przedsiębiorstwa społecznego przez organizacje trzeciego sektora (TSO). Główne przesłanki, dla których TSO powołują tego typu podmioty, wynikają ze zmian w otoczeniu ich funkcjonowania, przejawiających się głównie w rosnącej konkurencji na rynku usług społecznych, stanowiąc wyraz ich starań o utrzymanie udziału w rozwijającym się rynku usług opieki społecznej. Przedsiębiorstwa społeczne zmieniają się na szeroką skalę, głównie w kierunku profesjonalizacji działania, która ma zastosowanie we wszystkich wykonywanych przez nie zadaniach, zwłaszcza tych odnoszących się do przywództwa. Nowa koncepcja obejmuje na przykład „strategię marki” odróżniającej przedsiębiorstwa społeczne od innych podmiotów ekonomicznych oraz wolontariackich stowarzyszeń opieki społecznej. W Finlandii obserwuje się także próby budowania specjalnych funduszy rozwoju dla przedsiębiorstw społecznych.

Kolejną formą działalności przedsiębiorstw społecznych w Finlandii są spółdzielnie pracownicze. Oparte na samopomocy osiągnęły one wiarygodną i ustabilizowaną pozycję w systemie informacji biznesowej i edukacji. Nowe spółdzielnie są dobrze znane, choć ich względny udział we wszystkich utworzonych przedsiębiorstwach gospodarki społecznej jest niewielki. Mimo to corocznie powstaje około 200 tego typu podmiotów. Badania nad omawianymi przedsiębiorstwami społecznymi wskazują pięć kategorii spółdzielni pracowniczych: 1) pracownicy będący właścicielami spółdzielni – podmioty te charakteryzują się wspólną ideą biznesu i stałym stosunkiem pracy; 2) spółdzielnie osób samozatrudnionych, które są postrzegane jako środek do funkcji administracyjnych i marketingowych; 3) spółdzielnie pracy mające na celu znalezienie możliwości zatrudnienia dla swoich bezrobotnych członków; 4) spółdzielcze formy inkubatorów; 5) spółdzielnie, które przyciągają ludzi, pragnących uzyskać dodatkowe dochody ze swojego hobby.

Spółdzielnie pracownicze w 2012 roku miały około 12 600 członków. Zatrudniały około 6650 ludzi, z czego 1590 w pełnym wymiarze czasu, w niepełnym wymiarze czasu pracy 1960 osób, a czasowo zatrudnionych 3100. Większość członków tego typu spółdzielni osiąga swoje codzienne dochody częściowo także z innych źródeł. Najmniejsze podmioty miały trzech członków, z kolei największe jednostki 188. Średnia liczba członków spółdzielni pracy w 2012 roku wynosiła 10 osób [Kostilainen i Pättiniemi 2013, s. 45–47].

Odnosząc się do kwestii finansowania przedsiębiorstw społecznych w Finlandii, skala ich zapotrzebowania na kapitał jest trudna do oszacowania ze względu na brak źródeł finansowania dedykowanych tego typu jednostkom, niewielkie uznanie ze strony inwestorów dla ich modelu biznesowego oraz

nieliczne badania na ich temat. Jednak, jak wynika z niewielu istniejących opracowań, brak dostępu do środków finansowych jest jedną z głównych przeszkód w rozpoczęciu działalności i rozwoju przedsiębiorstw społecznych w Finlandii [Kostilainen i Tykkylainen, 2013].

Wywiady przeprowadzone podczas badania Komisji Europejskiej [European Commission 2014] wykazały, że potrzeby w zakresie finansowania przedsiębiorstw społecznych zostały zaspokojone tylko częściowo bądź wcale. Wyjątkiem są spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, w pełni zależne od TSO/fundacji, których początkowe zapotrzebowanie na kapitał zostało całkowicie zaspokojone przez właściciela. Na późniejszym etapie natomiast były finansowane dzięki dochodom z prowadzonej przez nie społecznej działalności gospodarczej.

Z uwagi na to, że popyt na finansowanie wśród przedsiębiorstw społecznych nie jest w wystarczającym stopniu zaspokojony można się spodziewać, że w przyszłości wzrośnie rola kapitałowego zasilania przedsiębiorstw społecznych środkami pochodzącymi od inwestorów społecznych. Obecnie jednak na rynku inwestycyjnym nie istnieją publiczne lub prywatne fundusze specjalizujące się w finansowaniu przedsiębiorstw społecznych.

Nieoficjalne dane z przeprowadzonych wywiadów wśród fińskich przedsiębiorstw gospodarki społecznej świadczą o tym, że nie leży w interesie przedsiębiorców promowanie, a nawet tworzenie organizacji w formie przedsiębiorstwa społecznego, ponieważ może to poważnie wpłynąć na ich zdolność do rozpoczęcia i rozwijania działalności. Kanały finansowania dla przedsiębiorstw społecznych są w zasadzie takie same jak dla podmiotów głównego nurtu, jednak inwestorzy na ogół nie rozumieją pojęcia „przedsiębiorstwo społeczne”, stąd nie są one atrakcyjne z perspektywy inwestycyjnej. Brak zainteresowania omawianymi jednostkami wzmacnia dodatkowo zasada ograniczonej dystrybucji zysków obowiązująca w tego typu podmiotach. Ich dostęp do finansowania w Finlandii na równych z innymi przedsiębiorstwami zasadach często nie jest możliwy. Banki również nie są skłonne uznać specyfiki przedsiębiorstw społecznych. Niektóre podmioty przyznają, że gdyby usunąć przymiotnik „społeczny” z ich modelu biznesowego, łatwiej byłoby im pozyskać finansowanie, jeśli sam pomysł na biznes jest opłacalny [European Commission 2014a, s. 20–21].

Zdecydowana większość przedsiębiorstw społecznych ponad połowę swoich dochodów uzyskiwała z działalności na rynku, podobnie funkcjonowały WISE. Te ostatnie nadal były silnie uzależnione od dotacji rządowych, bez których, ich zdaniem, trudno byłoby im utrzymać swoją działalność. Zdaniem społecznych przedsiębiorstw integracyjnych, dotacje, choć stanowiące niewielką część przychodów spółki, były kluczowe dla zrekompensowania niższej wydajności, wynikającej z zatrudniania osób niepełnosprawnych i długotrwale bezrobotnych.

Przedsiębiorstwa społeczne, a zwłaszcza niektóre WISE, podkreślały także znaczenie zamówień publicznych dla rentowności ich biznesu. Chociaż

odgrywały one istotną rolę dla wielu typów przedsiębiorstw społecznych, decydujące znaczenie miały dla tych podmiotów, które działały w sektorze usług. Mimo że niektóre z tych przedsiębiorstw świadczą usługi również dla klientów prywatnych, większość z nich dostarczało je na podstawie kontraktów zawartych w drodze przetargów organizowanych przez gminy.

W Finlandii osiągnięcie celów społecznych poprzez finansowanie działalności gospodarczej sprawia, że efekty społeczne omawianych jednostek są integralną częścią ich wyników gospodarczych. Korzystanie z wypracowanych zysków dla promowania celów społecznych przez spółki wzmacnia ich zdolność do tworzenia wartości społecznej. Ponadto zalety generowania przychodów z handlu są widoczne w zwiększaniu autonomii i elastyczności organizacji w celu ich dostosowania się do potrzeb społeczności, którym służą [Kostilainen i Tykkyläinen 2013].

Wielka Brytania

Pionierzy przedsiębiorstwa społecznego pojawili się w Wielkiej Brytanii już w 1840 roku. Spółdzielnia dla konsumentów w Rochdale została ustanowiona w celu zapewnienia wysokiej jakości niedrogiej żywności w odpowiedzi na warunki panujące w brytyjskich fabrykach, które były wówczas postrzegane jako przykład wyzysku pracowników. Oryginalna „spółdzielnia” działa do dzisiaj, natomiast Grupa Spółdzielcza stworzona na jej bazie posiada obecnie ponad 6 milionów członków i 4500 placówek handlowych.

Wielka Brytania odegrała ważną rolę we wzroście i rozwoju ruchu fair trade. Najwcześniejsze jego ślady w Europie można odnaleźć w końcu 1950 roku, kiedy Oxfam UK zaczął sprzedawać w sklepach Oxfam wyroby rękodzieła wykonane przez chińskich uchodźców. W 1964 roku stworzył pierwszą organizację uczciwego handlu (Fair Trade Organization) i stał się od tego czasu w Wielkiej Brytanii czołowym uczestnikiem ruchu fair trade. Sektor ten rozwijał się i był wspierany przez organizacje, których działalność łączyła ideę czerpania zysków z działalności gospodarczej i aktywności charytatywnej, opierającej się na dotacjach i pracy wolontariuszy w celu rozwiązania problemów społecznych.

W Wielkiej Brytanii rośnie świadomość społeczeństwa na temat przedsiębiorstw społecznych i ich roli w spełnianiu misji społecznej oraz działalności dla dobra społeczności, a nie interesów prywatnych. Uznanie dla tego typu podmiotów zostało wzmocnione przez wzrost liczby rozpoznawanych „marek” związanych z ruchem przedsiębiorstwa społecznego, w tym the Big Issue and the Eden Project, które promują swoje zadania społeczne i środowiskowe wśród brytyjskiego społeczeństwa.

Rozwój przedsiębiorczości społecznej w brytyjskim sektorze jest konsekwentnie wspierany przez politykę kolejnych rządów, począwszy od 1997 roku.

Rząd Partii Pracy stworzył w 2001 roku dedykowaną jednostkę (Social Enterprise Unit) w Departamencie Handlu i Przemysłu oraz powołał ministra odpowiedzialnego za sektor przedsiębiorstw społecznych [European Commission 2014b, s. 2].

Przedsiębiorstwo społeczne w Wielkiej Brytanii jest definiowane jako firma działająca przede wszystkim dla celów społecznych, której nadwyżki są głównie reinwestowane w te cele lub w społeczność. Nie kierują się one potrzebą maksymalizacji zysków dla udziałowców czy właścicieli. Brytyjskie podmioty gospodarki społecznej muszą zatem: 1) być przedsiębiorstwami, 2) kierować się misją społeczną, 3) reinwestować większość swoich zysków lub nadwyżki do dalszej misji społecznej [Department for Business 2011].

Przedsiębiorstwa społeczne w UK mogą występować w najprostszej formie stanowiącej działalność gospodarczą osoby fizycznej, która decyduje się przeznaczać większość zysku na cele społeczne lub przyjmować różne formy prawne, których proces ustanawiania będzie zależał od tego, która zostanie wybrana. Powszechnie stosowane formy prawne są to spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, przedsiębiorstwa wspólnego interesu (CIC – *community interest company*), jak i przemysłowe (branżowe) podmioty określane jako (IPS). Niektóre przedsiębiorstwa społeczne mogą także występować w formie stowarzyszenia nieposiadającego osobowości prawnej czy trustu (lub ich kombinacji).

Istnieją znaczne różnice między założeniem firmy w formie przedsiębiorstwa społecznego, którego funkcjonowanie wiąże się ze sprzedażą produktów/ usług, a utworzeniem „tradycyjnego” podmiotu (lub innej jednostki nieposiadającej osobowości prawnej), który podlega rejestracji i odrębnym wymogom prawnym. Przedsiębiorstwa społeczne nieposiadające osobowości prawnej i funkcjonujące jako osoby fizyczne lub spółki osobowe są opodatkowane podatkiem dochodowym i zobligowane do płacenia składek na ubezpieczenie społeczne. Stowarzyszenia niemające osobowości prawnej mogą być podobnie traktowane dla celów podatkowych, choć wiele z nich jest objętych podatkiem dochodowym od osób prawnych. Wszystkie przedsiębiorstwa społeczne (posiadające osobowość prawną lub nie) są zobowiązane do zarejestrowania się dla celów VAT (jeżeli ich obrót podlegający opodatkowaniu VAT przekracza 70 000 £ rocznie) oraz PAYE (*A pay-as-you-earn tax* – obejmujące podatek dochodowy oraz składki na ubezpieczenia społeczne), jeśli decydują się na zatrudnienie pracowników. Podobnie niektóre inne wymogi prawne mają zastosowanie do wszystkich firm, w tym przedsiębiorstw społecznych niemających osobowości prawnej. Z kolei przedsiębiorstwa ją posiadające uzyskują kilka kluczowych korzyści przypisanych tego rodzaju formom działalności ekonomicznej. Mając odrębną osobowość prawną i ograniczoną odpowiedzialność, są atrakcyjne z punktu widzenia inwestorów. Formy spółek kapitałowych często są konieczne w sytuacji zaciągania przez przedsiębiorstwo istotnych zobowiązań umownych

lub pozyskania kapitału zewnętrznego. Ogólny przegląd form działalności podmiotów posiadających osobowość prawną oraz możliwości ich wykorzystania przez przedsiębiorstwa społeczne został zaprezentowany w tabeli 17.

Istnieje duża liczba i różnorodność (finansowanych ze środków publicznych) systemów wsparcia dla przedsiębiorstw społecznych w Wielkiej Brytanii na szczeblu krajowym, regionalnym i lokalnym, które w większości są eksploatowane i dostarczane w ramach partnerstwa lub sieci organizacji wspierających. Szeroka gama specjalistycznych podmiotów zapewnia wachlarz wsparcia rozwoju biznesu od etapu zasiewu do fazy rozwoju przedsiębiorstwa społecznego.

Wyspecjalizowane podmioty, np. untd i organy sektorowe, takie jak Social Enterprise UK and Locality, oferują różne usługi i produkty wspierające. W Wielkiej Brytanii istnieje także ogromne bogactwo darmowych porad, wskazówek, narzędzi i informacji dostępnych dla początkujących lub rozwijających się przedsiębiorstw społecznych. W tym celu powołano specjalne instytucje, platformy szkoleniowe i edukacyjne, np. szkoły dla przedsiębiorców społecznych [European Commission 2014b].

Brytyjski rynek inwestycji społecznych rozwija się od połowy 2000 roku. W celu dostarczenia kapitału niezbędnego dla sektora przedsiębiorstw społecznych powołana została baza pośredników specjalizujących się w inwestycjach społecznych – Social Investment Finance Intermediaries (SIFIs), do których należą banki społeczne (Triodos Bank, Charity Bank, Ecology Building Society, Unity Trust Bank) oraz inne instytucje społecznego rozwoju – *community development finance institutions* (CDFIs). W 2011 roku zidentyfikowano jednak pewne bariery w społecznej strategii inwestycyjnej rządu brytyjskiego, stojące na drodze rozwoju rynku przedsiębiorstw i inwestycji społecznych – głównie w obszarze odpowiedniego ich zasilania kapitałowego. Zaczęto wprowadzać określone schematy finansowania publicznego; podejmowano różnego rodzaju inicjatywy w celu ułatwienia dopływu inwestycji do brytyjskiego sektora przedsiębiorstw społecznych. Na przykład uruchomiono fundusze Big Society Capital, the Social Incubator Fund, the Investment and Contract Readiness Fund, the Social Outcomes Fund oraz nową ulgę podatkową dla inwestycji społecznych. Ta ostatnia wiązała się z możliwością odliczenia od dochodu uzyskiwanego przez osoby fizyczne i prawne 30% zainwestowanego kapitału w kwalifikowalne przedsiębiorstwa społeczne [Cabinet Office 2014].

Ważną rolę katalizatora w rozwoju rynku inwestycji społecznych w UK odgrywa Big Lottery Fund – pozaministerialna instytucja publiczna odpowiedzialna za dystrybucję środków finansowych pozyskiwanych przez National Lottery. Funkcjonowanie funduszu obejmuje działania polegające m.in. na zapewnieniu przedsiębiorstwom społecznym wsparcia kapitałowego i eksperckiego, finansowaniu badań i inwestycji w rozwój produktów społecznych [Big Lottery Fund 2012].

Tabela 17. Charakterystyka form prawnych przedsiębiorstw społecznych w Wielkiej Brytanii

Forma prawna przedsiębiorstwa społecznego	Charakterystyka
<p>Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (<i>limited company</i>):</p> <ul style="list-style-type: none"> – spółka z odpowiedzialnością ograniczoną do kwoty gwarancji (<i>company limited by guarantee, CLG</i>) – spółka z ograniczoną odpowiedzialnością do kwoty kapitału zakładowego (<i>company limited by shares, CLS</i>) – spółka z odpowiedzialnością ograniczoną do kwoty kapitału zakładowego (<i>company limited by shares, PLC</i>) 	<p>Oferuje elastyczność dla różnych rodzajów działalności, w tym przedsiębiorstw społecznych. Umożliwia członkom spółki na przykład zawarcie określonych postanowień w statucie, które określają wymagania odniesione do celów społecznych. W zależności od zapisów statutowych mogą one zostać zmienione w drodze uchwały przez członków spółki. Jeśli przedsiębiorstwo społeczne w formie spółki z o.o. jest podmiotem handlowym, całkowicie zależnym od instytucji charytatywnej lub jeśli jej udziały należą do różnych osób będących współwłaścicielami przedsiębiorstwa społecznego, zmiany zapisów ujętych w statucie mogą się okazać trudniejsze lub niemożliwe do przeprowadzenia</p>
<p>Spółka pożytku publicznego (<i>community interest company, CIC</i>)</p>	<p>Jest formą podmiotu gospodarczego stworzoną specjalnie dla sektora przedsiębiorstw społecznych w UK. Popularność tej formy prawnej zwiększała się już od jej utworzenia w 2004 r. W 2011 r. istniało ponad 5500 zarejestrowanych CIC. Przepisy prawa obligują do ujęcia w statutach CIC celu społecznego, a w szczególności tzw. „blokadę aktywów”, ograniczającą możliwość ich transferu poza majątek CIC, bądź zapewnienie, że będą one wykorzystywane dla dobra społeczności w sytuacji ich wyodrębnienia poza przedsiębiorstwo. Ponadto należy określić limit maksymalnych dywidend i odsetek, jakie mogą być wypłacane. Struktura CIC daje wyraźny sygnał inwestorom, że przedsiębiorstwo prowadzi działalność na rzecz społeczności i że ten cel społeczny jest chroniony przez regulacje prawne. CIC może się przekształcić w podmiot charytatywny lub <i>community benefit society</i> albo może dobrowolnie się rozwiązać. Nie może jednak przekształcić się w standardową spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością. Proces zarejestrowania CIC jest w zasadzie taki sam jak w przypadku spółki z o.o., z wyjątkiem tego, że <i>community interest company</i> musi złożyć odrębny formularz zawierający oświadczenie o zagwarantowaniu interesu wspólnoty, dostarczając tego dowody określone w prawie</p>

<p>Spółka jawna osób fizycznych (<i>industrial and provident societies</i>, IPS)</p>	<p>Istnieją dwa rodzaje IPS – spółdzielnie, które mogą być przedsiębiorstwami społecznymi oraz <i>community benefit societies (ben'comms)</i>, których celem musi być przede wszystkim działalność dla dobra społeczności. IPS są zobligowane do zarejestrowania się w instytucji nadzorującej sektor finansowy (<i>financial services authority</i>). W tym celu składa się formularz w formie papierowej, do którego członkowie muszą dołączyć dwie kopie proponowanych zasad działania</p>
<p>Spółka komandytowa (<i>limited liability partnerships</i>, LLP)</p>	<p>Spółka komandytowa zapewniająca elastyczny model organizacyjny dla przedsiębiorstw społecznych, w szczególności tych, które starają się współpracować z innymi organizacjami lub inwestorami lub przyjmując wspólny model własności i kontroli. LLP mają znacznie większą swobodę niż inne, wyżej wskazane podmioty, w szczególności w zakresie podejmowanych decyzji oraz dystrybuowania zysków swoim członkom. Aby stać się przedsiębiorstwem społecznym, LLP musi – zamiast proporcjonalnego udziału w zyskach każdego z członków – większość łącznej nadwyżki finansowej przeznaczyć na cel społeczny. Dwie kwestie są szczególnie istotne przy sporządzaniu umowy członkostwa w przedsiębiorstwie społecznym LLP. Po pierwsze, zarobki partnerów są zwykle traktowane jako zysk w rachunkach LLP, natomiast w spółce byłyby one traktowane jako koszty operacyjne. Może to być mylące dla inwestorów i innych osób (zwłaszcza gdy firma zaczyna działać i zyski po uwzględnieniu kosztów wynagrodzeń są ograniczone), ponieważ w ścisłym ujęciu księgowym większość dochodów nie może być reinwestowana lub dystrybuowana na cele społeczne. Umowa członkostwa sprawia zatem, że podstawowy cel społeczny oraz warunki wynagradzania partnerów są niezwykle klarowne. Po drugie, trudno jest całkowicie zablokować cel społeczny ujęty w umowie członkostwa LLP. Oczywiście w sytuacji, w której wszyscy partnerzy postanowiliby zmienić jej zapisy, mają możliwość, aby tego dokonać</p>

Źródło: Na podstawie [Department for Business 2011].

Rynek finansowania przedsiębiorstw społecznych w Wielkiej Brytanii jest obecnie rozdrobniony. Badania BSC (Big Society Lottery) wskazują, że na tak wczesnym etapie rozwoju sektora podmiotów gospodarki społecznej potrzebna jest infrastruktura wzmacniająca dopływ informacji i danych o możliwościach finansowania omawianych przedsiębiorstw. BSC zauważa również, że banki komercyjne wprawdzie finansują przedsiębiorstwa społeczne, jednak w pewnych segmentach tego sektora brakuje kapitału. Rząd brytyjski, jako ważny dostawca kapitału inwestycyjnego, zmniejsza swoje zaangażowanie, a jego wsparcie jest niewystarczające do zaspokojenia popytu na kapitał. Lukę pomiędzy podażą i popytem na kapitał szacuje się na kwotę między 300 mln a 1 mld funtów rocznie. BSC wskazuje, że przyszły wzrost podaży finansowania będzie zaspokajany przez nową generację inwestorów społecznych, obok istniejących banków społecznych, trustów i fundacji charytatywnych [Big Social Capital 2013].

Ważnym rozwiązaniem dla rozwoju społecznych funduszy inwestycyjnych są zyskujące coraz większe uznanie obligacje wpływu społecznego (*social impact bonds*)¹⁰. W tabeli 18 przedstawiono możliwości zainwestowania kapitału dla inwestorów społecznych w Wielkiej Brytanii.

Tabela 18. Możliwości inwestycyjne dla inwestorów społecznych w Wielkiej Brytanii

Typ produktu	Typ inwestycji	Okres inwestycji	Przewidywana stopa zwrotu	Minimalne zaangażowanie kapitałowe (£)
Fundusz wpływu społecznego	sp. z o.o.	do 10 lat	5–10%	125 000
Specjalistyczny fundusz wpływu społecznego	sp. z o.o.	do 10 lat	5–10%	125 000
Powierniczy fundusz venture capital (VCT)	wkład funduszu	min. 5 lat	5–10%	2 000
Obligacje wpływu społecznego	dłużny i kapitałowy	min. 3 lata	do i powyżej 10%	100 000
Inwestycja bezpośrednia	dłużny/ kapitałowy	brak limitów	do i powyżej 10%	brak limitów
Obligacje charytatywne	dłużny	min. 3 lata	4%	2 000
Rachunek oszczędnościowy	depozyt	stały okres (3–5 lat)	3 do 6%	brak limitów 10 000 dla produktów CITR

Źródło: Na podstawie [Big Social Capital 2013, s. 8].

¹⁰ Szerzej na ten temat w rozdziale 5.

Zgodnie z raportem Cabinet Office [2013, s. 46] w 2012 roku 27% przedsiębiorstw społecznych starało się znaleźć finansowanie w okresie 12 miesięcy. W dwóch trzecich tych przypadków o finansowanie starano się tylko raz. Podobna sytuacja miała miejsce w 2010 roku. W 2012 roku mediana kwoty kapitału poszukiwanego przez przedsiębiorstwa społeczne wynosiła 10 000 £, natomiast średnia jego wielkość sięgała 239 000 £. Prawie połowa badanych przedsiębiorstw społecznych (42%) starała się pozyskać mniej niż 10 000 £, a tylko 7% ponad 250,000 £.

Różnice w odsetkach przedsiębiorstw społecznych starających się o kapitał w 2014 roku nie były statystycznie istotne. Tylko 23,1% podmiotów ubiegało się o kapitał w tym czasie, z czego 16,6% tylko jeden raz, a 6,6% wielokrotnie. Z kolei aż 76,5% badanych firm nie poczyniło żadnych starań o finansowanie w 2014 roku [Cabinet Office 2016, s. 35].

Wśród najbardziej pożądanых rodzajów finansowania przez przedsiębiorstwa społeczne należy wyróżnić pożyczki bankowe (43% ankietowanych); kredyty w rachunku bieżącym (26%); dotacje (23%); leasing/wynajem (11%); kartę kredytową (6%), instrumenty finansowania aktywów (2%); kredyty hipoteczne (1%). W 2014 roku z kolei odsetek ankietowanych był następujący: pożyczki bankowe (53,3% ankietowanych); kredyty w rachunku bieżącym (18,6%); dotacje (17,9%); leasing/wynajem (11,2%); kredyty hipoteczne (1,8%).

W większości przypadków przedsiębiorstwa społeczne poszukiwały finansowania obrotowego (*cash flow*) – 33,7%. O kapitał na inwestycje lub zakup pojazdów ubiegało się 18,1% badanych podmiotów, natomiast środków na modernizację budynków poszukiwało 10,7% ankietowanych. Z kolei finansowanie na badania i rozwój interesowało 11,3% przedsiębiorstw społecznych, a 13,3% na zakup gruntów lub budynków [Cabinet Office 2016, s. 36–37].

Przedsiębiorstwa społeczne są bardziej narażone niż inne MŚP na trudności ze znalezieniem finansowania – 50,4% badanych jednostek deklarowało, że udało im się pozyskać kapitał, z kolei 41% przedsiębiorstw nie znalazło finansowania, o które się ubiegało. Ponadto w badaniu nie stwierdzono istotnych różnic między przedsiębiorstwami społecznymi a innymi małymi i średnimi podmiotami w zakresie: 1) ich świadomości, w jaki sposób banki oceniają wiarygodność kredytową biznesu; 2) ich związku ze swoim bankiem; 3) ich znajomości alternatywnych rodzajów finansowania zewnętrznego.

W odniesieniu do tego ostatniego w 2012 roku 57,1% przedsiębiorstw społecznych w Wielkiej Brytanii była świadoma możliwości pozyskania kapitału od inwestorów, a 44,1% wiedziało o instrumentach finansowania aktywów. Tylko 33,4% ankietowanych zdawało sobie sprawę z dostępności kapitału od aniołów biznesu, a 32% wiedziało o pożyczkach społecznościowych (*peer to peer lending*). 21,4% badanych przedsiębiorstw społecznych jest świadomych

możliwości uzyskania kapitału typu *mezzanine*¹¹, z kolei 31% nie zna żadnych alternatywnych typów finansowania ich działalności [Cabinet Office 2016, s. 53].

Badania Social Enterprise UK [2013] wskazują, że większy odsetek (48%) przedsiębiorstw społecznych starał się uzyskać finansowanie zewnętrzne w 2012 roku oraz że kwoty te były na ogół wyższe niż te wykazywane w raportach Urzędu Rady Ministrów Wielkiej Brytanii (mediana 58 000 £). Badanie SEUK wykazało również, że mediana kwot otrzymanych przez przedsiębiorców wynosiła 30 000 £, co stanowi nieco ponad połowę mediany dla kwot, o które omawiane podmioty wnioskowały. Badania wskazują ponadto, że zewnętrzne środki rozwojowe w większej części uzyskiwały przedsiębiorstwa społeczne o ustabilizowanej pozycji rynkowej z dłuższym stażem operacyjnym. Podmioty funkcjonujące do trzech lat stanowiły liczniejszą (55%) grupę jednostek w porównaniu do ich bardziej doświadczonych odpowiedników (45%), które starały się znaleźć finansowanie; jednak tylko 39% tych pierwszych uzyskało tę pomoc, wobec 57% przedsiębiorstw społecznych działających dłużej niż 3 lata. Social Enterprise UK wskazuje również, że średnia wnioskowana kwota jest niższa niż minimalne progi inwestycyjne wielu wyspecjalizowanych społecznych pośredników inwestycyjnych lub finansowych. Takie dane potwierdzają potrzebę większej skali „cierpliwego” kapitału podwyższonego ryzyka ze strony społecznych inwestorów oraz większej dostępności niezabezpieczonych pożyczek dla sektora przedsiębiorstw społecznych.

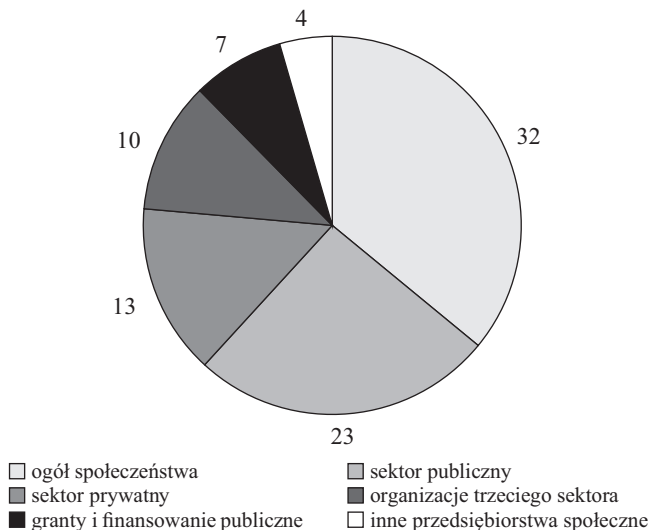
Podobne wnioskowanie można znaleźć w raporcie ICF GHK [2013] przeprowadzonym na brytyjskim rynku inwestycji społecznych w 2011 roku. Wyniki tych analiz wykazały, że przedsiębiorstwa społeczne wnioskowały o dotacje i pożyczki zabezpieczone lub niezabezpieczone lub ich połączoną formułę, których mediana kwot wyniosła 30 000 £. Ponad połowa przedsiębiorstw społecznych (57%) poszukiwała kapitału na rozwój, a 31% na stworzenie firmy. Pozostałe przedsiębiorstwa starały się pozyskać środki finansowe, aby zapobiec zamknięciu przedsiębiorstwa (7%) lub w celu uniknięcia ograniczenia jego działalności (5%). Większość przedsiębiorstw społecznych szukała finansowania wśród alternatywnych źródeł (poza SIFIs), a ponad połowa ubiegała się o kredyt z banku lub spółdzielni mieszkaniowej. Bardzo niewielkiemu odsetkowi podmiotów to się udało (niecałe 5%). Około 25% badanych przedsiębiorstw społecznych starało się o dotację rządową lub kredyt, przy czym ponad 50% z nich odniosło w tym sukces. Raport Social Investment Compendium, [Big

¹¹ Mezzanine adresowane są przede wszystkim do przedsiębiorstw niegieldowych, których sytuacja finansowa i pozycja rynkowa stwarzają dobre perspektywy rozwoju. Podmioty te chcą realizować innowacyjne plany inwestycyjne, jednak często mają problem z uzyskaniem dofinansowania, ponieważ ich inwestycje wiążą się z wysokim ryzykiem [Silbernagel i Vaitkunas 2008; Bielawska 2007a, s. 287–290; Konecny 2013, s. 57–64; Węclawski 2006, s. 683–693].

Society Capital 2013, s. 15–35] wskazuje ponadto, że przedsiębiorstwa społeczne mają znaczne zapotrzebowanie na długoterminowy i ryzykowny kapitał. Posiadają jednak zazwyczaj zbyt ograniczony potencjał w postaci zabezpieczeń kredytów, a jednocześnie brakuje im stabilnej pozycji finansowej.

Rozpatrując źródła przychodu przedsiębiorstw społecznych w Wielkiej Brytanii, warto się przyjrzeć wynikom badania przeprowadzonego w 2013 roku przez Social Enterprise UK [2013] wśród 884 przedsiębiorstw społecznych. Wskazują one, że w 2012 roku 84% omawianych jednostek czerpie większość swoich przychodów z działalności gospodarczej. Najczęstszym źródłem przychodów brytyjskich podmiotów społecznych jest sprzedaż produktów/usług dla ogółu społeczeństwa – 63%, przy czym dla 32% podmiotów było to główne źródło przychodu. W dalszej kolejności dominującym źródłem przychodu okazał się handel z sektorem publicznym – 52%, z czego 23% badanych przedsiębiorstw społecznych wskazuje je jako podstawowe lub jedyne źródło przychodu. Trzecim najczęstszym źródłem przychodów omawianych jednostek jest handel z sektorem prywatnym – 49%, z czego 13% deklaruje, że jest to podstawowe lub jedyne źródło przychodu. Innym najważniejszym lub wyłącznym źródłem przychodów dla przedsiębiorstw społecznych jest handel z organizacjami trzeciego sektora (10%), granty lub finansowanie od podmiotów publicznych (7%) oraz handel z innymi przedsiębiorstwami społecznymi (4%) (por. wykres 5).

W 2012 roku Cabinet Office [2013], opierając się na danych SBS found, wykazał, że 63% przedsiębiorstw społecznych osiągnęło zysk w ostatnim roku



Wykres 5. Źródła przychodów przedsiębiorstw społecznych w Wielkiej Brytanii w 2012 roku (w %)

Źródło: Na podstawie [Social Enterprise UK 2013]

obrotowym. Udział przedsiębiorstw społecznych w 2012 roku osiągających nadwyżkę finansową okazał się niższy w porównaniu z 2010 rokiem, w którym 69% przedsiębiorstw społecznych uzyskało zysk. Zaprezentowane dane odnoszą się wyłącznie do omawianych jednostek należących do sektora MŚP.

Z kolei badanie Social Enterprise UK [2013] obejmujące wszystkie przedsiębiorstwa społeczne, bez względu na ich wielkość, wykazało że 55% analizowanych podmiotów osiągnęło w 2013 roku zysk, a więc poniżej poziomu z 2012 roku, jednak podobnie jak w 2011 roku. Wyniki badania Social Enterprise UK wykazały jednak nieco niższy udział przedsiębiorstw osiągających dochód w 2013 roku, wynoszący 53%. SEUK poinformował ponadto, że rentowność była bardzo silnie skorelowana z wielkością przedsiębiorstwa, bowiem 76% badanych podmiotów gospodarki społecznej o obrotach 1 mln £ osiągnęło zysk w porównaniu do zaledwie 32% przedsiębiorstw, których obroty wyniosły w 2013 roku 10 000 £ lub mniej. Należy zwrócić uwagę, że w badaniu nie zostały uwzględnione firmy społeczne działające jako przedsiębiorcy indywidualni.

Stany Zjednoczone

Pojęcie przedsiębiorstwa społecznego w Stanach Zjednoczonych jest znacznie szersze i bardziej koncentruje się na przedsięwzięciach generujących przychody niż w innych definicjach charakteryzujących omawiane jednostki np. w Europie. W amerykańskich kręgach akademickich, przedsiębiorstwa społeczne rozumie się m.in. jako organizacje, które są swego rodzaju continuum, począwszy od firm nastawionych na zysk i prowadzących społecznie użyteczne działania (filantropii korporacyjnej lub społecznej odpowiedzialności biznesu) poprzez firmy hybrydowe o podwójnej roli, które łączą osiąganie zysku z celami społecznymi do organizacji non profit zaangażowanych w wspierającą misję społeczną aktywność komercyjną (organizacje celu społecznego). Dla tych ostatnich, działalność gospodarcza finansująca misję społeczną może obejmować także generowanie dochodów, które przeznaczane są na inne cele, takie jak na przykład funkcjonowanie zakładów pracy chronionej dla osób niepełnosprawnych [Young 2001; 2003b; 2003c, s. 61–67].

Przedsiębiorstwo społeczne prowadzone przez organizację non profit może przybierać wiele różnych form organizacyjnych, w tym przedsięwzięć komercyjnych: for profit, non profit, jednostek zależnych, a także spółek. Ta szeroka definicja jest zgodna z tym, jak szkoły biznesu w czołowych amerykańskich uniwersytetach rozumieją przedsiębiorstwa społeczne [Dees 1994; 1996; 1998, s. 55–67].

Funkcjonowanie amerykańskich przedsiębiorstw ekonomii społecznej podlega takim samym regułom, jak firm spoza tego sektora. Stanowi zatem przed-

sięwzięcie rynkowe, które nie poprzestaje wyłącznie na osiągnięciu celów ekonomicznych, lecz uzupełnia je przeznaczając wypracowany zysk (w większym lub mniejszym stopniu) na cele społeczne. Te ostatnie są nie mniej istotne jak gospodarcze, gdyż efektywność finansowa działalności przedsiębiorstw społecznych determinuje możliwości utrzymania się ich na rynku. Podmioty gospodarki społecznej w Stanach Zjednoczonych, jak już zasygnalizowano w pierwszym rozdziale, charakteryzują się osobliwościami odnoszącymi się do szczególnych cech jednostki charyzmatycznego przywódcy, a nie demokratycznej zbiorowości [Defourny i Nyssens 2010, s. 32–53]. Należą do nich przedsiębiorczość, charyzmatyczne przywództwo oraz zorientowanie na sprawy społeczne. Wymaga to od właścicieli stosowania w zarządzaniu organizacją podobnych metod i technik, jak w przypadku każdej innej działalności ekonomicznej, w którym kluczowa jest funkcja samego przedsiębiorcy. Jego indywidualne cechy, menedżerskie predyspozycje oraz charyzma warunkują przetrwanie firmy. Moc decyzyjna oparta jest z kolei na kapitale pozostającym do dyspozycji osoby zarządzającej przedsiębiorstwem społecznym.

W odróżnieniu od grupowego charakteru europejskich podmiotów społecznych ich amerykańskie odpowiedniki pojmują się bardzo szeroko. Nie ma znaczenia zatem forma prawna ich aktywności ekonomicznej, ponieważ przedsiębiorstwo społeczne może stanowić zarówno firma prywatna realizująca cele społeczne, organizacja non profit prowadząca działalność gospodarczą, z której finansowana jest misja społeczna, jak i przedsiębiorstwo hybrydowe, w którym cele społeczne i komercyjne stawiane są na równi w hierarchii założonych priorytetów [Kerlin 2006, s. 247–263].

Obecnie w USA występują trzy formy prawne przedsiębiorstw społecznych: L3C (Low-Profit Limited Liability Company), LLC (Limited Liability Company) i B Corp (Benefit Corporation), przy czym pierwsza z nich (L3C – Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością niskiego zysku) stanowi formę prawną podmiotu gospodarczego, który został powołany w celu wypełnienia luki między firmami non profit i for profit. Jak wskazują R.J. Ridley-Duff i M. Bull [2011, s. 80], amerykańskie przedsiębiorstwa społeczne są zarządzane zasadniczo w relacji od góry do dołu. Oznacza to w praktyce, że wysokie kwoty dotacji filantropijnych zazwyczaj przekazywane są przez osoby zamożne.

Działalność przedsiębiorstw społecznych w różnych krajach Europy ukierunkowana jest na podnoszenie poziomu szeroko rozumianego kapitału społecznego, aktywizację osób znajdujących się w trudnej sytuacji życiowej i zawodowej, a także dostarczanie usług w zakresie zdrowia, edukacji i kultury. Koncentrują się na świadczeniu usług poprawiających sytuację grup defaworyzowanych i (lub) podlegających wykluczeniu społecznemu.

Tabela 19. Główne formy prawne przedsiębiorstw społecznych w wybranych krajach Europy oraz ich zakres działalności

Kraj	Główne formy prawne PS	Główny zakres działalności PS
Belgia	<ul style="list-style-type: none"> - spółdzielnie zatrudnienia biznesowego - przedsiębiorstwa integracyjne 	<ul style="list-style-type: none"> - integracja osób społecznie zmarginalizowanych - tworzenie tymczasowych i długoterminowych miejsc pracy - podnoszenie kwalifikacji zawodowych
Francja	<ul style="list-style-type: none"> - ogólne spółdzielnie - przedsiębiorstwa integracyjne 	<ul style="list-style-type: none"> - produkcja i dostarczanie towarów i usług we wspólnym interesie - integracja społeczna i zawodowa osób znajdujących się w trudnej sytuacji
Niemcy	<ul style="list-style-type: none"> - służebne (socjalne) organizacje pozarządowe 	<ul style="list-style-type: none"> - ograniczanie bezrobocia - pomoc osobom niepełnosprawnym w odnalezieniu się na rynku pracy - ograniczanie ubóstwa, wykluczenia społecznego i uprzedzeń na tle rasowym
Włochy	<ul style="list-style-type: none"> - spółdzielnie socjalne 	<ul style="list-style-type: none"> - opieka społeczna (typu A) - integracja zawodowa (typu B)
Hiszpania	<ul style="list-style-type: none"> - spółdzielnie socjalne - integracyjne spółdzielnie pracy - specjalne centra zatrudnienia 	<ul style="list-style-type: none"> - świadczenie usług socjalnych (zdrowie, edukacja, kultura), zatrudnianie osób wykluczonych społecznie, zaspokajanie potrzeb społecznych niedostarczanych przez rynek - integracja osób zagrożonych wykluczeniem społecznym poprzez zatrudnienie - zapewnianie miejsc pracy przeznaczonych dla osób niepełnosprawnych
Grecja	<ul style="list-style-type: none"> - spółdzielnie socjalne z ograniczoną odpowiedzialnością - spółdzielnie socjalne 	<ul style="list-style-type: none"> - ułatwianie aktywności zawodowej osobom dotkniętym problemami psychicznymi - tworzenie współpracy w celu zapewnienia w ten sposób integracji, reintegracji i godnego zatrudnienia dla osób wymagających szczególnego wsparcia - zaangażowanie w trzech obszarach: <ul style="list-style-type: none"> o integracji zawodowej o opieki społecznej o świadczeniu usług, które służą zaspokojeniu potrzeb zbiorowych / lokalny rozwój
	<ul style="list-style-type: none"> - agroturystyczne spółdzielnie kobiet 	<ul style="list-style-type: none"> - dywersyfikacja działalności gospodarczej na obszarach wiejskich - pomoc zrzeszonym kobietom w promocji i reklamie ich produktów

Finlandia	<ul style="list-style-type: none"> - spółdzielnie socjalne - spółdzielnie pracowników 	<ul style="list-style-type: none"> - tworzenie miejsc pracy, głównie dla osób bezrobotnych - zapewnianie dochodów osobom bez pracy i ich rodzinom - utrzymywanie i rozwijanie umiejętności zawodowych poprzez prowadzenie szkoleń - podtrzymywanie osób bezrobotnych w odpowiedniej kondycji psychofizycznej i społecznej
Szwecja	<ul style="list-style-type: none"> - stowarzyszenia gospodarcze 	<ul style="list-style-type: none"> - tworzenie miejsc pracy z uwzględnieniem umiejętności członków objętych obowiązkami pracy i uczestnictwa w działalności przedsiębiorstwa - dostarczanie korzyści zrzeszonym członkom w postaci efektywnej rehabilitacji - działania skierowane są przede wszystkim do osób, wykluczonych z rynku pracy, które w inny sposób nie znalazłyby zatrudnienia, lub tych, które potrzebują dużo czasu, aby wejść lub powrócić na rynek pracy
Wielka Brytania	<ul style="list-style-type: none"> - spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (CLG, CLS, PLC) - branżowe kasy zapomogowo-pomocowe (IPS) - spółki pożytku publicznego (CIC) 	<ul style="list-style-type: none"> - pomoc społeczna w postaci dostarczania towarów i (lub) świadczenia usług, a także zapewnienia zatrudnienia poprzez organizację szkoleń i (lub) innych form kształcenia - działalność na rzecz czystego środowiska naturalnego - wsparcie osobiste (zasoby mieszkaniowe, opieka nad dziećmi, ośrodki pobytu codziennego dla osób starszych) - wsparcie profesjonalne w zakresie rozrywek kulturalnych lub rekreacyjnych, pomocy społecznej, ośrodków dla społeczności lokalnej, doradztwa i wsparcia biznesowego, ośrodków muzealnych, galerii, domów kultury, wydarzeń teatralnych

Źródło: Na podstawie analizy literatury przedmiotu.

W różnych krajach występuje szereg form prawnych przedsiębiorstw społecznych. Z wyjątkiem Wielkiej Brytanii, uwagę zwraca jednak dominująca rola spółdzielni socjalnych. Ich funkcjonowanie w ramach różnych porządków prawnych, co prawda odmiennie kształtuje zakres i możliwości działania spółdzielni socjalnych, jednak cele ich działalności skupione na świadczeniu usług socjalnych, integracji osób zagrożonych wykluczeniem społecznym czy tworzeniu miejsc pracy osobom defaworyzowanym pozostają wspólne, bez względu na umiejscowienie omawianych jednostek.

Przedsiębiorstwa ekonomii społecznej korzystają ze źródeł hybrydowych opartych na instrumentach rynkowych, jak i nierynkowych. Do tych pierwszych należy zaliczyć przede wszystkim przychody ze sprzedaży produktów i usług zarówno sektorowi prywatnemu, jak i publicznemu, składek członkowskich, darowizn, przychodów z najmu, pożyczek oraz kapitału pozyskanego od inwestorów. Wskazywaną coraz częściej przez przedsiębiorstwa społeczne formą pozyskiwania kapitału jest również crowdfunding.

Finansowanie o charakterze nierynkowym z kolei dotyczy głównie funduszy uzyskiwanych w formie dotacji i grantów, zarówno krajowych, jak i zagranicznych. Ponadto, wśród publicznych źródeł przychodów omawianych jednostek należy wyróżnić wpływy ze świadczonych usług dzięki emisjom obligacji społecznych na szczeblu rządowym i samorządowym oraz zamówieniom publicznym, kierowanym do przedsiębiorstw społecznych. Te ostatnie zyskują na znaczeniu w niektórych krajach europejskich. Oba instrumenty mają charakter quasi – rynkowy. Szczególnie obligacje społeczne stanowią instrument łączący aktywność prywatnych inwestorów z stymulującą funkcją państwa¹².

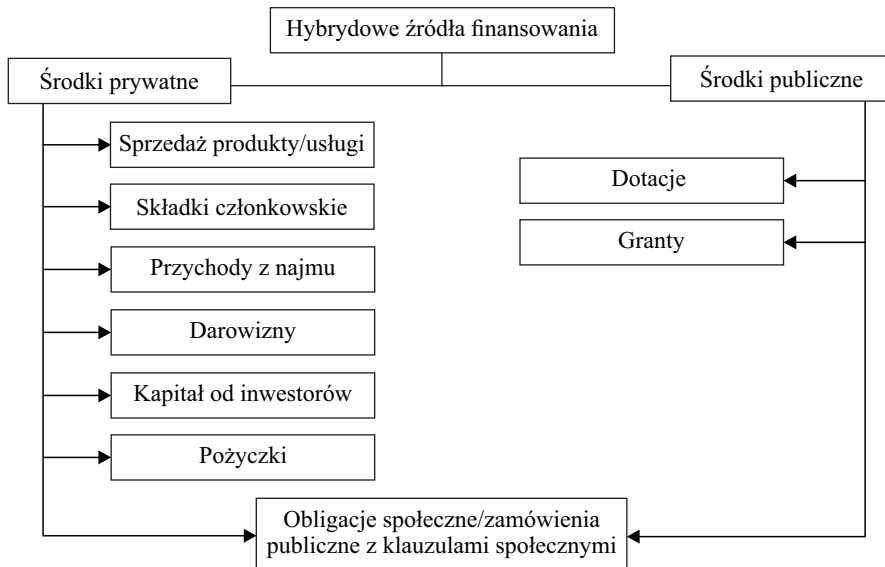
Szersze spektrum źródeł finansowania, jak wykazano wcześniej można zauważyć w Wielkiej Brytanii, w której rynek społecznych inwestycji kapitałowych jest silnie rozbudowany. Przedsiębiorstwa społeczne mogą korzystać z jednej strony ze środków inwestowanych za pośrednictwem społecznych funduszy inwestycyjnych w rozwój omawianych podmiotów, z drugiej zaś uwidacznia się znaczna aktywność administracji publicznej w wspieraniu omawianych jednostek. Przejawia się ona nie tylko w tworzeniu społecznych funduszy inwestycyjnych dedykowanych zasilaniu kapitałowemu przedsiębiorstw społecznych w Wielkiej Brytanii, ale także działań wspierających powstawanie rynku inwestycji wpływu społecznego w postaci emisji obligacji społecznych.

W krajach o bismarckowskiej tradycji, czyli Belgii, Francji czy Niemczech prywatne organizacje non profit, głównie finansowane były przez organy publiczne. W latach osiemdziesiątych instytucje publiczne w obliczu wysokiego poziomu bezrobocia i kryzysu finansów publicznych zaprzestały działań polegających wyłącznie na pasywnej polityce rynku pracy w oparciu o system

¹² Szerzej na ten temat w rozdziale 5.

przydzielania świadczeń pieniężnych dla bezrobotnych na rzecz aktywnej polityki na rynku pracy. Jej celem było m.in. zintegrowanie bezrobotnych i ich powrót na rynek pracy, m.in. poprzez programy kształcenia zawodowego czy subsydiowanie zatrudnienia, stanowiące impuls do rozwoju przedsiębiorstw społecznych. W Belgii i Francji ponad 50% rocznych przychodów przedsiębiorstw społecznych zrealizowano ze sprzedaży produktów i usług, co podkreśla silną ich orientację przedsiębiorczą. W Niemczech odsetek ten kształtował się na niższym niż 50% poziomie.

W krajach południowych natomiast, takich jak Hiszpania, Włochy czy Grecja, wydatki socjalne są niższe w porównaniu do Francji czy Belgii i wyższe niż w Niemczech (z wyjątkiem Grecji). W szczególności świadczenie usług socjalnych finansowanych przez państwo jest słabo rozwinięte. Przedsiębiorstwa społeczne we Włoszech i Hiszpanii silnie ukierunkowane są na działalność zarobkową. Ponad 50% rocznych przychodów przedsiębiorstw społecznych zrealizowano ze sprzedaży produktów i usług. W Grecji odsetek ten kształtuje się natomiast na niższym niż 50% poziomie. Kraje skandynawskie natomiast charakteryzują się jednym z najwyższych poziomów wydatków na opiekę społeczną w Europie i odpowiadają „socjaldemokratycznej” grupie typologii Esping-Andersena [zob. szerzej Esping-Andersen 1990, s. 12–21]. W krajach tych nie istnieje tradycyjny podział zadań pomiędzy państwem, środowiskiem biznesu i społeczeństwem obywatelskim [Stryjan 2006, s. 206–221].



Rysunek 1. Hybrydowe formy finansowania przedsiębiorstw społecznych

Źródło: Na podstawie analizy literatury przedmiotu

Oczekuje się, że państwo opiekuńcze dostarczy wsparcia, sektor prywatny zapewni produkcję, akumulację i tworzenie miejsc pracy, a społeczeństwo obywatelskie skupi się na artykulacji interesów i kształtowaniu agendy społecznej szerokiej rzeszy interesariuszy. Kraje te posiadają również silne tradycje ruchu spółdzielczego [Hulgård 2004]. Duża część wydatków socjalnych realizowana jest przez organizacje pozarządowe [Załęski 2005]. W Szwecji i Finlandii ponad 50% przychodów przedsiębiorstw społecznych uzyskiwanych jest z działalności zarobkowej.

Tabela 20. Udział przychodów ze sprzedaży produktów/usług w przychodach przedsiębiorstw społecznych wybranych krajów UE

Kraj	Przychody ze sprzedaży produktów/usług
Belgia	> 50% (ok. 56%)
Francja	> 50%
Niemcy	< 50% (ok. 22%)
Włochy	> 50%
Hiszpania	> 50% (ok. 92%)
Grecja	< 50%
Szwecja	> 50% (ok. 73%)
Finlandia	> 50%
Wielka Brytania	> 50% (ok. 84%)

Źródło: Na podstawie analizy literatury przedmiotu.

Wielka Brytania z kolei jest tradycyjnie postrzegana jako symbol liberalnego modelu. W tej konfiguracji, niższy poziom wydatków socjalnych rządu wiąże się ze stosunkowo dużym zaangażowaniem sektora wolontariatu, opierając się głównie na zasobach prywatnych. Sytuację w Wielkiej Brytanii należy raczej opisać jako „mieszaną”, gdyż doświadczenia dwóch wojen światowych sprawiły, że krajowe władze publiczne tworzyły różne programy społeczne o powszechnym zasięgu, w ramach których organizacje charytatywne były wspierane poprzez dotacje publiczne. Ten krajobraz został zakwestionowany w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych przez nowe podejście do zarządzania publicznego, które podkreślało potrzebę mechanizmów quasi-rynkowych w celu zwiększenia efektywności świadczenia usług. Państwo nadal uczestniczy w finansowaniu i regulacji usług, ale jest ono dostępne dla wszystkich rodzajów organizacji: sektora publicznego, trzeciego sektora i dostawców for profit, które konkurują na rynku. W tym kontekście obszary polityki społecznej, które zostały zakwestionowane, nie tyle dotyczyły poziomu wydatków socjalnych, lecz instrumentów, poprzez które rząd wspierał organizacje trzeciego sektora. Publiczne pieniądze przyjęły formę umów o płatności zamiast dotacji. Przychody

ze sprzedaży produktów i/lub świadczenia usług stanowią obecnie dominujący odsetek ich wpływów finansowych wśród przedsiębiorstw społecznych w większości krajów europejskich.

Polska ma również bogate doświadczenia związane z ekonomią społeczną sięgające, jak już wcześniej powiedziano nawet szesnastego wieku. Na polskim rynku funkcjonują liczne formy przejawiania się przedsiębiorczości społecznej będące przejawem ekonomizacji działalności organizacji społecznych. Kolejny rozdział poświęcono zatem badaniom odniesionym do możliwości finansowania przedsiębiorstw społecznych w Polsce.

Rozdział 3

MOŻLIWOŚCI FINANSOWANIA PRZEDSIĘBIORSTW SPOŁECZNYCH W POLSCE

3.1. Potrzeba ekonomizacji działalności społecznej w Polsce

Ekonomizacja działalności społecznej może być definiowana jako proces zastępowania transakcji opartych na wzajemności lub prawie do czegoś przez transakcje dotyczące kompensacji (np. sprzedaży na rynku) [Enjolras 2002]. K. Calışkan i M. Callon [2009] określają ekonomizację jako skomplikowany proces, w którym podstawą jest precyzyjne scharakteryzowanie podmiotów, które zostały zekonomizowane. Weisbrod [1998] pisze, że ekonomizacja jest niechętną odpowiedzią organizacji społecznych na spadające dochody z darowizn oraz na zmianę uwarunkowań instytucjonalnych i prawnych. Jak wskazuje Salamon [1987], stanowi ona próbę zaadaptowania przez nie zachowań rynkowych.

Rozwój przedsiębiorczości społecznej w znacznej mierze wynika właśnie z potrzeby ekonomizacji działalności społecznej. Dotyczy ona przede wszystkim funkcjonowania organizacji pozarządowych, które w celu zdobywania środków finansowych łączą aktywność społeczną z działalnością gospodarczą. Istotą tego procesu jest budowanie stabilności ekonomicznej organizacji poprzez uniezależnienie się od opartego na dotacjach lub (i) filantropii finansowania. Zjawisko to uwidocznia się na całym świecie, stanowiąc ważny element ekonomii społecznej (choć jej nie wyczerpuje, a przedsiębiorstwa społeczne nie muszą występować wyłącznie jako organizacje pozarządowe). W szerszym ujęciu decydują o tym kwestie odniesione do polityki społecznej państwa oraz ograniczonych możliwości finansowania działalności podmiotów tej polityki [Young and Salamon 2002, s. 423–446]. Podyktowane jest to również zwiększającą się liczbą osób potrzebujących wsparcia, coraz liczniejszą grupą organizacji konkurujących o dofinansowanie swojej działalności [Jaruszek-Kopacz, Sienicka i Zagrodzka 2008, s. 5–8; Boschee 1998, s. 1–3].

Organizacja dokonująca zbiórki pieniędzy ze źródeł filantropijnych lub pozyskująca kapitał ze środków publicznych musi ponosić określone koszty funkcjonowania. Pojawia się zatem silnie związane z działalnością każdego podmiotu kryterium efektywności. Szczególnie istotny pod tym względem jest problem deficytu kompetencji w konfrontacji ze zmieniającymi się warunkowaniami rynkowymi, wyrażonymi w innowacyjnych mechanizmach zarządczych, które muszą również mieć zastosowanie w działaniach społecznych [Smith 2003, s. 157–187; King 2006]. Obojętność wobec sygnałów rynkowych może prowadzić do niepożądanych konsekwencji zarówno w obszarze standingu finansowego, jak i kwestii zarządczych. Pojawia się zatem w tym miejscu problem efektywnego dystrybuowania środków pozyskiwanych przez organizacje non profit na cele społeczne. Prowadzenie działalności gospodarczej przez przedsiębiorstwa społeczne pozwala na uzyskanie większej niezależności organizacji od administracji publicznej i filantropii [Dees 1998, s. 54–69]. Relatywnie skromny kapitał uzyskiwany od tych ostatnich stanowi ważną przyczynę ekonomizacji działalności społecznej, ponieważ dzięki niej możliwe jest pozyskanie środków nie tylko poprzez własną działalność ekonomiczną, ale również od inwestorów.

Pojęcie ekonomizacji organizacji pozarządowych należy także łączyć z profesjonalizacją NGO (*non governmental organization*) jako przyjmowaniem wzorców działania charakterystycznych dla innych sektorów, przede wszystkim przedsiębiorstw. Ma ono służyć głównie poprawie ich efektywności. T. Białas [2006] pisze o profesjonalizacji jako „sposobie biznesowym” w zarządzaniu, tj. podnoszeniu standardów w zakresie planowania, organizowania, motywowania i kontrolowania. Jak wskazują J. Stankiewicz i B. Seiler [2013, s. 354], istotne jest uwzględnienie specyfiki systemu zarządzania NGO mającego dualny charakter, a więc z jednej strony zorientowanego na świadczenie usług, z drugiej zaś na pozyskiwanie przychodów. Autorzy podkreślają, że pojęciem „profesjonalizacja zarządzania” należałoby objąć także podnoszenie standardów w zakresie pozyskiwania środków pieniężnych, konstruowania zdywersyfikowanych budżetów zasilanych z różnych źródeł.

Podobny pogląd wyraża R. Kusa [2015, s. 96–106], podkreślając, że wykorzystanie franczyzy może być również postrzegane jako element procesu profesjonalizacji organizacji społecznych, obejmujący przyswojenie sobie wzorców biznesowego działania i zwiększenie jego efektywności. Z kolei A. Zielińska [2011, s. 96–104] pisze, że uzyskanie wysokiej efektywności działania w zmiennym otoczeniu wymaga między innymi przyjęcia przez NGO orientacji strategicznej, której opracowanie i konsekwentne realizowanie w warunkach zwiększonej konkurencji „ma na celu zwiększenie możliwości rozwoju oraz stworzenie podstaw do pozyskiwania środków finansowych, a także profesjonalizację oferowanych usług [...]”. K.A. Froelich [1999, s. 246–268] także

wskazuje na potrzebę bardziej przedsiębiorczego podejścia organizacji społecznych, opartego na strategii pozyskiwania dochodów zorientowanej na rynek.

E. Bogacz-Wojtanowska [2006, s. 192] natomiast wskazuje na cztery czynniki przejawiania się profesjonalizacji w NGO: stosowanie nowoczesnych technik i metod zarządzania, członkostwo w organizacjach propagujących etyczne działania, angażowanie zewnętrznych konsultantów, udział w szkoleniach prowadzonych przez organizacje infrastruktury trzeciego sektora i instytucje publiczne, zatrudnianie pracowników etatowych.

Powołując się na opinię przedstawicieli samorządów, T. Kafel [2015] podkreśla, że organizacja profesjonalna to taka, która jest partnerem dla samorządu. Nie zajmuje pozycji roszczeniowej, ale przychodzi z pewnymi pomysłami, potrafi przedstawić swój projekt i respektować wymagania samorządu w zakresie finansowania i sprawozdawczości.

Adaptacja przedsiębiorczych sposobów pozyskiwania kapitału na działalność organizacji oraz przedsiębiorcza orientacja w generowaniu przychodów również jest związana z dualnością, gdyż odnosi się do zmiany formuły działania z non profit na not for profit, czyli jest związana z bezpośrednim wejściem na rynek i inicjacją działalności gospodarczej lub innej formy prowadzenia działalności odpłatnej. Ponadto łączy się z marketingowym podejściem do współpracy z donatorami instytucjonalnymi, zwłaszcza prywatnymi przedsiębiorstwami [Stankiewicz i Seiler 2011, s. 355].

W świetle poczynionych wyżej uwag odniesionych do ekonomizacji funkcjonowania NGO, na podstawie danych ankietowych udostępnionych przez organizację Klon/Jawor z badania pt. „Kondycja sektora organizacji pozarządowych w Polsce 2015” dokonano analizy wybranych obszarów działalności organizacji pozarządowych prowadzących działalność gospodarczą, a więc kwalifikujących się do sektora przedsiębiorstw społecznych na tle NGO nieprowadzących takiej aktywności. Spośród ankietowanych podmiotów wyselekcjonowano zatem 412 przedsiębiorstw społecznych oraz 3386 podmiotów ekonomii społecznej niebędących przedsiębiorstwami gospodarki społecznej¹.

¹ Raport został przygotowany na podstawie badań na ogólnopolskiej, reprezentatywnej próbie 3800 fundacji i stowarzyszeń (poza OSP – Ochotnicza Straż Pożarna) prowadzonych w drugim i trzecim kwartale 2015 roku. Badania na zlecenie Stowarzyszenia Klon/Jawor zrealizowała firma Millward Brown. Badania przeprowadzono na losowo-warstwowej próbie stowarzyszeń i fundacji losowanej z rejestru REGON GUS (według stanu z grudnia 2014 roku) zweryfikowanego na podstawie informacji pochodzących z KRS oraz danych zebranych w serwisie bazy. ngo.pl. Dane na temat fundacji i stowarzyszeń były gromadzone metodą wywiadu, w którym zastosowano dwie techniki badawcze: 1) 2975 wywiadów przeprowadzono techniką CAPI (wywiadów bezpośrednich wspomaganych komputerowo, realizowanych przez ankierów w terenie); 2) 825 wywiadów przeprowadzono techniką CAWI (ankieta online). Respondentami w obu przypadkach były osoby pełniące kluczowe funkcje w organizacji. Dane zbierano z zachowaniem zasady poufności. Dodatkowo w raporcie wykorzystano wyniki wstępnego badania eksploracyjnego o charakterze jakościowym. W jego ramach w trzecim kwartale 2014 roku przeprowadzono

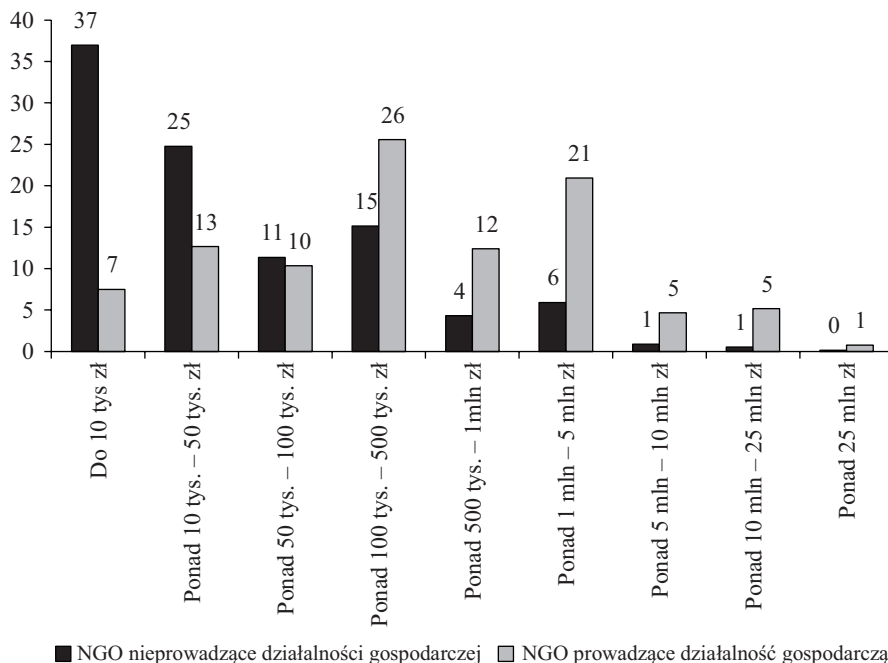
W pierwszej kolejności przeanalizowano różnice pomiędzy liczebnością NGO prowadzących działalność gospodarczą i nieprowadzących takiej działalności w poszczególnych kategoriach osiąganych przez nie przychodów. Można zauważyć, że w przypadku tych drugich liczba organizacji spada wraz z wyższym poziomem osiąganych przychodów. Odmienna sytuacja występuje w przypadku NGO prowadzących działalność gospodarczą, których liczba rośnie do pewnego momentu wraz ze wzrostem przedziałów uzyskiwanych przychodów.

W odniesieniu do NGO nieprowadzących działalności gospodarczej, nie więcej niż 100 tys. zł przychodu rocznego osiąga aż 73% badanej grupy, w porównaniu do tylko 30% NGO prowadzących działalność gospodarczą. Więcej niż 100 tys. zł obrotu rocznie osiąga jedynie 27% NGO nieprowadzących działalności gospodarczej i aż 70% NGO prowadzących taką aktywność. Co trzeci NGO prowadzący działalność gospodarczą (32%) uzyskuje roczny przychód przekraczający 1 mln zł. Dla porównania, zaledwie co 14. organizacja (7%) NGO nieprowadząca działalności gospodarczej odnotowuje taki przychód. Ponadto co trzeci NGO nieprowadzący działalności (37%) osiąga marginalny przychód, nieprzekraczający 10 tys. zł rocznie, podczas gdy w przypadku NGO prowadzących działalność gospodarczą tak niskie wartości przejawia co 14. jednostka (7%). Dla porównania, co trzeci NGO niezarobkujący prawie nie osiąga przychodu, jednocześnie co trzeci prowadzący działalność gospodarczą osiąga ponad 1 mln zł rocznie. Na tak wysokie wartości może liczyć 1 na 14 NGO niezarobkujących, podczas gdy 1 na 14 prowadzących działalność gospodarczą osiąga przychód tylko do 10 tys. zł (por. wykres 6).

Oprócz niskich przychodów omawianych jednostek ważnym argumentem za potrzebą ekonomizacji działalności organizacji pozarządowych jest brak stabilności i przewidywalności finansowania. Badania wskazują, że 56% z nich miało zapewnioną nie więcej niż połowę budżetu na 2015 rok, a zaledwie 17% deklaroowało pewność pozyskania ponad 3/4 budżetu. Z kolei w marcu 2015 roku aż 72% organizacji nie posiadało zagwarantowanych żadnych środków na 2016 rok. Na niespełną 1/4 całości przychodów w tym samym czasie mogło liczyć tylko 15% stowarzyszeń i fundacji, z kolei 5% omawianych podmiotów miało zapewnione między 1/4 a połową budżetu. Pokrycie na ponad 50% wydatków na 2016 rok deklaroowało 8% analizowanych jednostek. Należy zatem wnioskować, że większość organizacji pozarządowych w Polsce nie ma możliwości planowania strategii długookresowej z uwagi na niepewność w zakresie możliwości realizowania przez nie swojej działalności.

W związku z powyższymi uwagami podjęto próbę zbadania źródeł finansowania NGO prowadzących działalność gospodarczą i nieprowadzących takiej działalności. W 2014 roku najbardziej powszechnymi źródłami przychodów

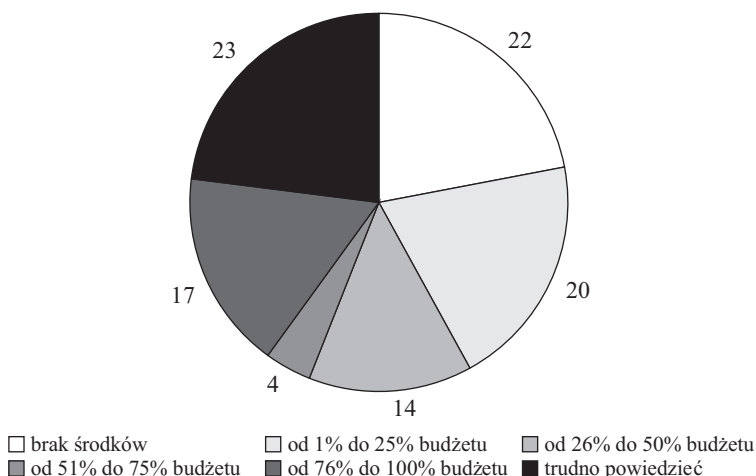
24 indywidualne wywiady pogłębione z pracownikami oraz liderami organizacji pozarządowych (źródło: Raport Klon/Jawor, s. 175).



Wskazania nie sumują się do 100%, ponieważ respondenci mogli udzielić więcej niż jednej odpowiedzi.

Wykres 6. Przedziały przychodów osiągniętych przez NGO prowadzące działalność gospodarczą i nieprowadzące takiej działalności (w %)

Źródło: Obliczenia na podstawie danych ankietowych z badania Stowarzyszenia Klon/Jawor, pt. „Kondycja sektora organizacji pozarządowych w Polsce 2015”



Wykres 7. Odsetek wielkości budżetu NGO na 2016 rok zagwarantowany w marcu 2015 roku (w %)

Źródło: Jak wykresu 6

NGO nieprowadzących działalności gospodarczej były składki członkowskie (62%), podczas gdy dla organizacji prowadzących działalność zarobkową przychody z tego tytułu wskazywało 41% ankietowanych. Środki samorządowe stanowiły źródło kapitałów dla około 50% obu omawianych grup NGO, a dla 45% darowizny finansowe i rzeczowe od osób indywidualnych. W dalszej kolejności omawiane podmioty korzystały z obu kategorii datków przekazywanych przez instytucje i firmy (34%) oraz środków pochodzących z 1% podatku dochodowego (25%). Znaczne różnice pomiędzy NGO prowadzącymi działalność gospodarczą i nieprowadzącymi takiej działalności uwidoczniają się w przypadku korzystania ze źródeł rządowych i administracji centralnej, funduszy europejskich, przychodów finansowych oraz z tytułu odpłatnej działalności pożytku publicznego niebędącej działalnością gospodarczą. Pierwsza kategoria przychodów (źródła rządowe i administracji centralnej) była wykorzystywana przez co czwartą jednostkę NGO nieprowadzącą działalności gospodarczej i co trzeci podmiot realizujący działalność zarobkową. Z kolei odsetki bankowe, zyski z kapitału żelaznego czy lokaty, udziały i akcje stanowiły źródła kapitału dla 12% NGO niezarobkujących i dla prawie trzykrotnie większego odsetka podmiotów prowadzących działalność gospodarczą. Dużą różnicę pomiędzy obiema grupami omawianych podmiotów można dostrzec w zakresie wykorzystywania przychodów z majątku. Aż dziesięciokrotnie większy odsetek NGO zarobkujących (19%) czerpał środki z tego tytułu w porównaniu do NGO nieprowadzących działalności gospodarczej (2%). Dwukrotnie więcej tych pierwszych deklarowało korzystanie z kapitału dostępnego w ramach zagranicznych programów pomocowych spoza UE oraz programów Komisji Europejskiej. Uwidocznia się zatem znacznie większa zdolność NGO prowadzących działalność gospodarczą do pozyskiwania środków oferowanych w ramach zagranicznej pomocy publicznej oraz krajowej na poziomie centralnym. Rysuje się jednocześnie większa ich zamożność w odniesieniu do posiadanego majątku rzeczowego i finansowego, czego przejawem jest czerpanie przychodów z tego tytułu przez co piątą NGO prowadzącą działalność gospodarczą wobec 2% jednostek niezarobkujących (por. tabela 21).

Znaczny udział krajowych – publicznych źródeł finansowania działalności NGO może stwarzać pewne zagrożenia ograniczenia lub nawet utraty niezależności organizacji pozarządowych w wypełnianiu przez nie misji społecznej. Projekty realizowane przez organizację powinny odzwierciedlać jej strategię oraz zidentyfikowane niezależnie problemy społeczne. Z tego względu jej zarząd zobowiązany jest dbać, aby podmiot, którym kieruje, nie wykroczył poza ich ramy. Może się to okazać niezwykle trudne ze względu na znaczny udział środków publicznych w strukturze finansowania omawianych jednostek, których pozyskanie jest obwarowane licznymi warunkami ich rozporządzania, nie dając swobody podejmowania decyzji o ich wydatkowaniu w zmieniającym się

Tabela 21. Źródła przychodów NGO prowadzących działalność gospodarczą i nieprowadzących takiej działalności w 2014 roku (w %)

Źródła przychodów	NGO nie-prowadzące działalności gospodarczej	NGO prowadzące działalność gospodarczą
Przychody z działalności gospodarczej (sprzedaż produktów i usług)	0	79
Składki członkowskie	62	41
Źródła samorządowe	52	50
Darowizny finansowe i rzeczowe od osób indywidualnych, prywatnych	45	45
Darowizny finansowe i rzeczowe od instytucji, firm	34	34
Przychody z przekazania 1% podatku	25	25
Źródła rządowe i administracji centralnej	20	34
Fundusze unijne	18	37
Odsetki bankowe, zyski z kapitału żelaznego, lokaty, udziały i akcje	13	32
Przychody z odpłatnej działalności pożytku publicznego (niebędącej działalnością gospodarczą)	12	20
Wsparcie od innych krajowych organizacji pozarządowych	12	14
Przychody ze zbiorów publicznych	11	11
Źródła finansowania – inne źródła	6	6
Zagraniczne programy pomocowe spoza Unii Europejskiej	5	11
Programy Komisji Europejskiej	5	11
Wsparcie od innych zagranicznych organizacji pozarządowych	4	8
Przychody z majątku	2	19
Dotacja przekazana przez inny oddział	2	3
Nawiązki sądowe	1	2

* Wskazania nie sumują się do 100%, ponieważ respondenci mogli udzielić więcej niż jednej odpowiedzi.

Źródło: Obliczenia na podstawie danych ankietowych z badania Stowarzyszenia Klon/Jawor, pt. „Kondycja sektora organizacji pozarządowych w Polsce 2015”.

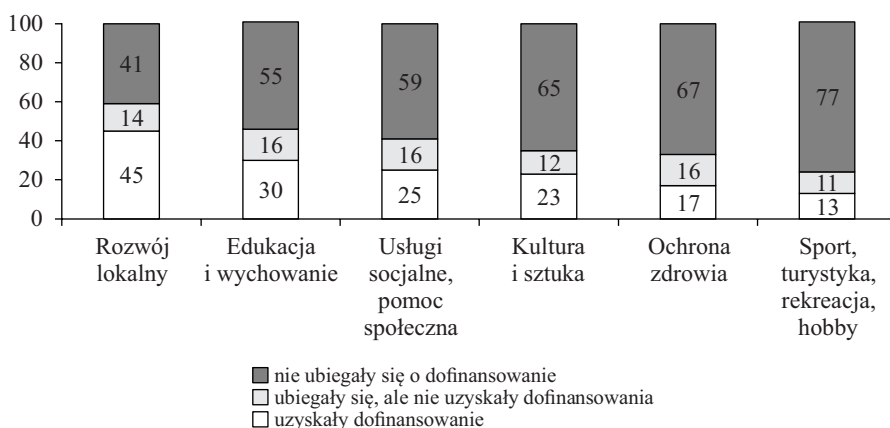
otoczeniu. Ponadto polityka działań instytucji rządowych czy samorządowych nie ma charakteru długoletniego, stąd opieranie działalności na ich wsparciu uniemożliwia długoterminowe planowanie strategii organizacji.

Istotną kwestią pozwalającą na efektywne działanie NGO jest ich zorientowanie na innowacyjność w rozwiązywaniu problemów społecznych. Często nowatorskie podejście do tych ostatnich budzi kontrowersje. Organizacje proponujące rzeczywiste zmiany, lecz w swym charakterze sprzeczne z przyjętymi formami i obowiązującym myśleniem, mogą być wykluczone z finansowania, ponieważ wytyczne zawarte w dokumentacji aplikacyjnej często narzucają określone schematy, ściśle określające ramy wykorzystania udzielanego wsparcia.

Szansą dla omawianego sektora mogłyby się okazać środki z funduszy europejskich, programów Komisji Europejskiej oraz programów pomocowych spoza UE. Przeciętny ich udział w zasilaniu budżetów organizacji jest mniejszy w porównaniu z wcześniej omawianymi (18% organizacji korzysta z dotacji UE, a 4% z innych środków zagranicznych). Niemniej jednak ich nominalna wartość jest znacznie większa. W konsekwencji przeciętna organizacja zasilana kapitałowo ze wskazanych wyżej źródeł posiada łączne przychody wyraźnie większe niż typowa tego rodzaju jednostka korzystająca głównie ze środków samorządowych.

W latach 2007–2014 37% organizacji przynajmniej raz w tym czasie aplikowało o fundusze Unii Europejskiej (w zdecydowanej większości wnioskującymi byli liderzy składanego projektu). Wyniki konkursów w tym okresie zakończyły się pozytywną oceną merytoryczną i rekomendowaniem podmiotu do udzielenia wsparcia w przypadku 23% wnioskujących organizacji, natomiast 13% omawianych jednostek ubiegających się o dofinansowanie nie uzyskało dotacji. Niestety, aż 65% organizacji w badanym okresie nie starało się pozyskać wsparcia. Najczęściej korzystały z niego podmioty działające w obszarze rozwoju lokalnego (o finansowanie aplikowało 59% organizacji, a 45% co najmniej raz zostało objęte wsparciem) oraz edukacji i wychowania (aplikowało 46% organizacji, a 30% uzyskało dofinansowanie). Organizacje z branży sportu, turystyki, rekreacji i hobby najrzadziej ubiegały się o środki unijne. Spośród 24% organizacji, które złożyły wniosek, rekomendację do udzielenia dofinansowania otrzymało 13% (por. wykres 8).

Wystarczającą wiedzę na temat możliwości pozyskiwania funduszy europejskich częściej deklarują organizacje zarobkujące (43,45%) niż NGO



Wykres 8. Różnice w korzystaniu ze środków Unii Europejskiej przez NGO w latach 2007–2014 ze względu na branżę sektora (w %)

Źródło: Jak wykresu 6

nieprowadzące działalności gospodarczej (33,67%). Jednak odsetek tych ostatnich (46,37%), wskazujących nadal na niedostateczną wiedzę o wsparciu unijnym, jest wyższy o 2,6% w porównaniu do organizacji prowadzących działalność zarobkową (43,45%). Prawie 4% więcej organizacji niezarobkujących (15,09%) niż prowadzących taką działalność (10,92%) twierdzi, że nie posiada jakiegokolwiek znajomości lub znikome pojęcie na temat przyszłego okresu programowania i dostępnych w jego ramach funduszy.

Kolejna perspektywa finansowa na lata 2014–2020 stwarza dalsze możliwości ubiegania się o środki europejskie. Wśród organizacji zarobkujących o wsparcie unijne zdecydowanie planuje się starać tylko 6,07%, podczas gdy nieprowadzących działalności gospodarczej – 10,48%. Jednocześnie 53,64% tych pierwszych jest zdecydowanych nie korzystać z funduszy strukturalnych w perspektywie finansowej 2014–2020. Tę samą deklarację złożyło o 22,60% mniej NGO niezarobkujących, wykazując tym samym silniejszą potrzebę sięgania po tego typu finansowanie.

Do najważniejszych powodów, które zniechęcają zarówno organizacje prowadzące działalność gospodarczą, jak i nieprowadzące takiej działalności gospodarczej do ubiegania się o fundusze unijne należą formalności i biurokracja związane z procesem aplikacyjnym oraz dokumentacją i sprawozdawczością (ok. 46%). W dalszej kolejności o małym zainteresowaniu tego typu wsparciem decyduje niedostatek wykwalifikowanych osób, które posiadałyby kompetencje w zakresie przygotowania dokumentacji aplikacyjnej (ok. 26%). Około 13% organizacji deklaruje brak potrzeby ubiegania się o dotacje czy niespełnianie wymogów w zakresie formalnego kwalifikowania się do objęcia wsparciem.

Istotne różnice w odsetkach organizacji prowadzących działalność gospodarczą i nieprowadzących takiej działalności uwidoczniają się w deklarowanym braku wkładu własnego lub obawie przed brakiem płynności finansowej w trakcie realizacji projektu, zbyt dużej czasochłonności przygotowania projektu, niedostatku personelu, który zająłby się realizacją projektu oraz braku wiary w uzyskanie dotacji.

Pierwsza ze wskazanych wyżej barier w pozyskiwaniu funduszy Unii Europejskich dotyczy aż 29,35% NGO niezarobkujących wobec 18,84% prowadzących działalność gospodarczą. Z kolei te ostatnie wskazują częściej (18,84%) w porównaniu do jednostek nieprowadzących działalności gospodarczej (15,61%) na brak czasu koniecznego do sporządzenia dokumentacji aplikacyjnej potrzebnej do ubiegania się o dotację. Różnica ta nie jest jednak znaczna, gdyż wynosi zaledwie 3,23%. Brak osób, które mogłyby się zająć realizacją projektu, dwukrotnie częściej deklarują NGO niezarobkujące niż zarobkujące – 11,74% wobec 5,80%. Z kolei brak wiary w uzyskanie refundacji charakteryzuje aż 14,49% NGO prowadzących działalność gospodarczą i tylko 5,98% nieprowadzących tego typu aktywności (por. tabela 22).

Tabela 22. Udział NGO prowadzących działalność gospodarczą i nieprowadzących takiej działalności, deklarujących bariery w aplikowaniu o fundusze UE przez (w %)

Bariery w ubieganiu się o fundusze UE	NGO nieprowadzące działalność gospodarczej	NGO prowadzące działalność gospodarczą
Zbyt dużo formalności przy ubieganiu się i rozliczaniu	46,40	46,38
„Nie stać nas” na ich realizację (wkład własny)	29,35	18,84
Nie mamy wykwalifikowanych osób, żeby je pozyskiwać	25,58	26,09
Przygotowanie projektu jest zbyt czasochłonne	15,61	18,84
Nie potrzebujemy	12,07	13,04
Nie wierzymy, że moglibyśmy je uzyskać	5,98	14,49
Nie spełniamy wymogów, nie kwalifikujemy się	13,07	13,04
Nie mamy osób, które zajęłyby się realizacją projektów	11,74	5,80
Nie ma dla nas odpowiednich programów	9,97	7,25
Nie wiemy, w jaki sposób moglibyśmy się ubiegać	5,98	5,80
Nasz statut na to nie pozwala	3,88	2,90
Inne powody	4,54	7,25

W badaniu uwzględniono wyłącznie organizacje, które udzieliły odpowiedzi na temat barier pozyskiwania funduszy UE.

Wskazania nie sumują się do 100%, ponieważ respondenci mogli udzielić więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: Jak tabeli 21.

Dokonując analizy ograniczeń w pozyskiwaniu funduszy strukturalnych UE przez omawiane jednostki, należy mieć także na uwadze, że bez względu na formalne źródło pochodzenia kapitału finansowego (fundusze krajowe czy zagraniczne) oba mają charakter publiczny. Podlegają zatem ścisłej procedurze ich pozyskiwania i wydatkowania. Wykaz tzw. kosztów kwalifikowalnych jest ściśle określony i restrykcyjnie weryfikowany. Sporządzenie budżetu projektu wymaga zatem szczegółowej kalkulacji wskazanych w dokumentacji aplikacyjnej pozycji, a możliwości zmian między jego poszczególnymi kategoriami budżetowymi są bardzo ograniczone. W efekcie stwarza to zagrożenie podejmowania przez organizacje prób wydatkowania dotacji w oderwaniu od zasad gospodarności lub oddania dofinansowania i narażenia się w ten sposób na poważne konsekwencje ze strony instytucji finansujących.

W odniesieniu do środków europejskich warto w perspektywie długookresowej przyjrzeć się stopniu swego rodzaju uzależnienia organizacji społecznych od tego typu wsparcia, jak również motywom powoływania stowarzyszeń i fundacji wyłącznie wynikających z faktu dostępności funduszy europejskich. Ponadto niezwykle ważnym problemem w zakresie korzystania z pomocy publicznej przez omawiane jednostki jest wykluczenie zakupu środków trwałych

lub ograniczenie ich udziału w całkowitej wartości budżetu, które mogą być wydatkowane na ten cel².

Tymczasem aż 45% omawianych jednostek deklarowało, że w 2015 roku nie dysponowało żadnymi aktywami. Zasoby pozostające w ich posiadaniu obejmowały najczęściej przedmioty i dobra niematerialne używane w codziennej pracy, takie jak wyposażenie biurowe (37% organizacji), sprzęt i wyposażenie specjalistyczne, np. sprzęt sportowy, rehabilitacyjny, medyczny, reflektory (26%), rzeczy niematerialne i prawne, takie jak oprogramowanie komputerowe, licencje, patenty, prawa autorskie (15%). Odsetek organizacji posiadających środki pieniężne w postaci lokat bankowych wynosił w 2015 roku 18%, a 1% omawianych podmiotów deklarowało posiadanie akcji, obligacji, praw majątkowych lub udziałów (np. w spółkach).

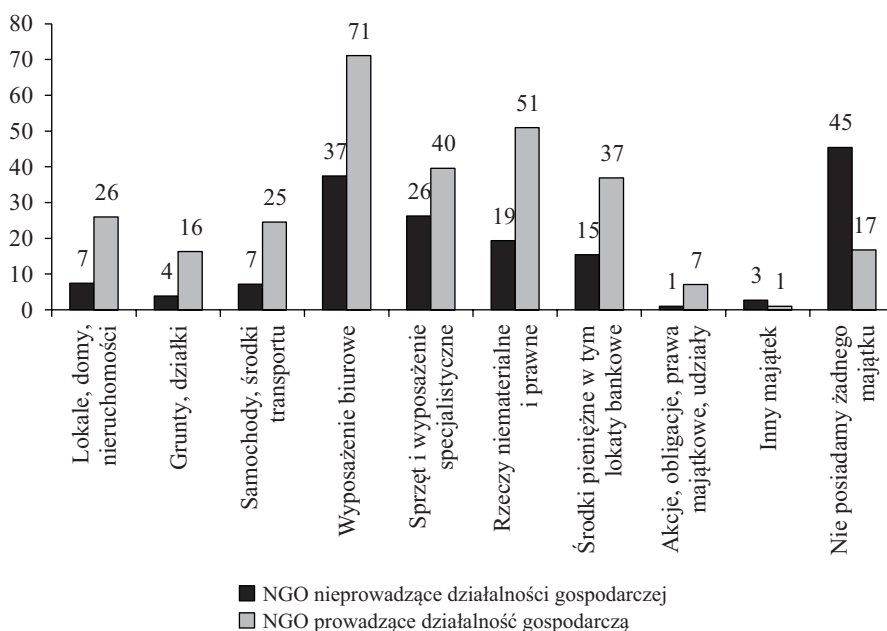
Zdecydowanie lepiej pod względem posiadanego majątku w 2015 roku funkcjonowały NGO prowadzące działalność gospodarczą. Aż 71% z nich deklarowało dysponowanie wyposażeniem biurowym, m.in. meblami czy sprzętem komputerowym, a ponad połowa ankietowanych – aktywami niematerialnymi i prawnymi. Obie grupy składników majątkowych zdecydowanie rzadziej, jak wskazano wyżej, występuje w przypadku organizacji nieprowadzących działalności gospodarczej (odpowiednio wśród 34% i 32% jednostek).

Szczególnie istotne z punktu widzenia możliwości zaciągania zobowiązań są lepsze wskazania respondentów związane z posiadaniem nieruchomości oraz środków transportu mogących stanowić potencjalne zabezpieczenie kredytu czy pożyczki. 26% organizacji prowadzących działalność gospodarczą posiada nieruchomości w postaci lokalu czy domu, 16% – działki lub gruntu, a 25% – środków transportu. Oznacza to większy odsetek w porównaniu do NGO nieprowadzących działalności gospodarczej o kolejno: 19%, 12% i 12%. Wyższy jest również odsetek organizacji prowadzących działalność gospodarczą w porównaniu do pozostałych NGO posiadających sprzęt i wyposażenie specjalistyczne (o 14%), środki pieniężne, w tym lokaty bankowe (o 22%) oraz papiery wartościowe w postaci np. akcji, obligacji, praw majątkowych czy udziałów w spółkach (o 6%).

Warto zwrócić również uwagę na zdecydowanie mniejszy odsetek NGO realizujących działalność gospodarczą, które deklarują brak jakiegokolwiek majątku. Jest on aż o 28% niższy w relacji do organizacji, które nie prowadzą działalności gospodarczej, i wynosi 17% (por. wykres 9).

Należy wnioskować, że możliwości rozwojowe omawianych organizacji mogą się okazać ograniczone, szczególnie tych nieprowadzących działalności gospodarczej. Rzeczowe aktywa trwale odgrywają ważną rolę w funkcjonowaniu wszystkich jednostek, bez względu na cel, dla którego zostały powołane,

² Szerzej na temat wykorzystania funduszy europejskich w rozdziale 4.



Wskazania nie sumują się do 100%, ponieważ respondenci mogli udzielić więcej niż jedną odpowiedź.

Wykres 9. Składniki majątku NGO prowadzących działalność gospodarczą i nieprowadzących takiej działalności (w %)

Źródło: Jak wykresu 6

czyniąc je jednocześnie bardziej stabilnymi ekonomicznie. Jako przedmiot zabezpieczenia posiadają szczególne znaczenie w odniesieniu do możliwości pozyskiwania środków finansowych o charakterze dłużnym. Zdobyciu kapitału o udziałowym charakterze sprzyja również posiadanie zasobów majątkowych. Ponadto realizując zadania na rzecz danej społeczności lokalnej lub szerszej grupy odbiorców, organizacje powinny dysponować odpowiednim majątkiem trwałym [Kowalczyk 2014, s. 116–117], nie narażając się na sytuację, w której np. umowa najmu nieruchomości zostanie wypowiedziana lub jej warunki zmienione na niekorzystne. Ponadto inwestycje w obcy środek trwały pogarszają wynik finansowy, tylko w szczególnych wypadkach podlegając amortyzacji.

Należy zatem zwrócić uwagę na problem dywersyfikacji źródeł finansowania NGO w kierunku środków komercyjnych. Brak zróżnicowania sposobów kapitałowego zasilania NGO zagraża stabilności ich funkcjonowania w dłuższym horyzoncie czasowym [Carroll i Stater 2009, s. 947–966; Froelich 1999, s. 246–268].

Przychody z działalności gospodarczej, składki od inwestorów indywidualnych lub instytucjonalnych dają organizacji większą elastyczność podejmowania decyzji o ich wydatkowaniu, zgodnie z pojawiającymi się w bieżącym

funkcjonowaniu potrzebami³. Z kolei ubieganie się o dotację jest skonstruowane na zasadzie konkursu. Zatem rozwój organizacji dzięki tego typu wsparciu stwarza określone ryzyko. Upatrywać go należy w tym, że aplikowanie o dofinansowanie nie musi się zakończyć sukcesem. Poza tym dostęp do środków europejskich po 2020 roku w formie dotacji będzie najprawdopodobniej ograniczony, a udzielane wsparcie przyjmie charakter instrumentów zwrotnych, np. pożyczek [Belka 2014].

Prowadzenie działalności gospodarczej przez NGO stwarza szansę na samodzielność ekonomiczną, a także korzystanie z różnego typu narzędzi zwrotnych i bezzwrotnych dostępnych dla przedsiębiorców, pozwalając im jednocześnie na zakup składników majątkowych dla organizacji. Ich posiadanie i efektywne wykorzystanie daje podstawy do większej samodzielności organizacji z jednej strony, z drugiej zaś zwiększa szybkość reakcji i otwartość na pojawiające się problemy społeczne. Dostarcza także narzędzi do realnych inwestycji w miejsca pracy lub majątek wspólnoty, co w konsekwencji może decydować o trwałości efektów działania organizacji pozarządowych.

3.1.1. Istota zysku społecznego i jego miejsce w systemie tworzenia społecznej wartości przedsiębiorstwa

Działalność przedsiębiorstw społecznych można określić jako social profit oriented, istotą ich funkcjonowania jest przeznaczanie zysku wyłącznie na realizację celów społecznych. Przedsiębiorstwa komercyjne w formułowaniu i realizowaniu określonych strategii zarządzania rozważają efekty społeczne swego funkcjonowania. Jest to szczególnie widoczne wśród podmiotów praktykujących CSR (*corporate social responsibility*).

W przypadku jednostek komercyjnych zysk finansowy i pozytywny efekt społeczny są nieodzowne dla istnienia i rozwoju tych jednostek, podobnie zysk społeczny oraz pozytywny efekt społeczny są potrzebne dla kontynuacji i rozwoju przedsiębiorstwa społecznego. Cel działania tego ostatniego jest niewątpliwie pozytywny, a wypracowana nadwyżka może zostać określona jako zysk społeczny, sugerując jednocześnie bardziej akceptowalną społecznie formę oceny potrzeby powstawania, działalności i rozwoju podmiotów gospodarki społecznej [Duraj 2011b, s. 15–17]. Termin social profit oriented łączy różne rodzaje i wymiary funkcjonowania podmiotu zorientowanego na dostarczanie i wzbogacanie korzyści dla społeczeństwa. Powiązany w sposób bezpośredni z koncepcją i praktyką

³ Zagadnienia dotyczące finansowania przedsiębiorstw społecznych przez inwestorów indywidualnych i instytucjonalnych zostały szeroko zaprezentowane w rozdziale 5, w którym ukazano możliwości pozyskiwania kapitału od społecznych aniołów biznesu, społecznych funduszy podwyższonego ryzyka czy filantropów zaangażowanych.

zysku społecznego system zarządzania przedsiębiorstwami może prowadzić do zwiększenia ważności etycznego działania, transparentności i odpowiedzialności tych jednostek, a ponadto kreacji unikatowych szans i wyzwań dla wszystkich rodzajów przedsiębiorstw [Gilligan i Golden 2009, s. 97].

Wskazane wyżej uwagi prowokują do refleksji na temat zasadności posługiwania się terminem przedsiębiorstwa społecznego zysku w odniesieniu do omawianych podmiotów, który może znaleźć swój kontekst w klasycznych rozważaniach nad celami przedsiębiorstw komercyjnych. Ma on wskazać przede wszystkim na dwie główne kwestie teorii i praktyki zarządzania firmami. Pierwsza odnosi się do prowadzenia działalności gospodarczej oraz podobieństwa celów, zasobów i sposobów zarządzania tym obszarem funkcjonowania omawianych podmiotów do kierowania przedsiębiorstwami komercyjnymi. Druga kwestia dotyczy odmiennego wpływu podmiotów gospodarki społecznej na rozwój kapitału społecznego w porównaniu z przedsiębiorstwami zarobkującymi.

Podkreślają to również R.L. Martin i S. Osberg [2007, s. 30–39] w *Social Entrepreneurship: the case of definition*. Wskazują oni, że aby zrozumieć, co różni przedsiębiorców społecznych i komercyjnych, ważne jest, by przestać zakładać, że różnica ta polega po prostu na motywacji, czyli na tym, że przedsiębiorcy inspirowani są chęcią materialnego zysku, a przedsiębiorcy społeczni kierują się altruizmem. Tak naprawdę przedsiębiorców społecznych rzadko motywuje perspektywa korzyści finansowych, ponieważ zazwyczaj mają małe szanse na zarobienie „wielkich” pieniędzy. Natomiast to, co silnie motywuje zarówno przedsiębiorcę komercyjnego, jak i przedsiębiorcę społecznego to okazje, które dostrzegają, nieustanna pogoń za wizją rozwoju działalności i czerpanie znacznej satysfakcji z procesu realizacji swoich pomysłów. Bez względu na to, czy działają w ramach rynku, czy w formie non profit, większość przedsiębiorców nigdy nie jest w pełni wynagradzana za czas, ryzyko, wysiłek i kapitał, jaki włożyła w swoje przedsięwzięcie.

Tym samym, jak wskazują R.L. Martin i S. Osberg, zasadnicze rozróżnienie przedsiębiorstw for profit i przedsiębiorstw społecznych polega na proponowanej ofercie. Dla przedsiębiorcy komercyjnego antycypuje ona rynek i jest tak zorganizowana, by mu służyć; rynek natomiast może sobie pozwolić na nowy produkt czy usługę mającą przynieść zysk finansowy. Od początku oczekuje się, że przedsiębiorca for profit i jego inwestorzy będą osobiście zorientowani na zysk finansowy. Ten ostatni stanowi warunek *sine qua non*, niezbędny dla trwałości każdego przedsięwzięcia oraz środek do osiągnięcia finalnego celu, czyli powszechnego zaadaptowania się na rynku, a zarazem ostatecznie stworzenia nowej równowagi.

Przedsiębiorca społeczny natomiast nie przewiduje zarobkowania ani nie zajmuje się wytworzeniem znacznego zysku finansowego dla swoich inwestorów – w większości organizacji dobroczynnych i państwowych – czy dla siebie. Jego

celem jest natomiast wartość w formie korzyści niosących ze sobą przemiany, które odnosi całe społeczeństwo albo jego znaczna część. W przeciwieństwie do oferty przedsiębiorcy działającego for profit, która zakłada istnienie rynku będącego w stanie zapłacić za innowacje, a nawet przynieść inwestorom znaczny zysk z tego tytułu, oferta przedsiębiorcy społecznego skierowana jest do zaniedbanej czy defaworyzowanej ludności, do której nie docierają świadczenia i która nie posiada środków finansowych czy znaczenia politycznego, by sama mogła osiągnąć korzyści niosące ze sobą przemiany. Nie oznacza to, że zasadą przedsiębiorców społecznych jest stronienie od ofert przynoszących zysk. Jak wskazują autorzy, powołując się na G. Dees [1998], działania przedsiębiorstw społecznych mogą z pewnością wytwarzać dochody i być zorganizowane by przynosić zysk. To, co głównie odróżnia przedsiębiorców społecznych od ich typowo komercyjnych odpowiedników, to prymat korzyści społecznych, określany przez autora jako próba „wywarcia wpływu związanego z misją” [Martin i Osberg 2007, s. 35].

Powołując się na poglądy T.L. Osterhus [1997, s. 21], relacje przedsiębiorstwa z interesariuszami stają się coraz bardziej bezpośrednie, szybsze, krótsze i transparentniejsze. Z tego względu formułowanie, realizacja oraz kontrolowanie strategii prospołecznych przedsiębiorstwa coraz silniej wpływa na ocenę jego wyników ze strony społeczeństwa. Kształtowane w ten sposób relacje mogą stanowić bezpośrednią przesłankę do sformułowania tezy, że omawiane podmioty powstają zarówno w celu wypełnienia potrzeb na rynku pracy, jak i tych ukierunkowanych na tworzenie trwałych warunków zrównoważonego rozwoju przedsiębiorstwa.

Jak wskazuje J. Duraj [2011a], próbę potwierdzenia znacznej roli zysku społecznego w zarządzaniu przedsiębiorstwem może stanowić pogląd P. Berbera⁴, określającego zysk społeczny jako sumę społecznej i filantropijnej korzyści osiągananej w wyniku inwestowania w dobro innych osób, która przenika w swoisty sposób do członków społeczności lokalnej i może być traktowana jako swego rodzaju społeczna dywidenda, uzyskana z „podziału zrealizowanych dochodów społecznych przez przedsiębiorstwo społeczne”. W tym ujęciu wszyscy członkowie określonej społeczności są zarówno interesariuszami, jak i beneficjentami społecznej dywidendy. Nie podlega ona rozdziałowi i nie przyjmuje rzeczowej lub pieniężnej formy.

Poczynione wyżej uwagi odniesione do tworzenia dochodów i zysku społecznego przez omawiane podmioty w powiązaniu z ich adresowaniem do szerokiego grona interesariuszy wydają się uzasadniać posługiwanie się następującą miarą zysku społecznego:

⁴ Założyciel fundacji A Glimmer of Hope Foundation.

$$SP = (ER + SR) - (EC + SC),$$

gdzie:

SP – zysk społeczny,

ER – przychody z działalności ekonomicznej przedsiębiorstwa,

SR – efekty społeczne działalności przedsiębiorstwa,

EC – koszty działalności gospodarczej przedsiębiorstwa społecznego,

SC – koszty społeczne działalności przedsiębiorstwa.

Wartość zysku tworzą cztery składniki. Po stronie szeroko rozumianych przychodów należy wyróżnić przychody z działalności ekonomicznej i społecznej przedsiębiorstwa. Natomiast na szeroko rozumiane koszty działalności społecznego przedsiębiorstwa składają się zarówno koszty działalności gospodarczej, jak i koszty społeczne tej aktywności. „Tym samym w obszarze rozważań nad społecznym zyskiem i jego determinantami zawarte zostały dwa złożone zasadnicze obszary działania tych jednostek. Obszary te przenikają się i znajdują się w określonej interakcji z sobą. Interakcja ta jest zmienną decydującą o charakterze działania przedsiębiorstwa społecznego. Spina ona na zasadzie sprzężenia zwrotnego zarówno komercyjne, jak i społeczne wyniki działania przedsiębiorstwa. Owo zintegrowanie znajduje odzwierciedlenie w wartości zysku społecznego, pochodzącego z odpowiedzialnie tworzonego i połączonego zysku z działalności komercyjnej ze społeczną misją tych jednostek” [Duraj 2011b, s. 18].

Kategoria zysku społecznego stanowi priorytet dla omawianych jednostek. Tworzy ona bowiem ich wartość, w modelu jej kreowania, jak wskazuje J. Duraj [2011c, s. 42], zawarte są jej „[...] trzy podstawowe zmienne wyznaczające drogę i sposób analizy czynników kształtujących wartość tej jednostki. Należą do nich wizja i misja przedsiębiorstwa, strategiczne ograniczenia działalności oraz finansowe bariery jego funkcjonowania i rozwoju. Misja przedsiębiorstw społecznych jest zatem główną determinantą ich działania bez względu na to, czy wspiera rozwój organizacji, jak w przypadku „zwykłych” firm. Nie oznacza to, że omawiane podmioty nie są zobligowane do podejmowania decyzji mających na celu ustanowienie kierunku działalności przedsiębiorstwa dla osiągnięcia silnego oddziaływania społecznego, uwzględniającego także rachunek ekonomiczny. Podobnie jak komercyjne organizacje powinna zostać przyjęta strategiczna mapa funkcjonowania przedsiębiorstwa społecznego, np. w formie jednolitego biznesplanu lub wyodrębnionych, aczkolwiek spójnych planów strategicznych, np. finansowego, personalnego, marketingowego czy organizacyjnego”.

3.1.2. Zależność prowadzenia działalności gospodarczej od źródeł finansowania

W niniejszym punkcie przedstawiono wyniki badań dotyczących występowania istotnych statystycznie zależności między prowadzeniem działalności gospodarczej przez NGO a liczbą wykorzystywanych przez nie źródeł finansowania. Zgodnie z tabelą 23 wytypowano poszczególne kategorie możliwości zasilania kapitałowego omawianych jednostek. W ramach badania zastosowano analizę współzależności. W celu wykazania związku między zmiennymi zastosowano test χ^2 . Do oceny siły wykrytych zależności wykorzystano współczynnik F_i i współczynnik kontyngencji. Posłużono się programem STATISTICA, wykorzystując dane z badania ankietowego przeprowadzonego przez Stowarzyszenie Klon/Jawor pt.: „Kondycja sektora organizacji pozarządowych w Polsce 2015”. W badaniu uwzględniono wyłącznie organizacje, które były w stanie określić wartość przychodów i kosztów w 2014 roku oraz deklarowały pełną wiedzę na temat występowania (oraz niewystępowania) wszystkich wskazanych w ankiecie źródeł finansowania. Te ostatnie pogrupowano zgodnie z tabelą 23. Zbiorowość organizacji pozarządowych (NGO) spełniających łącznie wyżej wskazane kryteria stanowiły 352 przypadki.

Tabela 23. Kategorie źródeł finansowania przedsiębiorstw społecznych

Kategoria źródeł finansowania	Źródła finansowania
I Dotacje	fundusze unijne, programy komisji europejskiej, zagraniczne programy pomocowe spoza unii europejskiej
II Płatności z sektora publicznego	źródła rządowe i administracji centralnej, źródła samorządowe
III Płatności od innych organizacji	wsparcie od innych krajowych organizacji pozarządowych, wsparcie od innych zagranicznych organizacji pozarządowych, dotacje przekazane przez inny oddział
IV Datki prywatne	darowizny finansowe i rzeczowe od osób indywidualnych, prywatnych, darowizny finansowe i rzeczowe od instytucji, firm, przychody z przekazania 1% podatku, zbiórki publiczne
V Składki członkowskie	składki członkowskie
VI Przychody	odsetki bankowe, zyski z kapitału żelaznego, lokaty, udziały i akcje, przychody z majątku, przychody z działalności gospodarczej (sprzedaż usług, produktów), przychody z odpłatnej działalności pożytku publicznego (niebędące działalnością gospodarczą)
VII (Inne)	nawiązki sądowe, inne źródła

Źródło: Jak tabeli 21.

Zmienną niezależną stanowi liczba wykorzystywanych kategorii źródeł finansowania. Statystyka χ^2 Pearsona wykazała wartość 329,08, przy poziomie $p = 0,00$. **Należy zatem stwierdzić, że występuje statystycznie istotna zależność między prowadzeniem działalności gospodarczej przez NGO a liczbą wykorzystywanych przez nie kategorii źródeł finansowania. Współczynnik F_i wyniósł 0,97, a współczynnik kontyngencji 0,70, co oznacza, że występującą zależność należy określić jako bardzo silną** (por. tabela 24).

Zbadano także, czy występuje istotna statystycznie zależność między prowadzeniem działalności gospodarczej przez wyodrębnione organizacje pozarządowe a źródłem ich wsparcia finansowego, oznaczonym jako dotacje (zmienna niezależna), do którego zakwalifikowano: fundusze unijne, programy Komisji Europejskiej, zagraniczne programy pomocowe spoza UE.

Wartość statystyki χ^2 wyniosła 115,03, przy poziomie $p = 0,00$. Należy zatem wnioskować, że występuje statystycznie istotna zależność między prowadzeniem działalności przez NGO a pierwszą z wytypowanych w tabeli 23 kategorią źródeł finansowania – dotacjami. Ponadto wyznaczono współczynnik F_i , który wyniósł 0,57, oraz współczynnik kontyngencji równy 0,50. Wskazane wartości oznaczają, że występującą zależność należy określić jako przeciętną.

Kolejną kategorią źródeł finansowania omawianych podmiotów są płatności z sektora publicznego, takie jak środki ze źródeł rządowych i administracji centralnej, płatności samorządowe. Zbadano zatem, czy występuje istotna statystycznie zależność między wyżej wskazaną kategorią zasilania kapitałowego NGO (zmienna niezależna) a prowadzeniem działalności gospodarczej. Statystyka χ^2 Pearsona wykazała wartość 205,32, przy poziomie $p = 0,00$. **Występuje zatem statystycznie istotna zależność między prowadzeniem działalności gospodarczej przez NGO a finansowaniem ich działalności poprzez płatności z sektora publicznego. Ponadto współczynnik F_i przyjmuje wartość 0,76, a współczynnik kontyngencji 0,61, co oznacza, że występującą zależność należy określić jako silną** (por. tabela 24).

Potwierdzono także występowanie istotnej statystycznie zależności między prowadzeniem działalności gospodarczej a kategorią źródeł finansowania działalności NGO w postaci płatności od innych organizacji, wśród których wyróżniono wsparcie od innych krajowych organizacji pozarządowych, środki od innych zagranicznych organizacji pozarządowych oraz dotacje przekazane przez inny oddział. Statystyka χ^2 Pearsona wykazała tym razem wartość 67,8, przy poziomie $p = 0,00$. Współczynnik F_i wyniósł 0,44, a współczynnik kontyngencji 0,41. Wskazane wartości obu współczynników oznaczają występowanie przeciętnej zależności pomiędzy zmiennymi.

Zbadano także, czy występuje istotna statystycznie zależność między prowadzeniem działalności gospodarczej przez NGO a ich źródłem wsparcia finansowego oznaczonym jako datki prywatne (zmienna niezależna), do których

zakwalifikowano darowizny finansowe i rzeczowe od osób indywidualnych, prywatnych, darowizny finansowe i rzeczowe od instytucji, firm, przychody z przekazania 1% podatku, zbiórki publiczne.

Wartość statystyki χ^2 Pearsona wyniosła 187,90, przy poziomie $p = 0,00$. **Należy zatem stwierdzić, że występuje statystycznie istotna zależność między prowadzeniem działalności gospodarczej przez NGO a przychodami z datków prywatnych. Ponadto wyznaczono współczynnik Fi oraz współczynnik kontyngencji. Pierwszy z nich przyjmuje wartość 0,73, natomiast drugi 0,59. Wskazane wartości pozwalają wnioskować, że występującą zależność należy określić jako silną (por. tabela 24).**

Następnie sprawdzono, czy występuje również statystycznie istotna zależność między prowadzeniem działalności gospodarczej a źródłem przychodów NGO w postaci składek członkowskich, które przyjęto jako zmienną niezależną. **Określono wartość statystyki χ^2 wynoszącą 249,82, przy poziomie $p = 0,00$, zatem występuje statystycznie istotna zależność między badanymi zmiennymi. Ponadto wyznaczono współczynnik Fi , który wyniósł 0,84 oraz współczynnik kontyngencji równy 0,64. Występującą zależność należy określić jako silną (por. tabela 24).**

Kolejną wskazaną w tabeli 23 kategorię źródeł finansowania NGO oznaczono jako przychody. Zakwalifikowano do niej przychody z działalności gospodarczej (sprzedaż usług, produktów), przychody z odpłatnej działalności pożytku publicznego (niebędącej działalnością gospodarczą), odsetki bankowe, zyski z kapitału żelaznego, lokaty, udziały i akcje, przychody z majątku. **Badanie potwierdziło istotną zależność między przychodami a prowadzeniem działalności gospodarczej przez wytypowane organizacje pozarządowe. Zgodnie z tabelą 24 wartość statystyki χ^2 Pearsona wynosi bowiem 298,51, przy $p = 0,00$, współczynnik Fi natomiast 0,92, a współczynnik kontyngencji 0,68. Wskazane wartości obu współczynników oznaczają występowanie bardzo silnej zależności pomiędzy obiema zmiennymi.**

Ostatnią z wyodrębnionych kategorii źródeł finansowania oznaczono jako inne (np. nawiązki sądowe). Zbadano zatem, czy występuje istotna statystycznie zależność między tego rodzaju finansowaniem a prowadzeniem działalności przez NGO. Jak wynika z tabeli 24, wartość statystyki χ^2 Pearsona wyniosła 20,60, przy poziomie $p = 0,00$. Należy zatem stwierdzić, że występuje statystycznie istotna zależność między prowadzeniem działalności gospodarczej przez NGO a kategorią źródeł finansowania inne. Ponadto wyznaczono współczynnik Fi oraz współczynnik kontyngencji, których wartości są równe 0,24, co oznacza, że występującą zależność między zmiennymi należy określić jako słabą.

Na podstawie wyżej poczynionych obliczeń należy uznać, że występuje istotna i bardzo silna zależność pomiędzy liczbą źródeł finansowania, z których

Tabela 24. Istotność i siła zależności działalności gospodarczej od źródeł wsparcia przedsiębiorstw społecznych

Źródło finansowania	Statystyka χ^2 Pearsona	Poziom p statystyki χ^2 Pearsona	Czy istnieje istotna statystycznie zależność między źródłem finansowania a generowaniem zysku	Współczynnik Fi	Współczynnik kontyngencji	Zależność
Dotacje	115,02	0,00	tak	0,57	0,49	przeciętna
Płatności z sektora publicznego	205,32	0,00	tak	0,76	0,60	silna
Płatności od innych organizacji	67,81	0,00	tak	0,43	0,40	przeciętna
Datki prywatne	187,89	0,00	tak	0,73	0,58	silna
Składki członkowskie	249,82	0,00	tak	0,84	0,64	silna
Przychody	298,50	0,00	tak	0,92	0,67	silna
Inne	20,59	0,00	tak	0,24	0,23	słaba

Źródło: Na podstawie danych ankietowych z badania Stowarzyszenia Klon/Jawor, pt.: „Kondycja sektora organizacji pozarządowych w Polsce 2015” – obliczenia przeprowadzono w programie STATISTICA 12.

korzystają organizacje pozarządowe działające jako przedsiębiorstwa społeczne, a prowadzeniem przez nie działalności gospodarczej. Ponadto podkreślenia wymaga fakt, że zależność między poszczególnymi kategoriami zasilania kapitałowego omawianych jednostek jest również istotna. Niemniej jednak ich siła różni się w zależności od analizowanego źródła.

W przypadku przychodów wynikających z działalności gospodarczej (sprzedaży usług, produktów) odsetek bankowych, zysków z kapitału żelaznego, lokat, udziałów i akcji, majątku, odpłatnej działalności pożytku publicznego (niebędącej działalnością gospodarczą) omawiana zależność jest bardzo silna. W odniesieniu do datków prywatnych w postaci darowizn finansowych i rzeczowych od osób prywatnych, instytucji oraz firm, przychodów z przekazania 1% podatku, zbiórek publicznych, a także składek członkowskich i płatności z sektora publicznego, wskazaną wyżej zależność należy określić jako silną. Z kolei

zależność pomiędzy źródłami kapitału w postaci dotacji z funduszy unijnych, programów Komisji Europejskiej czy zagranicznych programów pomocowych spoza Unii Europejskiej a prowadzeniem działalności gospodarczej przez NGO należy określić jako przeciętną. Dla kategorii źródeł finansowania oznaczonej jako Inne, do której należą np. nawiązki sądowe, omawiana zależność jest słaba.

3.1.3. Zależność zysku przedsiębiorstw społecznych od źródeł ich finansowania

W niniejszym punkcie zaprezentowano wyniki badania dotyczącego analizy zależności poszczególnych źródeł finansowania od generowania zysku przez przedsiębiorstwa społeczne działające w formie organizacji pozarządowych (NGO) prowadzących działalność gospodarczą. Przed przystąpieniem do właściwej analizy zbadano zależności pomiędzy prowadzeniem działalności i generowaniem zysku oraz między generowaniem zysku a liczbą wykorzystywanych źródeł finansowania. W ramach badania zastosowano analizę współzależności. W celu wykazania związku między zmiennymi zastosowano test χ^2 . Do oceny siły wykrytych zależności wykorzystano współczynnik F_i i współczynnik kontyngencji. Posłużono się programem STATISTICA, wykorzystując dane z badania ankietowego przeprowadzonego przez Stowarzyszenie Klon/Jawor pt.: „Kondycja sektora organizacji pozarządowych w Polsce 2015”. W badaniu uwzględniono wyłącznie organizacje, które były w stanie określić wartość przychodu i kosztów w 2014 roku oraz deklarowały pełną wiedzę na temat występowania (oraz niewystępowania) wszystkich wskazanych w ankiecie źródeł finansowania, pogrupowanych zgodnie z tabelą 23. Zbiorowość organizacji pozarządowych (NGO) spełniających łącznie wyżej wskazane kryteria stanowiły 352 przypadki.

Analizę źródeł finansowania względem generowania zysku, jak wspomniano wyżej, poprzedzono analizą współzależności, w ramach której wykazano **silną zależność zysku od faktu prowadzenia działalności gospodarczej**. Jako zmienną zależną dychotomiczną określono generowanie zysku. Do zmiennych niezależnych zaliczono występowanie poszczególnych kategorii źródeł finansowania wskazanych w tabeli 23 oraz fakt prowadzenia działalności gospodarczej. Dana zmienna zależna przyjmuje wartość 1 wtedy, gdy NGO generuje zysk. W przeciwnym przypadku zmienna zależna przyjmuje wartość 0. Przyjęto, że zmienna niezależna przyjmuje wartość 1, gdy dane NGO prowadzi działalność gospodarczą. W przeciwnym wypadku zmienna niezależna przyjmuje wartość 0.

Przeprowadzone obliczenia potwierdziły zależność między generowaniem zysku przez NGO a prowadzeniem działalności gospodarczej, wskazując

poziom χ^2 Pearsona równy 171,07, przy $p = 0,00$. **Analizując siłę występującej zależności posłużono się współczynnikiem Fi , który wskazał wynik 0,70, i współczynnikiem kontyngencji wynoszącym 0,57. Otrzymane wyniki potwierdzają występowanie silnej zależności między generowaniem zysku a prowadzeniem działalności gospodarczej przez NGO.** Spełnienie fundamentalnego założenia pozwoliło przeprowadzić dalsze badania dotyczące wpływu poszczególnych czynników – źródeł finansowania – na osiągnięcie zysku w NGO.

Analizę zależności między poszczególnymi źródłami finansowania poprzedzono badaniem, czy w ogóle występuje zależność między generowaniem zysku przez NGO a liczbą wykorzystywanych przez nie źródeł finansowania. Zmienną niezależną stanowi liczba wykorzystywanych kategorii źródeł finansowania. Statystyka χ^2 Pearsona wykazała wartość 189,04, przy poziomie $p = 0,00$. **Należy zatem stwierdzić, że w badanej grupie występuje silna zależność między generowaniem zysku przez NGO a liczbą wykorzystywanych przez nie kategorii źródeł finansowania (współczynnik Fi wyniósł 0,73, a współczynnik kontyngencji 0,59).**

W kontekście powyższych wyników podjęto się analizy zależności generowania zysku i poszczególnych kategorii źródeł finansowania oraz zbadano siłę występujących zależności. Zbadano, czy istnieje istotna statystycznie zależność między generowaniem zysku przez wyodrębnione organizacje pozarządowe a źródłem ich wsparcia finansowego oznaczonym jako Dotacje (zmienna niezależna), do którego zakwalifikowano: fundusze unijne, programy Komisji Europejskiej, zagraniczne programy pomocowe spoza Unii Europejskiej.

Wartość statystyki χ^2 wyniosła 99,43, przy poziomie $p = 0,00$. Należy zatem stwierdzić, że występuje statystycznie istotna zależność między generowaniem zysku przez NGO a pierwszą z wytypowanych kategorii źródeł finansowania – Dotacjami. Ponadto wyznaczono współczynnik Fi wynoszący 0,53 oraz współczynnik kontyngencji równy 0,47. Wskazane wartości oznaczają, że występującą zależność należy określić jako przeciętną (por. tabela 25).

Kolejną kategorią źródeł finansowania omawianych podmiotów są Płatności z sektora publicznego, takie jak środki ze źródeł rządowych i administracji centralnej oraz płatności samorządowe. Zbadano zatem, czy występuje istotna statystycznie zależność między wyżej wskazaną kategorią zasilania kapitałowego NGO (zmienna niezależna) a generowaniem przez organizacje zysku. Statystyka χ^2 Pearsona wykazała wartość 98,47, przy poziomie $p = 0,00$. Występuje zatem statystycznie istotna zależność między generowaniem zysku przez NGO a finansowaniem ich działalności poprzez Płatności z sektora publicznego. Ponadto współczynnik Fi przyjmuje wartość 0,53, a współczynnik kontyngencji 0,47, co oznacza, że siłę występującej zależności należy określić jako przeciętną (por. tabela 25).

Potwierdzono także występowanie istotnej statystycznie zależności między generowaniem zysku a kategorią źródeł finansowania działalności NGO w postaci Płatności od innych organizacji, wśród których wyróżniono wsparcie od innych krajowych organizacji pozarządowych, wsparcie od innych zagranicznych organizacji pozarządowych oraz dotacje przekazane przez inny oddział. Statystyka χ^2 Pearsona wykazała tym razem wartość 44,55, przy poziomie $p = 0,00$. Współczynnik F_i wyniósł 0,36, a współczynnik kontyngencji 0,34. Wskazane wartości obu współczynników oznaczają występowanie słabej zależności pomiędzy zmiennymi (por. tabela 25).

Zbadano również, czy występuje istotna statystycznie zależność między generowaniem zysku przez NGO a ich źródłem wsparcia finansowego oznaczonym jako Datki prywatne (zmienna niezależna), do których zakwalifikowano darowizny finansowe i rzeczowe od osób indywidualnych, prywatnych, darowizny finansowe i rzeczowe od instytucji, firm, przychody z przekazania 1% podatku i zbiórki publiczne. Wartość statystyki χ^2 Pearsona wyniosła 117,90, przy poziomie $p = 0,00$. Należy zatem stwierdzić, że występuje statystycznie istotna zależność między generowaniem zysku przez NGO a przychodami z datków prywatnych. Ponadto wyznaczono współczynnik F_i oraz współczynnik kontyngencji. Pierwszy z nich przyjmuje wartość 0,58, natomiast drugi 0,50. Wskazane wartości pozwalają wnioskować, że występującą zależność należy określić jako przeciętną (por. tabela 25).

Z kolei sprawdzono, czy występuje również statystycznie istotna zależność pomiędzy generowaniem dochodu a źródłem przychodów NGO w postaci składek członkowskich, które przyjęto jako zmienną niezależną. **Określono wartość statystyki χ^2 wynoszącą 142,84, przy poziomie $p = 0,00$, zatem występuje statystycznie istotna zależność między badanymi zmiennymi. Ponadto wyznaczono współczynnik F_i , który wyniósł 0,64 oraz współczynnik kontyngencji równy 0,54. Występującą zależność należy określić jako silną (por. tabela 25).**

Kolejną wskazaną w tabeli 23 kategorię źródeł finansowania NGO oznaczono jako Przychody. Zakwalifikowano do niej przychody z działalności gospodarczej (sprzedaż usług, produktów), odsetki bankowe, zyski z kapitału żelaznego, lokaty, udziały i akcje, przychody z majątku, przychody z odpłatnej działalności pożytku publicznego (niebędącej działalnością gospodarczą). Badanie potwierdziło istotną zależność pomiędzy przychodami a zyskiem generowanym przez wytypowane organizacje pozarządowe. **Zgodnie z tabelą 25 wartość statystyki χ^2 Pearsona wynosi bowiem 152,17, przy $p = 0,00$. Współczynnik F_i natomiast wyniósł 0,66, a współczynnik kontyngencji 0,55. Wskazane wartości obu współczynników oznaczają występowanie silnej zależności pomiędzy obiema zmiennymi.**

Ostatnią z wyodrębnionych kategorii źródeł finansowania oznaczono jako Inne. Zbadano zatem, czy występuje istotna statystycznie zależność między tego rodzaju finansowaniem a generowaniem zysku przez NGO. Jak wynika z tabeli 25, wartość statystyki χ^2 Pearsona wyniosła 8,91, przy poziomie $p = 0,00$. Należy zatem stwierdzić, że występuje statystycznie istotna zależność między generowaniem zysku przez NGO a ostatnią z wytypowanych kategorii źródeł finansowania Inne. Ponadto wyznaczono współczynnik Fi oraz współczynnik kontyngencji, których wartości są równe 0,16, co oznacza, że występującą zależność między zmiennymi należy określić jako słabą.

Tabela 25. Istotność i siła zależności zysku od źródeł wsparcia przedsiębiorstw społecznych

Źródło finansowania	Statystyka χ^2 Pearsona	Poziom p statystyki χ^2 Pearsona	Czy istnieje istotna statystycznie zależność między źródłem finansowania a generowaniem zysku	Współczynnik Fi	Współczynnik kontyngencji	Zależność
Dotacje	99,43	0,00	tak	0,53	0,47	przeciętna
Płatności z sektora publicznego	98,47	0,00	tak	0,53	0,47	przeciętna
Płatności od innych organizacji	44,55	0,00	tak	0,36	0,34	słaba
Datki prywatne	117,90	0,00	tak	0,58	0,50	przeciętna
Składki członkowskie	142,84	0,00	tak	0,64	0,54	silna
Przychody	152,17	0,00	tak	0,66	0,55	silna
Inne	8,91	0,00	tak	0,16	0,16	słaba

Źródło: Jak tabeli 24.

Przeprowadzone badanie na grupie 352 NGO wykazało, że generowanie zysku jest silnie zależne od prowadzenia działalności gospodarczej oraz ilości dostępnych źródeł wsparcia finansowego. Co więcej, każde przytoczone źródło kapitału wpływa na generowanie zysku przez NGO. Wyniki badania potwierdziły,

że źródło oznaczone jako przychody posiada największy wpływ na zdolność organizacji pozarządowych do osiągania zysku. Na drugim miejscu znalazły się składki członkowskie. Przeciętny wpływ na osiąganie zysku przez NGO będące przedsiębiorstwami społecznymi miały datki prywatne, dotacje i płatności sektora publicznego. Bardzo słaby wpływ na generowanie zysku mają płatności od innych organizacji oraz inne wpływy, np. nawiązki sądowe.

Podkreślenia wymaga zatem fakt, że tylko źródła własne posiadają największy wpływ na generowanie zysku przez przedsiębiorstwa społeczne w postaci NGO zarobkujących. Źródła zewnętrzne cechowały się przeciętnym lub słabym wpływem na osiąganie zysku przez NGO.

3.1.4. Ocena zależności statusu prowadzenia działalności gospodarczej od stopnia wyposażenia majątkowego

W niniejszym punkcie zaprezentowano wyniki badania dotyczące oceny zależności stopnia wyposażenia majątkowego organizacji pozarządowych względem statusu prowadzenia działalności gospodarczej przez NGO. W celu wykrycia związku między zmiennymi zastosowano test χ^2 , natomiast do oceny siły zależności wykorzystano współczynniki F_i i V Cramera oraz współczynnik kontyngencji. Posłużono się programem STATISTICA, wykorzystując dane z badania ankietowego przeprowadzonego przez Stowarzyszenie Klon/Jawor pt. „Kondycja sektora organizacji pozarządowych w Polsce 2015”. Ponownie w badaniu uwzględniono wyłącznie organizacje, które były w stanie określić wartość przychodu i kosztów w 2014 roku oraz deklarowały wiedzę na temat występowania lub niewystępowania wszystkich wskazanych w ankiecie źródeł finansowania, a więc 352 przypadki. Ponadto posiadany majątek podzielono na kategorie wskazane w tabeli 26.

Jako zmienną zależną dychotomiczną określono fakt prowadzenia działalności gospodarczej przez NGO. Do zmiennych niezależnych zaliczono stopień wyposażenia kapitałowego. Dana zmienna zależna przyjmuje wartość 1, gdy posiadanie majątku przez NGO wpływa na prowadzenie działalności gospodarczej. W przeciwnym przypadku zmienna zależna przyjmuje wartość 0. Przyjęto, że zmienna niezależna przyjmuje wartość 1, gdy dane NGO prowadzi działalność gospodarczą. W przeciwnym wypadku zmienna niezależna przyjmuje wartość 0.

W badaniu zweryfikowano, czy występuje zależność między statusem prowadzenia działalności gospodarczej a stopniem wyposażenia kapitałowego. Do badania wykorzystano zmienną dychotomiczną (status prowadzenia działalności) i zmienną jakościową – stopień wyposażenia. Przeprowadzona statystyka potwierdziła powyższą zależność, wskazując poziom χ^2 Pearsona równy 130,

Tabela 26. Kategorie i składniki majątku NGO

Kategoria majątku	Symbol kategorii majątku	Składniki majątku w danej kategorii	Symbol składnika majątku
Majątek trwały ruchomy	M1	<ul style="list-style-type: none"> – samochody, środki transportu – wyposażenie biurowe (np. meble, sprzęt komputerowy) – sprzęt i wyposażenie specjalistyczne (np. sprzęt sportowy rehabilitacyjny, medyczny, reflektory, sprzęt edukacyjny, instrumenty muzyczne) 	S1 S2 S3
Majątek trwały nieruchomy	M2	<ul style="list-style-type: none"> – lokale, domy, nieruchomości – grunty, działki 	S4 S5
Majątek obrotowy	M3	<ul style="list-style-type: none"> – pieniądze, w tym lokaty bankowe – akcje, obligacje, prawa majątkowe, udziały (np. w spółkach) – inny majątek 	S6 S7 S8
Wartości niematerialne i prawne	M4	<ul style="list-style-type: none"> – oprogramowanie komputerowe, licencje, patenty, prawa autorskie 	S9

Źródło: Jak tabeli 24.

Tabela 27. Liczba i udział NGO posiadających dane kategorie majątku

Kategoria majątku posiadanego przez NGO	Liczba NGO posiadających dane kategorie majątku	Procent NGO posiadających dane kategorie majątku
Żaden	189	54
M1 i M4	23	7
M1, M2, M3, M4	21	6
M1	57	16
M1, M3, M4	9	3
M1, M2	5	1
M1, M3	7	2
M3	10	3
M3, M4	4	1
M1, M3, M2	9	3
M2	7	2
M1, M4, M2	9	3
M4	2	1
Suma	352	100

Źródło: Jak tabeli 24.

przy $p = 0,00$. Analizując siłę występującej zależności, posłużono się współczynnikiem Fi i V Cramera, które wskazały wynik 0,61 i współczynnikiem kontyngencji wynoszącym 0,52. **Otrzymane wyniki potwierdzają występowanie co najmniej przeciętnej zależności między stopniem wyposażenia majątkowego a prowadzeniem działalności gospodarczej przez NGO.**

Zbadano, czy zachodzi istotna statystycznie zależność między faktem prowadzenia działalności gospodarczej przez wyodrębnione organizacje pozarządowe a kategorią majątku oznaczoną zgodnie z tabelą 26 jako M2S4 (zmienna niezależna), do której zakwalifikowano aktywa trwałe nieruchomości, tj.: lokale, domy, nieruchomości.

Wartość statystyki χ^2 wyniosła 48,10, przy poziomie $p = 0,00$. Należy zatem stwierdzić, że występuje statystycznie istotna zależność między prowadzeniem działalności gospodarczej przez NGO a wytypowaną w tabeli 26 kategorią majątku w postaci lokali, domów i nieruchomości. Ponadto wyznaczono współczynnik Fi , który wyniósł 0,37 oraz współczynnik kontyngencji równy 0,35. Wskazane wartości oznaczają, że zachodzącą zależność należy określić jako słabą (por. tabela 28).

Statystycznie istotna zależność występuje pomiędzy prowadzeniem działalności zarobkowej przez NGO a kolejnym składnikiem majątku trwałego nieruchomości w postaci gruntów i działek, oznaczonej w tabeli 26 jako (M2S5). Tym razem wartość statystyki χ^2 wyniosła 40,21, przy poziomie $p = 0,00$, co potwierdza statystycznie istotną zależność, natomiast współczynnik Fi wyniósł 0,34, a kontyngencji 0,32 wskazując, że zależność tę można określić jako słabą (por. tabela 28).

W toku prowadzonych badań okazało się także, że występuje istotna statystycznie zależność między prowadzeniem działalności gospodarczej przez wyodrębnione organizacje pozarządowe a kategorią – majątek trwały ruchomy, do którego zakwalifikowano środki transportu (zmienna niezależna).

Wartość statystyki χ^2 wyniosła 56,03, przy poziomie $p = 0,00$. Należy zatem stwierdzić, że zachodzi statystycznie istotna zależność między prowadzeniem działalności gospodarczej przez NGO a wytypowanymi w tabeli 26 kategoriami majątku oznaczonymi jako M1S1. Ponadto wyznaczono współczynnik Fi wynoszący 0,40 oraz współczynnik kontyngencji równy 0,37. Wskazane wartości oznaczają, że występującą zależność należy określić jako przeciętną (por. tabela 28).

Następnie sprawdzono, czy zachodzi również statystycznie istotna zależność pomiędzy prowadzeniem działalności przez NGO a składnikami majątku oznaczonymi symbolem M1S2 zgodnie z tabelą 26, a więc majątkiem trwałym ruchomym w postaci wyposażenia biurowego. Określono wartość statystyki χ^2 na poziomie 101,60, przy poziomie $p = 0,00$, zatem występuje statystycznie istotna zależność między badanymi zmiennymi. Ponadto wyznaczono

współczynnik F_i , który wyniósł 0,54 oraz współczynnik kontyngencji równy 0,47. Występującą zależność należy określić jako przeciętną (por. tabela 28).

Kolejną wskazaną w tabeli 26 kategorię majątku oznaczono jako M1 (majątek trwały ruchomy). Zakwalifikowano do niej sprzęt i wyposażenie specjalistyczne, takie jak np. sprzęt sportowy rehabilitacyjny, medyczny, reflektory, sprzęt edukacyjny, instrumenty muzyczne (S1). Badanie potwierdziło istotną zależność pomiędzy zmienną niezależną – faktem prowadzenia działalności zarobkowej – a zależną M1S3. Zgodnie z tabelą 28 wartość statystyki χ^2 Pearsona wynosi bowiem 34,21, przy $p = 0,00$. Współczynnik F_i natomiast wyniósł 0,31, a współczynnik kontyngencji 0,30. Wskazane wartości obu współczynników oznaczają słabą zależność pomiędzy obiema zmiennymi.

Zbadano także, czy występuje istotna statystycznie zależność między prowadzeniem działalności gospodarczej przez NGO a kategorią majątku oznaczoną jako M4 (wartości niematerialne i prawne), wśród których wyodrębniono składniki majątkowe, do których zakwalifikowano oprogramowanie komputerowe, licencje, patenty, prawa autorskie (S9) (por. tabela 26). Wartość statystyki χ^2 Pearsona wyniosła 76,45, przy poziomie $p = 0,00$. Należy zatem stwierdzić, że występuje statystycznie istotna zależność między prowadzeniem działalności gospodarczej przez NGO a wskazanym wyżej majątkiem. Ponadto wyznaczono współczynnik F_i oraz współczynnik kontyngencji. Pierwszy z nich przyjmuje wartość 0,47, natomiast drugi 0,42. Otrzymane wartości współczynników pozwalają wnioskować, że zachodzącą zależność należy określić jako przeciętną (por. tabela 28).

Z kolei sprawdzono, czy występuje również statystycznie istotna zależność pomiędzy działalnością zarobkową NGO a majątkiem obrotowym w postaci pieniędzy, w tym lokat bankowych, oznaczonym w tabeli 26 jako M3S6. Określono wartość statystyki χ^2 wynoszącą 55,45, przy poziomie $p = 0,00$, zatem występuje statystycznie istotna zależność między badanymi zmiennymi. Ponadto wyznaczono współczynnik F_i , który wyniósł 0,40 oraz współczynnik kontyngencji równy 0,37. Zachodzącą zależność należy określić jako przeciętną (por. tabela 28).

Do składników majątku obrotowego wykazywanego przez omawiane NGO należą również akcje, obligacje, prawa majątkowe, udziały (np. w spółkach), które zgodnie z tabelą 26 oznaczono jako M3S7. Dokonano zatem badania mającego na celu potwierdzenie zależności pomiędzy wskazanym rodzajem aktywów. Wartość statystyki χ^2 wyniosła 5,67, przy poziomie $p = 0,02$, zatem występuje statystycznie istotna zależność między badanymi zmiennymi, jednak współczynniki F_i i kontyngencji, które przyjęły wartości zaledwie 0,13 potwierdzają słabą zależność obu zmiennych.

Podsumowując otrzymane wyniki, należy podkreślić występowanie co najmniej przeciętnej zależności między stopniem wyposażenia majątkowego

Tabela 28. Istotność i siła zależności statusu prowadzenia działalności gospodarczej od stopnia wyposażenia majątkowego

Kategorie i składniki majątku	Statystyka χ^2 Pearsona	Poziom p statystyki χ^2 Pearsona	Czy istnieje istotna statystycznie zależność między źródłem finansowania a generowaniem zysku	Współczynnik F_i	Współczynnik kontyngencji
M2S4	48,10	0,00	tak	0,37	0,35
M2S5	40,21	0,00	tak	0,34	0,32
M1S1	56,03	0,00	tak	0,40	0,37
M1S2	101,60	0,00	tak	0,54	0,47
M1S3	34,21	0,00	tak	0,31	0,30
M4S9	76,45	0,00	tak	0,47	0,42
M3S6	55,45	0,00	tak	0,40	0,37
M3S7	5,67	0,02	tak	0,13	0,13

Źródło: Jak tabeli 24.

a prowadzeniem działalności gospodarczej przez NGO. Ponadto, rozpatrując siłę zależności pomiędzy poszczególnymi składnikami aktywów omawianych organizacji a faktem prowadzenia działalności gospodarczej, należy uznać, że jest ona słaba w odniesieniu do majątku trwałego nieruchomego. Słabą siłę zależności można również zaobserwować w przypadku trwałego ruchomego majątku analizowanych NGO w postaci sprzętu i wyposażenia specjalistycznego (sprzęt sportowy, rehabilitacyjny, medyczny, reflektory, sprzęt edukacyjny, instrumenty muzyczne) oraz majątku obrotowego w postaci akcji, obligacji, praw majątkowych, udziałów (np. w spółkach).

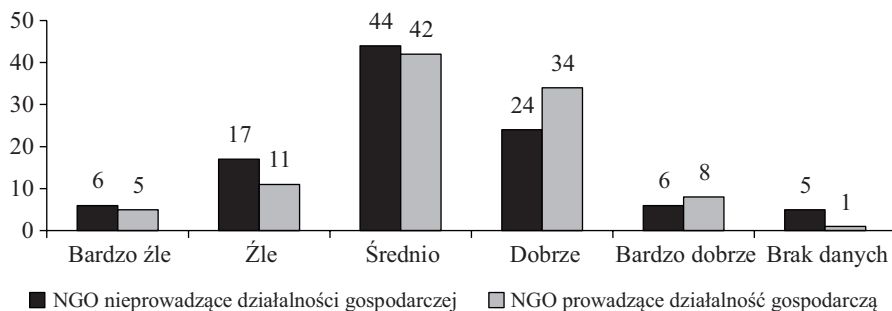
Z kolei w odniesieniu do środków transportu i wyposażenia biurowego omawianą zależność należy określić jako przeciętną. Podobnie jest w przypadku majątku obrotowego w postaci pieniędzy, w tym lokat bankowych, oraz składników majątku trwałego w postaci wartości niematerialnych i prawnych (oprogramowanie komputerowe, licencje, patenty, prawa autorskie).

3.1.5. Sytuacja finansowa, majątkowa i organizacyjna w ocenie NGO prowadzących działalność gospodarczą i nieprowadzących takiej działalności. Analiza wariancji ANOVA

W ankiecie pt. „Kondycja sektora organizacji pozarządowych w Polsce 2015” przeprowadzonej przez organizację Klon/Jawor badane podmioty zostały zapytane o ocenę ich obecnej sytuacji finansowej w pięciostopniowej skali. Na podstawie otrzymanych danych dokonano wyodrębnienia NGO prowadzących

i nieprowadzących działalności gospodarczej, w wyniku czego 412 podmiotów, które należy zakwalifikować jako przedsiębiorstwa społeczne, realizowało taką aktywność, natomiast 3686 jednostek nie prowadziło w badanych okresie działalności gospodarczej.

Wyniki analizy wskazują, że 34% organizacji zarobkujących postrzega swoją sytuację finansową jako dobrą, a 42% jako średnią. Wśród podmiotów nieprowadzących działalności gospodarczej odsetek ten wynosił 24% i 44%. Z kolei 6% tych pierwszych oceniło ją jako bardzo dobrą w porównaniu z 8% jednostek prowadzących działalność gospodarczą. Wyższy odsetek badanych NGO niezarobkujących w porównaniu z zarobkującymi wskazał na złą (17%) lub bardzo złą (6%) sytuację finansową organizacji, natomiast niższy określił ją jako bardzo dobrą – 6% wobec 8% jednostek prowadzących działalność gospodarczą (por. wykres 10).



Wykres 10. Sytuacja finansowa organizacji deklarowana przez NGO prowadzące działalność gospodarczą i nieprowadzące takiej działalności (w %)

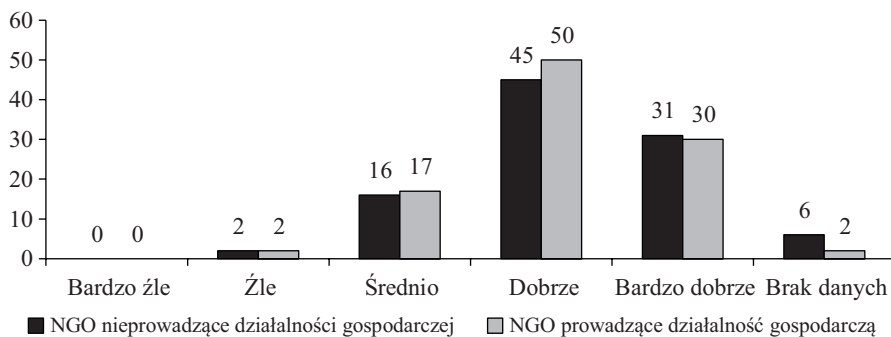
Źródło: Jak wykresu 6

W celu zbadania różnic w odniesieniu do oceny własnej sytuacji finansowej między badanymi grupami NGO przeprowadzono jednoczynnikową analizę wariancji ANOVA. Najpierw wykonano badanie normalności rozkładu, w ramach którego uzyskano dla testu Kołmogorowa-Smirnowa poziom $p < 0,01$. Istnieją zatem podstawy do odrzucenia hipotezy o rozkładzie normalnym badanej cechy – sytuacji finansowej NGO. Ze względu na fakt, że założenie o normalności rozkładu nie zostało spełnione, zastosowano nieparametryczny test Kruskala-Wallisa w celu porównania średnich wartości ocen z ankiety. Dla testu Kruskala-Wallisa komputerowy poziom istotności wyniósł $p = 0,00$ i był mniejszy niż $p = 0,05$, zatem otrzymano podstawy do odrzucenia założenia o braku istotnych różnic między średnimi ocenami NGO prowadzących działalność gospodarczą i nieprowadzących takiej aktywności.

Do sprawdzania założenia jednorodności wariancji posłużono się testem Browna-Forsythe'a ze względu na nierówną liczebność grup: NGO prowadzących działalność gospodarczą – 107 podmiotów i nieprowadzących takiej

aktywności – 170 (braki danych usuwano przypadkami). Wynik testu wskazał na brak jednorodności wariancji w obu grupach ($p = 0,00$, zatem $p < 0,05$), stąd do oceny średnich zastosowano test Welcha. Jego wynik wskazał na wartość $F = 32,16$, przy $p = 0,00$ ($p < 0,05$). **Należy uznać, że ocena NGO dotycząca sytuacji finansowej różni się istotnie między badanymi grupami i jest lepsza w przypadku NGO prowadzących działalność gospodarczą.** Średnia ocena dla NGO nieprowadzących działalności gospodarczej bowiem wyniosła 2,52, natomiast dla NGO prowadzących taką działalność 3,21 (por. tabela 29).

W świetle powyższych uwag dokonano analizy odpowiedzi ankietowanych NGO dotyczącej jakości zarządzania finansami w ich organizacji. Połowa ankietowanych przedsiębiorstw społecznych (organizacji prowadzących działalność gospodarczą) oceniła ją jako dobrą wobec 45% podmiotów nieprowadzących takiej działalności. Jedna trzecia ankietowanych w obu grupach poziom zarządzania finansami określiła jako bardzo dobry, a co czwarta jako średni (por. wykres 11).



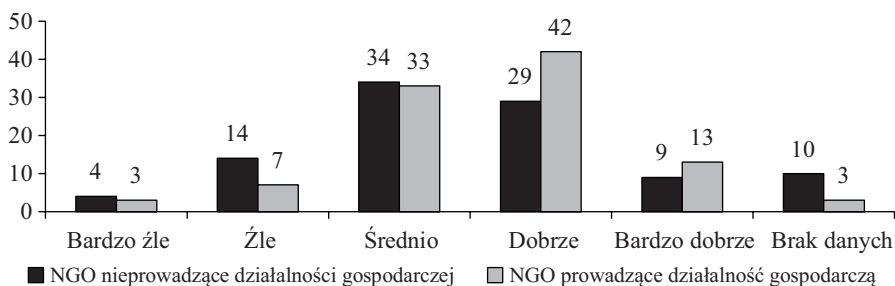
Wykres 11. Poziom jakości zarządzania finansami w organizacji deklarowana przez NGO prowadzące działalność gospodarczą i nieprowadzące takiej działalności (w %)

Źródło: Jak wykresu 6

Podjęmując próbę zbadania różnic w zakresie oceny jakości zarządzania finansami między badanymi grupami NGO, przeprowadzono jednoczynnikową analizę wariancji ANOVA. Najpierw zbadano normalność rozkładu, w ramach którego uzyskano dla testu Kołmogorowa-Smirnowa poziom $p < 0,01$. Wniosekować zatem należy, że istnieją podstawy do odrzucenia hipotezy o rozkładzie normalnym badanej cechy – jakości zarządzania finansami NGO. Ze względu na brak spełnienia założenia o normalności rozkładu zastosowano nieparametryczny test Kruskala-Wallisa w celu porównania średnich wartości ocen z ankiety. Okazało się, że jego komputerowy poziom istotności wyniósł $p = 0,01$ ($p < 0,05$). Otrzymano zatem podstawy do odrzucenia założenia o braku istotnych różnic między średnimi ocenami wśród NGO prowadzących działalność gospodarczą i nieprowadzących takiej aktywności.

Następnie, dla sprawdzenia założenia jednorodności wariancji posłużono się testem Browna-Forsythe'a ze względu na nierówną liczebność grup – NGO prowadzące działalność gospodarczą – 107 organizacji i nieprowadzące takiej aktywności – 150 jednostek (braki danych usuwano przypadkami, ponieważ nie każda NGO odpowiedziała na pytanie). Wynik testu wskazał na występowanie jednorodności wariancji w obu grupach ($p = 0,06$, zatem $p > 0,05$), stąd do oceny średnich zastosowano test F . Jego wynik wskazał na wartość $F = 8,93$, przy $p = 0,01$ ($p < 0,05$). **Należy uznać, że ocena NGO dotycząca jakości zarządzana finansami w organizacji różni się istotnie między badanymi grupami i jest lepsza w przypadku NGO spełniających warunek uznania je za przedsiębiorstwa społeczne, tj. prowadzące działalność gospodarczą.** Średnia ocena dla NGO nieprowadzących działalności gospodarczej wyniosła 3,75, a dla NGO prowadzących działalność zarobkową wyniosła 4,1 (por. tabela 29).

Z kolei dokonano porównania wśród badanych grup NGO oceny ich zadowolenia ze stanu i poziomu posiadanego wyposażenia majątkowego. Ponad 40% organizacji prowadzących działalność gospodarczą określa go jako dobry, a 13% jako bardzo dobry, podczas gdy odsetek zadowolonych lub bardzo zadowolonych podmiotów niezarobkujących jest niższy i wynosi kolejno 29% i 9%. Co trzeci NGO w obu wyodrębnionych kategoriach organizacji ocenia swój poziom zasobów średnio. Co szósta organizacja prowadząca działalność gospodarczą nie jest zadowolona z wielkości kapitału, określając go jako zły, w porównaniu z tylko co czternastą NGO prowadzącą działalność zarobkową (por. wykres 12).



Wykres 12. Stan i poziom wyposażenia organizacji deklarowane przez NGO prowadzące działalność gospodarczą i nieprowadzące takiej działalności (w %)

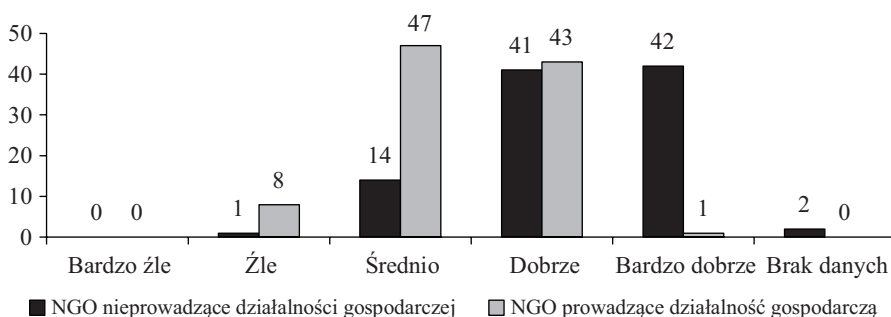
Źródło: Jak wykresu 6

W świetle wyżej wskazanych uwag podjęto próbę zbadania różnic w zakresie oceny poziomu wyposażenia majątkowego przez wyodrębnione grupy NGO, przeprowadzając analizę ANOVA. W pierwszej kolejności dokonano badania normalności rozkładu, w ramach którego uzyskano dla testu Kołmogorowa-Smirnowa poziom $p < 0,01$, wskazujący na istnienie podstaw do odrzucenia hipotezy o rozkładzie normalnym badanej cechy, tj. stanu i poziomu wyposażenia

NGO. Ponieważ założenie o normalności rozkładu nie zostało spełnione, zastosowano nieparametryczny test Kruskala-Wallisa w celu porównania średnich wartości ocen z ankiety. Dla testu Kruskala-Wallisa komputerowy poziom istotności wyniósł $p = 0,01$ ($p < 0,05$). Otrzymano zatem podstawy do odrzucenia założenia o braku istotnych różnic między średnimi ocenami dla NGO prowadzących działalność gospodarczą i nieprowadzących takiej działalności. Aby zweryfikować założenie o jednorodności wariancji, posłużono się testem Browna-Forsythe'a ze względu na nierówną liczebność grup. Liczba NGO prowadzących działalność gospodarczą wyniosła 106 podmiotów, a nieprowadzących takiej działalności – 182 jednostki (braki danych usuwano przypadkami). Wynik testu wskazał na brak jednorodności wariancji w obu grupach ($p = 0,03$, zatem $p < 0,05$), stąd do oceny średnich zastosowano test Welcha. Jego wynik wskazał na wartość $F = 25,20$, przy $p = 0,00$ ($p < 0,05$). **Należy uznać, że ocena NGO dotycząca stanu i poziomu ich wyposażenia różni się istotnie między badanymi grupami i jest lepsza w przypadku organizacji prowadzących działalność gospodarczą.** Potwierdzają to bowiem wskazania, że średnia ocena dla NGO nieprowadzących działalności gospodarczej wyniosła 2,97, wobec 3,58 dla NGO prowadzących działalność zarobkową (por. tabela 29).

Ważnym aspektem funkcjonowania każdej organizacji są kompetencje osób zaangażowanych w jej działalność. Z tego względu dokonano analizy wskaźników samooceny NGO w tym zakresie z podziałem na organizacje prowadzące działalność gospodarczą i nieprowadzące takiej działalności. Te ostatnie bardzo dobrze oceniły kompetencje osób zaangażowanych w ich działalność, w porównaniu z zaledwie 1-procentowym udziałem jednostek zarobkujących. Podobny odsetek tych pierwszych dokonał oceny dobrej, wobec 43% podmiotów zarobkujących. Znaczna różnica w liczebności poszczególnych grup uwidoczniła się dla średniej oceny kompetencji osób zaangażowanych w działania organizacji. Prawie połowa tych ostatnich wskazała na taką ocenę, w porównaniu do 14% jednostek nieprowadzących działalności gospodarczej. Wyższy w porównaniu z organizacjami niezarobkującymi (8%) odsetek NGO prowadzących aktywność gospodarczą źle ocenił kompetencje pracowników, osób pracujących społecznie, członków, władz własnych organizacji (por. wykres 13).

W celu wykazania różnic w zakresie średniej oceny kompetencji osób zaangażowanych w działania obu wyselekcjonowanych grup organizacji pozarządowych przeprowadzono jednoczynnikową analizę wariancji ANOVA. Najpierw przeprowadzono badanie normalności rozkładu, w ramach którego uzyskano dla testu Kołmogorowa-Smirnowa poziom $p < 0,01$. Istnieją zatem podstawy do odrzucenia hipotezy o rozkładzie normalnym badanej cechy – kompetencji osób zaangażowanych w działania organizacji: pracowników, osób pracujących społecznie, członków, władz.

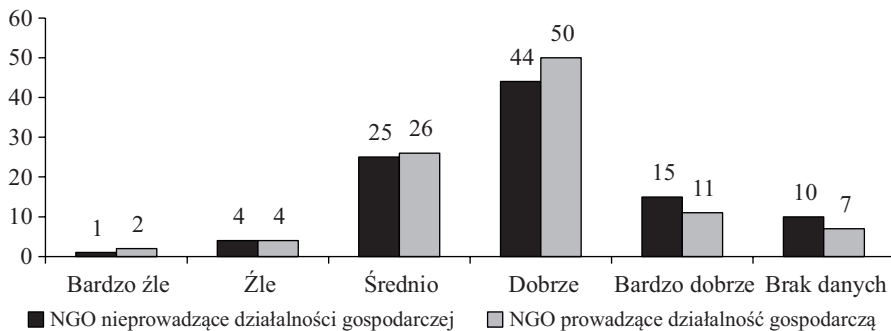


Wykres 13. Kompetencje osób zaangażowanych w działania organizacji – pracowników, osób pracujących społecznie, członków, władz – w ocenie organizacji prowadzących działalność gospodarczą i nieprowadzących takiej działalności (w %)

Źródło: Jak wykresu 6

Założenie normalności rozkładu nie zostało spełnione, zatem zastosowano nieparametryczny test Kruskala-Wallisa w celu porównania średnich wartości ocen z ankiety. Dla testu Kruskala-Wallisa komputerowy poziom istotności wyniósł $p = 0,03$ ($p < 0,05$), zatem otrzymano podstawy do odrzucenia założenia o braku istotnych różnic między średnimi ocenami dla NGO prowadzących działalność gospodarczą i nieprowadzących takiej aktywności. Do sprawdzania założenia jednorodności wariancji posłużono się testem Browna-Forsythe'a ze względu na nierówną liczebność grup (NGO prowadzące działalność gospodarczą – 108 podmiotów, a nieprowadzące takiej działalności – 232). Braki danych usuwano przypadkami. Wynik testu wskazał na jednorodność wariancji w obu grupach ($p = 0,7$, zatem $p > 0,05$), stąd do oceny średnich zastosowano test F . Wynik tego testu wskazał na wartość 13,53, przy $p = 0,01$ ($p < 0,05$). **Należy wnioskować, że ocena NGO dotycząca kompetencji osób zaangażowanych w działania organizacji: pracowników, osób pracujących społecznie, członków, władz, różni się istotnie między badanymi grupami (jest lepsza w przypadku NGO prowadzących działalność gospodarczą).** Średnia ocena dla organizacji nieprowadzących działalności gospodarczej wyniosła 3,28, z kolei dla NGO prowadzących taką aktywność wyniosła 3,57 (por. tabela 29).

W badaniu Klon/Jawor zapytano NGO o ocenę współpracy z innymi podobnymi do nich organizacjami. Ponownie wyodrębniono dwie kategorie organizacji – prowadzące działalność gospodarczą i nieprowadzące takiej działalności. Co szósta spośród tych ostatnich i co dziesiąta prowadząca taką działalność opisała współpracę jako bardzo dobrą. Połowa NGO zarabkująca określiła kooperację z innymi podobnymi podmiotami dobrze, wobec 44% nieprowadzących działalności zarobkowej. Co czwarta organizacja z obu wyodrębnionych grup NGO średnio oceniła współpracę z innymi podmiotami, natomiast 4% badanych organizacji nie jest z niej zadowolonych (por. wykres 14).



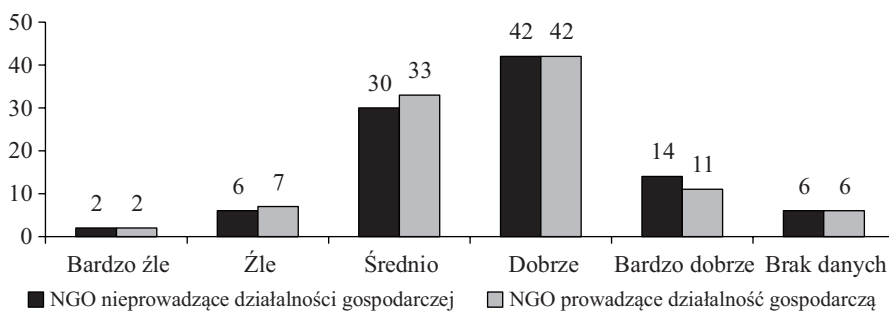
Wykres 14. Poziom współpracy z innymi podobnymi organizacjami w ocenie NGO prowadzących działalność gospodarczą i nieprowadzących takiej działalności (w %)

Źródło: Jak wykresu 6

Mając na uwadze otrzymane wyżej wskazania, przeprowadzono analizę ANOVA w celu zbadania różnic w odniesieniu do oceny poziomu współpracy badanych podmiotów z innymi podobnymi organizacjami, wyrażanej przez wyodrębnione grupy NGO. W pierwszej kolejności przeprowadzono badanie normalności rozkładu.

Dla testu Kołmogorowa-Smirnowa uzyskano poziom $p < 0,01$, zatem istnieją podstawy do odrzucenia hipotezy o rozkładzie normalnym badanej cechy – poziomu współpracy pomiędzy organizacją a innymi podobnymi organizacjami. Ze względu na to, że założenie o normalności rozkładu nie zostało spełnione, zastosowano nieparametryczny test Kruskala-Wallisa dla porównania średnich wartości ocen z ankiety. Test ten wykazał komputerowy poziom istotności wynoszący $p = 0,09$ ($p > 0,05$). Z tego względu nie otrzymano podstawy do odrzucenia założenia o braku istotnych różnic między średnimi ocenami wśród NGO prowadzących działalność gospodarczą i nieprowadzących takiej aktywności. Do sprawdzania założenia jednorodności wariancji posłużono się testem Browna-Forsythe'a ze względu na nierówną liczebność grup (NGO prowadzących działalność gospodarczą – 103 jednostki i nieprowadzących takiej działalności – 196 podmiotów; braki danych usuwano przypadkami). Wynik testu wskazał na niewystępowanie jednorodności wariancji w obu kategoriach organizacji ($p = 0,003$, zatem $p < 0,05$), stąd do oceny średnich zastosowano test Welcha. Jego wynik wskazał na wartość $F = 3,85$, przy $p = 0,06$ ($p > 0,05$). **Należy wnioskować, że ocena NGO dotycząca poziomu współpracy pomiędzy organizacją a innymi podobnymi podmiotami nie różni się istotnie między badanymi grupami.** Średnia ocena dla NGO nieprowadzących działalności gospodarczej wyniosła 3,60, a dla organizacji prowadzących taką aktywność 3,80, potwierdzając, że status NGO nie determinuje poziomu współpracy z innymi organizacjami (por. tabela 29).

W toku prowadzonych badań ankietowych na temat kondycji NGO zapytano je także o ocenę poziomu współpracy z instytucjami publicznymi i samorządowymi. Na podstawie uzyskanych wyników wyodrębniono organizacje prowadzące działalność gospodarczą i nieprowadzące takiej działalności w celu porównania udziału procentowego wyselekcjonowanych kategorii podmiotów w poszczególnych wariantach oceny. We wszystkich wskazanych w ankiecie kategoriach odpowiedzi organizacji są podobne. Około 42% NGO z obu wyodrębnionych grup oceniło poziom współpracy jako dobry, a co trzecia jako średni. Niespełna co szósta organizacja nieprowadząca działalności gospodarczej bardzo dobrze określiła poziom kooperacji z instytucjami publicznymi, w porównaniu do co dziesiątej NGO zarobkującej. 7% tych ostatnich źle oceniło współpracę z sektorem publicznym, a bardzo źle 2%, podobne wskazania charakteryzują organizacje nieprowadzące aktywności gospodarczej (kolejno: 6% i 2%) (por. wykres 15).



Wykres 15. Poziom współpracy z instytucjami publicznymi i samorządowymi w ocenie NGO prowadzących działalność gospodarczą i nieprowadzących takiej działalności (w %)

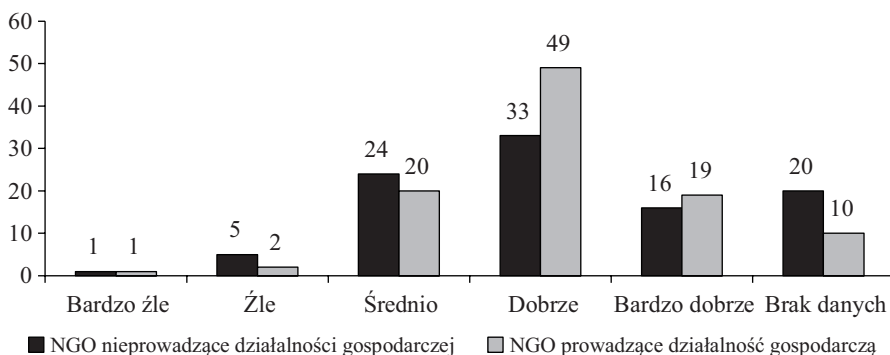
Źródło: Jak wykresu 6

Powyższe uwagi prowokują do zbadania różnic w zakresie oceny współpracy NGO z instytucjami publicznymi i samorządowymi pomiędzy organizacjami prowadzącymi działalność gospodarczą i nieprowadzącymi takiej działalności. W tym celu przeprowadzono badanie normalności rozkładu. Dla testu Kołmogorowa-Smirnowa uzyskano poziom $p < 0,01$, wykazując, że istnieją podstawy do odrzucenia hipotezy o rozkładzie normalnym badanej cechy, tj. poziomu współpracy pomiędzy organizacją a instytucjami publicznymi i samorządowym. Ponieważ założenie o normalności rozkładu nie zostało spełnione, zastosowano nieparametryczny test Kruskala-Wallisa dla porównania średnich wartości ocen z ankiety, wykazujący komputerowy poziom istotności $p = 0,01$, ($p < 0,05$). Zachodzą zatem podstawy do odrzucenia założenia o braku istotnych różnic między średnimi ocenami dla NGO prowadzących działalność gospodarczą i nieprowadzących takiej działalności.

W celu sprawdzenia założenia jednorodności wariancji posłużono się testem Browna-Forsythe'a ze względu na nierówną liczebność grup. Liczba NGO prowadzących działalność gospodarczą wyniosła 100 podmiotów, a nieprowadzących działalności zarobkowej – 201 jednostek (braki danych usuwano przypadkami). Wynik testu wskazał na jednorodność wariancji w obu grupach ($p = 0,19$, zatem $p > 0,05$), stąd do oceny średnich zastosowano test F . Jego wynik wskazał na wartość 7,16, przy $p = 0,01$, zatem $p < 0,05$. **Należy uznać, że ocena NGO odniesiona do poziomu współpracy pomiędzy organizacją a instytucjami publicznymi i samorządowym różni się istotnie między badanymi grupami. W przypadku NGO prowadzących działalność gospodarczą jest ona lepsza w porównaniu z nieprowadzącymi takiej działalności.** Średnia ocena dla tych ostatnich wyniosła 3,28, natomiast dla NGO prowadzących działalność gospodarczą wyniosła 3,57. W tym przypadku status NGO ma znaczenie dla współpracy z jednostkami administracji państwowej (por. tabela 29).

W badaniu ankietowym przeprowadzonym przez Klon/Jawor zapytano organizacje pozarządowe o ocenę ich zdolności do konkurowania. Z tego względu podjęto próbę analizy badanych podmiotów, wyodrębniając jednostki prowadzące działalność gospodarczą oraz te, które takiej działalności nie prowadzą. Okazuje się, że połowa ankietowanych NGO prowadzących aktywność gospodarczą dobrze ocenia swoje możliwości konkurencyjne w porównaniu do co trzeciej organizacji niezarobkującej, a co piąta – jako bardzo dobrą, wobec co szóstej organizacji nieprowadzącej działalności gospodarczej. Ponadto 5% tych ostatnich wskazuje, że ich zdolność do konkurowania jest słaba, podczas gdy wśród jednostek zarobkujących odsetek ten wynosił 2% (por. wykres 16).

Uzupełniając powyższe uwagi, przeprowadzono analizę wariancji ANOVA w celu zbadania różnic w ocenie zdolności do konkurowania pomiędzy organizacjami prowadzącymi działalność gospodarczą i nieprowadzącymi takiej



Wykres 16. Zdolność organizacji do konkurowania w ocenie NGO prowadzących działalność gospodarczą i nieprowadzących takiej działalności (w %)

Źródło: Jak wykresu 6

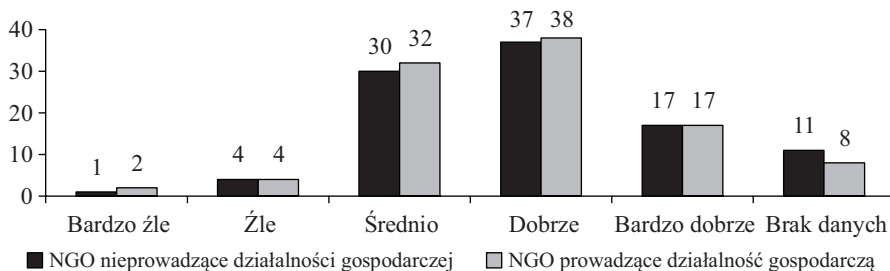
działalności. W pierwszej kolejności przeprowadzono badanie normalności rozkładu, w ramach którego uzyskano dla testu Kołmogorowa-Smirnowa poziom $p < 0,01$. Istnieją zatem podstawy do odrzucenia hipotezy o rozkładzie normalnym badanej cechy – zdolności organizacji do konkutowania z innymi podmiotami.

Z uwagi na fakt, że nie zostało spełnione założenie o normalności rozkładu, zastosowano nieparametryczny test Kruskala-Wallisa dla porównania średnich wartości ocen z ankiety. Jego komputerowy poziom istotności wyniósł $p = 0,01$ ($p < 0,05$). Nie otrzymano zatem podstawy do odrzucenia założenia o braku istotnych różnic między średnimi ocenami dla NGO prowadzących działalność gospodarczą i nieprowadzących takiej aktywności. Ponownie do sprawdzania założenia jednorodności wariancji posłużono się testem Browna-Forsythe'a ze względu na nierówną liczebność grup. NGO prowadzące działalność gospodarczą obejmują 98 podmiotów, natomiast liczebność organizacji jej nieprowadzących wyniosła 183 jednostki (braki danych usuwano przypadkami). Wynik testu wskazał na brak jednorodności wariancji w obu grupach ($p = 0,00$, zatem $p < 0,05$), stąd do oceny średnich zastosowano test Welcha, który wskazał na wartość wynoszącą 16,65, przy $p = 0,00$ ($p < 0,05$). **Wnioskować zatem należy, że ocena NGO dotycząca zdolności organizacji do konkutowania z innymi podmiotami różni się istotnie między badanymi grupami. Powyższe badanie dowodzi, że jest ona lepsza w przypadku NGO prowadzących działalność gospodarczą.** Średnia ich ocena bowiem wyniosła 3,88 w porównaniu do średniej oceny dla NGO nieprowadzących działalności równej 3,38 (por. tabela 29).

Zaprezentowane wyżej uwagi dotyczące różnic w samoocenie wybranych obszarów potencjału organizacji pozarządowych obejmujących grupę przedsiębiorstw społecznych, a więc tych jednostek, które prowadzą działalność gospodarczą oraz nienależących do tej kategorii podmiotów ekonomii społecznej – NGO nieprowadzących takiej działalności, uzupełniono o analizę oceny wpływu obu wyodrębnionych zbiorowości NGO na rozwiązywanie ważnych problemów lokalnych i społecznych.

Procentowy udział organizacji nieprowadzących działalności gospodarczej i prowadzących taką działalność oceniających ją dobrze lub bardzo dobrze wyniósł kolejno (37% i 38% oraz 30% i 32%), natomiast bardzo dobrze – ok. 17%. 4% badanych podmiotów źle określa ich wpływ na rozwiązywanie problemów lokalnych i społecznych. Wśród pozytywnych ocen jednak uwidoczniają się bardzo nieznaczne – wyższe odsetki dotyczące NGO prowadzących działalność gospodarczą (por. wykres 17).

W świetle powyższych uwag podjęto próbę przeprowadzenia jednoczynnikowej analizy wariancji ANOVA w celu zbadania różnic pomiędzy obiema kategoriami NGO w zakresie ich oceny wpływu na rozwiązywanie problemów lokalnych i społecznych.



Wykres 17. Wpływ NGO na rozwiązywanie ważnych problemów (lokalnych, społecznych) w ocenie organizacji prowadzących działalność gospodarczą i nieprowadzących takiej działalności (w %)

Źródło: Jak wykresu 6

Najpierw przeprowadzono badanie normalności rozkładu, w ramach którego uzyskano dla testu Kołmogorowa-Smirnowa poziom $p < 0,01$, co dało podstawy do odrzucenia hipotezy o rozkładzie normalnym badanej cechy, tj. wpływu organizacji na rozwiązywanie ważnych problemów (lokalnych, społecznych). Ponieważ założenie o normalności rozkładu nie zostało spełnione, zastosowano nieparametryczny test Kruskala-Wallisa dla porównania średnich wartości ocen z ankiety, którego komputerowy poziom istotności wyniósł 0,03. Okazał się on mniejszy od wartości 0,05, więc istnieją podstawy do odrzucenia założenia o braku istotnych różnic między średnimi ocenami dla NGO prowadzących działalność gospodarczą i nieprowadzących takiej aktywności. Do sprawdzania założenia jednorodności wariancji posłużono się testem Browna-Forsythe'a ze względu na nierówną liczebność grup (98 NGO prowadzące działalność gospodarczą i 183 nieprowadzące takiej działalności) – braki danych usuwano przypadkami. Wynik testu wskazał na jednorodność wariancji w obu grupach ($p = 0,18$, zatem $p > 0,05$), stąd do oceny średnich zastosowano test F. Jego wynik wskazał na wartość 4,76, przy $p = 0,03$ ($p < 0,05$). Należy wnioskować, że ocena **NGO dotycząca wpływu organizacji na rozwiązywanie ważnych problemów (lokalnych, społecznych) różni się istotnie między badanymi grupami (jest lepsza w przypadku NGO prowadzących działalność gospodarczą)**. Średnia ocena dla NGO nieprowadzących takiej działalności wyniosła 3,28, a dla NGO prowadzących działalność gospodarczą przyjmuje wartość 3,57.

Tabela 29 prezentuje wyniki średnich dla wszystkich badanych czynników. W świetle wyżej zaprezentowanych uwag należy wnioskować, że oceny wybranych obszarów działalności NGO z punktu widzenia organizacji pozarządowych należących do przedsiębiorstw społecznych, a więc spełniających wymóg prowadzenia działalności gospodarczej oraz nieprowadzących takiej aktywności, wykazują istotne różnice. Ocena NGO dotycząca sytuacji finansowej jest lepsza w przypadku NGO prowadzących działalność gospodarczą,

Tabela 29. Średnie oceny wybranych kategorii działalności NGO prowadzących działalność gospodarczą i nieprowadzących takiej działalności oraz badanie normalności rozkładu

Kategoria oceny	NGO prowadzące działalność gospodarczą	NGO nieprowadzące działalności gospodarczej	Test			
			K-S	K-W	B-F	W
						p
	średnia ocena					
Sytuacja finansowa	3,21	2,52	0,01	0,00	0,00	0,00(32,16)
Jakość zarządzania finansami	4,10	3,75	0,01	0,01	0,06	0,01(8,93)
Poziom wyposażenia	3,58	2,97	0,01	0,01	0,03	0,00(25,20)
Kompetencje pracowników i władz organizacji	3,57	3,28	0,01	0,03	0,70	0,01(13,53)
Współpraca z innymi podobnymi organizacjami	3,80	3,60	0,01	0,09	0,00	0,06(3,85)
Współpraca z jednostkami publicznymi i samorządowymi	3,57	3,28	0,01	0,01	0,05	0,01(7,16)
Zdolność do konkurencyjności z innymi podmiotami	3,88	3,38	0,01	0,01	0,00	0,00(16,65)
Wpływ na rozwiązywanie problemów społecznych	3,57	3,28	0,01	0,03	0,18	0,03(4,76)

Źródło: Jak tabeli 24.

podobnie jak jakość zarządzania finansami. Istotne różnice zaobserwowano także w odniesieniu do postrzegania posiadanego wyposażenia majątkowego, który stanowi ważny składnik potencjału działalności każdej organizacji, a zarazem możliwości zaciągania zobowiązań. Jego poziom również lepiej jest oceniany przez organizacje zarobkujące.

Jak pisano wcześniej, czynnik ludzki szczególnie silnie determinuje możliwości rozwojowe organizacji społecznych, stąd zbadano różnice w ocenie kompetencji osób zaangażowanych w działalność obu wyodrębnionych kategorii NGO, tj. pracowników, osób pracujących społecznie, członków czy władz. Ponownie lepiej oceniają ją organizacje prowadzące działalność gospodarczą.

W rozdziale drugim wiele miejsca poświęcono roli współpracy między różnymi podmiotami tworzącymi otoczenie przedsiębiorstw społecznych, pozwalającej na osiągnięcie licznych korzyści w wymiarze zarówno ekonomicznym, jak i społecznym. Wyniki badania wskazały, że ocena NGO dotycząca poziomu współpracy pomiędzy organizacją a innymi podobnymi podmiotami nie różni się istotnie między badanymi grupami, potwierdzając, że przynależność NGO

do sektora przedsiębiorstw społecznych nie wpływa na poziom współpracy z innymi organizacjami. Inaczej wyniki kształtują się w zakresie oceny kooperacji pomiędzy organizacją a instytucjami publicznymi i samorządowymi. W przypadku NGO prowadzących działalność gospodarczą jest ona lepsza w porównaniu z nieprowadzącymi takiej działalności.

W konsekwencji powyższych uwag, obok współpracy z innymi podobnymi organizacjami, zbadano różnice w samoocenie obu kategorii NGO w zakresie ich zdolności do konkutowania, która okazała się lepsza w przypadku organizacji należących do grupy przedsiębiorstw społecznych, tj. prowadzących działalność gospodarczą.

Podobnie ocena wpływu obu wyodrębnionych zbiorowości NGO na rozwiązywanie ważnych problemów lokalnych i społecznych korzystniej wypadła w odniesieniu do przedsiębiorstw społecznych.

3.1.6. Wpływ źródeł finansowania na prowadzenie działalności gospodarczej przez przedsiębiorstwa społeczne

W celu wytypowania czynników, od których zależne jest prowadzenie działalności gospodarczej, zastosowano regresję krokową. Za zmienną zależną przyjęto zmienną dychotomiczną – prowadzenie działalności gospodarczej (jeżeli NGO prowadziła działalność gospodarczą zmienna przyjmowała wartość 1; jeżeli nie – 0). Za zmienne niezależne przyjęto zmienne dychotomiczne opisane jako źródła finansowania działalności NGO, tj.: dotacje, płatności z sektora publicznego, płatności od innych organizacji, datki (darowizny, zbiórki, podatek 1%), składki członkowskie, przychody i inne źródła. Jeżeli dane źródło finansowania występowało, zmienna przybierała wartość 1, jeżeli nie – wartość 0. Wyniki regresji krokowej przedstawiono w tabeli 30.

Model regresji krokowej spełnił główne założenia, wskazując na istotność regresji liniowej, Test $F = 338,73$, $p = 0,000001$. Statystyka Durбина-Watsona wynosi 1,996, poziom $p = 0,0008$, co oznacza, że założenie braku autokorelacji reszt jest spełnione. Wyniki otrzymane z regresji krokowej (poziom p był mniejszy od zakładanego progu 0,05) wskazały trzy istotne zmienne wpływające na prowadzenie działalności gospodarczej, tj. przychody, składki członkowskie i płatności z sektora publicznego. Pozostałe zmienne wskazały na brak istotności, tj. wątpliwe powiązanie ze zmienną zależną w przypadku dotacji, gdzie komputerowy poziom p wyniósł 0,07 lub zupełny brak wpływu na zmienną zależną w przypadku płatności od innych organizacji. Dopasowanie modelu (skorygowany R^2) wynosi 0,87% zmienności statusu prowadzenia działalności gospodarczej. Współczynnik regresji wielorakiej R równy 0,93 oznacza, że zmienna zależna jest silnie skorelowana ze zmiennymi: przychody, składki

Tabela 30. Wpływ źródeł finansowania na ekonomizację działalności społecznej – wyniki analizy regresji krokowej

Kategoria źródeł finansowania	b^*	Bl. std. z b^*	b	Bl. std. z b	$t(344)$	poziom p
Wyraz wolny			0,03923	0,01047	3,74796	0,00021
Przychody	0,60778	0,04489	0,62893	0,04645	13,53981	0,00000
Składki członkowskie	0,20204	0,03769	0,21827	0,04071	5,36113	0,00000
Płatności z sektora publicznego	0,13691	0,03178	0,15613	0,03625	4,30745	0,00002
Dotacje	0,04561	0,02493	0,06315	0,03452	1,82967	0,06816
Płatności od innych organizacji	-0,03466	0,02302	-0,05923	0,03933	-1,50605	0,13297
Datki (darowizny, zbiórki, podatek 1%)	0,04339	0,03099	0,05081	0,03629	1,40020	0,16236
Inne	-0,01538	0,02006	-0,04506	0,05875	-0,76700	0,44361

Źródło: Jak w tabeli 24.

członkowskie i płatności z sektora publicznego. Współczynniki kierunkowe zmiennych istotnych wynoszą odpowiednio 0,63 dla przychodów, 0,22 dla składek członkowskich i 0,16 dla płatności z sektora publicznego.

Z analizy wynika, że największy wpływ na prowadzenie działalności gospodarczej przez NGO mają przychody, później składki członkowskie i płatności z sektora publicznego (por. b^* i korelacje cząstkowe w tabeli 31). Analiza regresji wskazała również brak nadmiarowości między zmiennymi niezależnymi (żadna ze zmiennych niezależnych nie jest kombinacją liniową innych zmiennych niezależnych – występuje brak współliniowości). Korelacje semicząstkowe dla zmiennych istotnych wynoszą odpowiednio dla przychodów 0,28, dla składek członkowskich 0,10, dla płatności z sektora publicznego 0,11. Zależności

Tabela 31. Nadmiarowość źródeł finansowania przedsiębiorstw społecznych

Kategoria źródeł finansowania	Tolerancja	R^2	Cząstk. korelacje	Semicz. korelacje
Przychody	0,200169	0,799831	0,613722	0,279193
Składki członkowskie	0,268282	0,731718	0,280432	0,104933
Płatności z sektora publicznego	0,436060	0,563940	0,289555	0,108654
Dotacje	0,624512	0,375488	0,081633	0,029320
Płatności od innych organizacji	0,757245	0,242755	-0,046697	-0,016772
Datki (darowizny, zbiórki, podatek 1%)	0,398291	0,601709	0,061094	0,021943
Inne	0,927341	0,072659	-0,026522	-0,009526

Źródło: Jak tabeli 24.

te świadczą o istotnej korelacji tych zmiennych ze zmienną zależną. Korelacje semicząstkowe zmiennych usuniętych z modelu wyniosły dla dotacji 0,03, dla płatności od innych organizacji (-0,02), dla datków 0,02 i innych 0,01. Wyniki świadczą o niskiej korelacji tych zmiennych ze zmienną zależną

Na podstawie otrzymanych wyników można twierdzić, że główną finansową przyczyną prowadzenia działalności gospodarczej przez analizowane NGO jest generowanie przez nie przychodów. Ważnymi czynnikami są również składki członkowskie i otrzymywane płatności z sektora publicznego.

3.1.7. Zagrożenia wynikające z ekonomizacji działalności społecznej

W odniesieniu do wyżej poczynionych uwag nie można zostać obojętnym wobec obaw związanych z ekonomizacją działalności społecznej. Wynikają one z niebezpieczeństwa skomercjalizowania przedsiębiorstw społecznych, wyrażającego się zdominowaniem działalności społecznej przez aktywność gospodarczą, i tym samym przekształcenia przedsiębiorstwa społecznego w przedsiębiorstwo komercyjne ze szkodą dla realizacji przez nie celów i misji społecznej. Niezbędne, choć niezwykle trudne jest określenie proporcji pomiędzy misją społeczną i jej realizacją a prowadzeniem działań ekonomicznych. Jak wskazują Jaruszek-Kopacz, Sienicka i Zagrodzka [2008], proporcje powinny się odnosić przede wszystkim do dwóch obszarów: własnego zespołu, w którym istnieje ryzyko zmiany orientacji organizacji z „pozarządowej-społecznej” w komercyjną, oraz świata zewnętrznego (ryzyko zaufania społecznego, którym obdarzane są organizacje charytatywne czy społeczne). Jak podkreślają autorzy, szczególnie duże znaczenie mają powyższe uwagi w przypadku działań gospodarczych, które nie są ściśle związane z misją organizacji, a jej cele statutowe tracą na swej wyrazistości wobec osiągniętych wyników działalności ekonomicznej. Ta ostatnia bowiem wymusza określone zmiany w kulturze zarządzania organizacją, które z kolei pociągają za sobą konieczność wprowadzenia bardziej zaawansowanych procesów zarządzania dla zwiększenia efektywności pracy.

James [1998, s. 271–286] zapewnia, że organizacje społeczne, które przejmują zachowania komercyjne, osłabiają aktywność darczyńców, ponieważ nie są oni skłonni wspierać podmiotów, które odnoszą komercyjny sukces. Z kolei Weisbrod [2004, s. 40–47] podkreśla, że organizacje społeczne, które się nadmiernie ekonomizują, podają w wątpliwość swój status.

Backman i Smith [2000, s. 355–373] argumentują, że ekonomizacja w krótkim okresie może się przyczynić do wzmocnienia organizacji społecznej przez ograniczenie jej finansowego uzależnienia od darczyńców, jednak w długim horyzoncie czasowym może się to odbyć kosztem budowania wspólnoty. Według

badania The Apen Institute [2001] organizacje społeczne polegające na komercyjnym źródle przychodów i strategiach przedsiębiorczych mają mniejszą potrzebę budowania więzi wśród członków oraz zachęcania do społecznej partycypacji.

Kolejną kwestią jest działanie organizacji społecznych w warunkach niepewności i konkurencji. Prowadzą one działalność gospodarczą w sposób pośredni lub bezpośredni dokonując sprzedaży dóbr i usług, co się wiąże z ryzykiem charakteryzującym typowe przedsiębiorstwa komercyjne. Działalność organizacji społecznych jest zatem związana z ryzykiem poniesienia straty, a w konsekwencji bankructwem.

Ekonomizowanie działalności społecznej pociąga za sobą również konieczność ponoszenia wyższych kosztów związanych z podnoszeniem kwalifikacji, obserwacją i analizą społecznych potrzeb w celu wprowadzania na rynek produktów/usług mających swoje uzasadnienie w popycie na nie. To z kolei wymaga planowania i sporządzania okresowych sprawozdań w postaci biznesplanów czy studium wykonalności odniesionych do efektywności prowadzonej działalności zarobkowej, a także regularnych ewaluacji osiągnięć w zakresie wpływu społecznego dla pozyskania społecznych inwestorów.

W podejmowaniu decyzji istotne będzie kryterium ceny dostarczanych wyrobów, a także ryzyko wykorzystywania przez organizacje społeczne zasobów przypisanych działalności statutowej na działalność komercyjną, co może narazić omawiane podmioty na utratę zaufania ze strony darczyńców (filantropów). Istnieje również zagrożenie swego rodzaju oskarżeń przedsiębiorstw komercyjnych o łamanie zasad konkurencyjności, np. na skutek wprowadzania do ofert przetargowych preferencji związanych z oddziaływaniem społecznym (tzw. klauzul społecznych).

Ekonomizacja działalności społecznej może stwarzać także zagrożenie zmienności, porzucenia lub ograniczenia misji społecznej. Tego rodzaju obawy można odnaleźć w rozważaniach licznych badaczy [Foster i Bradach 2005, s. 92–100; Eikenberry 2009, s. 582–596; Dart 2004, s. 411–424; King 2006; Edwards 2008]. Zmienność misji społecznej w czasie trwania działalności organizacji społecznej można oceniać dwuznacznie: z jednej strony – jako zjawisko pozytywne będące przejawem elastyczności i zdolności przystosowawczych do zmieniających się warunków działalności podmiotów społecznych; z drugiej strony rozwiązywanie problemów społecznych jest zazwyczaj procesem wieloletnim, wymagającym długookresowej strategii. Z całą pewnością ewentualne trudności w jej realizacji lub brak zainteresowania ze strony prywatnych lub (i) publicznych donatorów jej finansowaniem nie powinno być główną przyczyną zmiany misji społecznej lub zaniechania jej realizowania.

Mając na względzie powyższe uwagi, podjęto próbę zweryfikowania, czy istnieją różnice pomiędzy organizacjami pozarządowymi nieprowadzącymi działalności gospodarczej i prowadzącymi taką działalność w zakresie zmienności

misji społecznej w czasie ich funkcjonowania. W ankiecie pt. „Kondycja sektora organizacji pozarządowych w Polsce 2015” przeprowadzonej przez organizację Klon/Jawor badane podmioty zostały zapytane o zmienność misji społecznej od momentu powstania organizacji w pięciostopniowej skali, gdzie poziom 1 oznaczał, że misja, na rzecz której działają, nie zmieniła się od momentu powstania organizacji, a poziom 5 – że uległa wielokrotnym przekształceniom od czasu powstania NGO.

Na podstawie otrzymanych danych dokonano wyodrębnienia NGO prowadzących działalność gospodarczą i nieprowadzących takiej działalności, w wyniku czego 412 podmioty, które należy zakwalifikować jako przedsiębiorstwa społeczne, realizowały taką aktywność, natomiast 3686 jednostek nie prowadziło w badanym okresie działalności gospodarczej.

W celu zbadania różnic w odniesieniu do zmienności misji między badanymi grupami NGO przeprowadzono jednoczynnikową analizę wariancji ANOVA. Najpierw wykonano badanie normalności rozkładu, w ramach którego uzyskano dla testu Kołmogorowa-Smirnowa poziom $p < 0,01$. Istnieją zatem podstawy do odrzucenia hipotezy o rozkładzie normalnym badanej cechy – zmienność misji NGO (zmienna zależna). Ze względu na fakt, że założenie o normalności rozkładu nie zostało spełnione, zastosowano nieparametryczny test Kruskala-Wallisa w celu porównania średnich wartości wskazań z ankiety. Dla testu Kruskala-Wallisa komputerowy poziom istotności był mniejszy niż 0,05 i wyniósł $p = 0,00$, zatem otrzymano podstawy do odrzucenia założenia o braku istotnych różnic między średnimi ocenami NGO prowadzących działalność gospodarczą i nieprowadzących takiej aktywności.

Do sprawdzania założenia jednorodności wariancji posłużono się testem Browna-Forsythe’a ze względu na nierówną liczebność grup – NGO prowadzące działalność gospodarczą – 412 podmiotów i nieprowadzące takiej aktywności – 3386 (braki danych usuwano przypadkami). Wynik testu wskazał na brak jednorodności wariancji w obu grupach ($p = 0,01$, zatem $p < 0,05$), stąd do oceny średnich zastosowano test Welcha. Jego wartość jest to 5,99, przy $p = 0,01$ ($p < 0,05$). Średnia ocena dla NGO nieprowadzących działalności gospodarczej bowiem wyniosła 1,68, natomiast dla NGO realizujących taką aktywność – 1,82. **Należy uznać, że ocena NGO dotycząca zmienności misji społecznej różni się istotnie między badanymi grupami. Misja, na rzecz której działały NGO prowadzące działalność gospodarczą, częściej ulegała zmianom od momentu powstania organizacji w porównaniu do organizacji pozarządowych nieprowadzących takiej działalności.**

W dalszej kolejności, w tej samej procedurze badawczej, dokonano analizy, czy istnieją różnice pomiędzy wyodrębnionymi organizacjami pozarządowymi w odniesieniu do dopasowywania kierunku ich działań do zmieniających się zainteresowań sponsorów. W ankiecie przeprowadzonej przez organizację Klon/

Jawor w pięciostopniowej skali podmioty musiały wskazać poziom ich dostosowywania się do sponsorów. Ocena 1 oznaczała stwierdzenie, że aby przetrwać, organizacja często musi dopasowywać kierunek działań do zmieniających się zainteresowań sponsorów, natomiast 5 – brak zmiany kierunków działań organizacji, nawet kosztem jej ograniczenia z powodu braku zainteresowania sponsorów.

Najpierw wykonano badanie normalności rozkładu, w ramach którego uzyskano dla testu Kołmogorowa-Smirnowa poziom $p < 0,01$. Odrzucono hipotezę o rozkładzie normalnym badanej cechy. Założenie o normalności rozkładu nie zostało spełnione, zatem zastosowano nieparametryczny test Kruskala-Wallisa w celu porównania średnich wartości wskazań z ankiety. Jego komputerowy poziom istotności ($p = 0,00$) był mniejszy niż 0,05, zatem otrzymano podstawy do odrzucenia założenia o braku istotnych różnic między średnimi ocenami NGO prowadzących działalność gospodarczą i nieprowadzących takiej aktywności.

Do sprawdzania założenia jednorodności wariancji posłużono się testem Browna-Forsythe'a ze względu na nierówną liczebność grup – NGO prowadzące działalność gospodarczą – 412 podmiotów i nieprowadzące takiej aktywności – 3386 (braki danych usuwano przypadkami). Wynik testu wskazał na spełnienie założenia o jednorodności wariancji w obu grupach ($p = 0,51$, zatem $p > 0,05$), stąd do oceny średnich zastosowano test F . Jego wynik wskazał na wartość 7,94, przy $p = 0,00$ ($p < 0,05$). Średnia ocena dla NGO nieprowadzących działalności gospodarczej bowiem wyniosła 3,90, natomiast dla NGO realizujących taką aktywność – 3,70. **Należy uznać, że NGO nieprowadzące działalności gospodarczej rzadziej dopasowują się do zmieniających się zainteresowań sponsorów w porównaniu do przedsiębiorstw społecznych.**

Przedstawione wyżej wyniki analizy stanowią swego rodzaju wskazanie zdające się potwierdzać niektóre z zasygnalizowanych wcześniej obaw związanych z realizowaniem misji społecznej przez omawiane organizacje na skutek ekonomizowania się tych jednostek. Z pewnością zagadnienie to jest niezwykle ważne i wymaga wnikliwszych badań na gruncie funkcjonowania polskich organizacji społecznych.

Oprócz wyżej zaprezentowanych zagrożeń wynikających z ekonomizacji działalności społecznej należy wskazać również na te, które wiążą się ze wspomnianym wyżej angażowaniem się prywatnych inwestorów w finansowanie omawianych jednostek. Stwarza ono możliwości skuteczniejszej realizacji celów społecznych poprzez zaopatrywanie przedsiębiorstw społecznych w niezbędny kapitał finansowy i pozafinansowy, a także wymusza większą efektywność ich działania w procesie weryfikacji wskaźników wpływu społecznego, z drugiej strony może nieść za sobą ryzyko „rozluźnienia” społecznej misji przedsiębiorstwa lub całkowitego od niej odstąpienia.

Bez względu na poziom przedsiębiorczości i planów rozwojowych inwestorów społecznych istnieją pewne obawy samych przedsiębiorstw społecznych związane z koniecznością osiągnięcia określonych efektów wydajności, sprawowania kontroli przez inwestora, potencjału wzrostu czy możliwości wyjścia z inwestycji. Zawsze istnieje bowiem prawdopodobieństwo wystąpienia swego rodzaju dysonansu między zyskami finansowymi i społecznymi w obszarze planowanej do objęcia wsparciem inwestycji oraz groźby „pójścia na skróty” w kategoriach etycznych.

Wśród zagrożeń związanych z aktywnością prywatnych inwestorów można wskazać na zjawisko tzw. wpływu izolowanego (*isolated impact*), a więc zorientowania filantropów zaangażowanych na znalezienie i finansowanie przedsięwzięć podejmowanych przez jedną organizację, która posiada największy potencjał do rozwiązania określonego problemu społecznego.

Z przedstawionymi wyżej uwagami koresponduje treść piątego rozdziału pracy odniesiona do instrumentów kapitałowego zasilania przedsiębiorstw społecznych w układzie globalnym.

3.2. Bankowe i pozabankowe źródła finansowania przedsiębiorczości społecznej w Polsce

Osobliwości przedsiębiorstw społecznych determinują niewielkie zainteresowanie sektorem omawianych podmiotów przez banki. Mała liczebność omawianych jednostek w konfrontacji z wysokimi kosztami ich obsługi sprawiają, że instytucje finansowe z jednej strony nie posiadają w swojej ofercie produktów i procedur adekwatnych do jego potrzeb, z drugiej zaś nie mają odpowiednio wykwalifikowanej kadry pracowniczej [Jaruszek-Kopacz, Sienicka i Zagrodzka 2008]. Z kolei relatywnie słaba kondycja finansowa większości przedsiębiorstw społecznych oraz brak lub niewielka wartość posiadanych przez nie aktywów potęgują ryzyko kredytowe, a w konsekwencji dostępność i koszty pozyskania kapitału [Królikowska 2005, s. 73–82].

Duże znaczenie w kontekście możliwości korzystania z instrumentów dłużnych ma cel działania przedsiębiorstw społecznych wyrażający się w prymacie efektów społecznych nad gospodarczymi, co w znacznym stopniu ogranicza możliwości pozyskania kapitału z sektora bankowego. Zdolność podmiotów do spłaty zobowiązania nie może również zostać oparta na prognozowanych, finansowych efektach przedsięwzięcia inwestycyjnego, jeżeli nie są one nastawione na zysk [Hausner i Laurisz 2008, s. 11].

Powyższe uwagi potwierdzają w pewnym zakresie wyniki badania autora przeprowadzonego w formie pogłębionego wywiadu z kierownictwem Związku Banków Polskich⁵. Uzyskane informacje wskazują, że pojęcie przedsiębiorstwa społecznego lub podmiotu ekonomii społecznej znane jest tylko niektórym bankowcom, poza tym niewielu z nich stara się postrzegać tego typu jednostki jako potencjalnych klientów. Wynika z tego, że pojęcia te nie występują w wewnętrznych regulacjach banków.

W segmentacji klientów banków komercyjnych w Polsce nie wyodrębnia się obecnie społecznych podmiotów gospodarczych. W przeszłości natomiast bank BIŚE S.A. (Bank Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych) wyszczególniał omawiane jednostki. Po jego przejściu w 2007 roku przez DnB Nord profil BIŚE S.A. został jednak całkowicie zmieniony. Podobnie podmioty ekonomii społecznej nie występują w sprawozdawczości banków w Polsce. Instytucje pozyskujące dane z sektora bankowego, np. Komisja Nadzoru Finansowego, Narodowy Bank Polski, Bankowy Fundusz Gwarancyjny czy Ministerstwo Finansów nie uwzględniają tego typu przedsiębiorstw w żadnych z wymaganych dokumentów.

Pozyskane w przebiegu wywiadu informacje wskazują również, że banki komercyjne nie posiadają produktów lub usług bankowych dedykowanych podmiotom ekonomii społecznej, w tym przedsiębiorstwom społecznym. Zdarzają się natomiast przypadki oferowania obniżonych opłat z tytułu prowadzonych rachunków dla fundacji i stowarzyszeń. Brakuje jednak oferty bardziej kompletnej, a szczególnie kredytowej.

Wśród przyczyn niedostatecznego zainteresowania sektora bankowego przedsiębiorstwami gospodarki społecznej jest brak świadomości, że istnieje grupa podmiotów, która może być interesująca z punktu widzenia banków. Ponadto wśród bankowców posiadających taką wiedzę uwidacznia się swego rodzaju przeświadczenie, że liczba i siła ekonomiczna („rynek”) podmiotów ekonomii społecznej (PES) jest zbyt mała, aby sporządzać dla nich specjalną ofertę. W konsekwencji nie bada się specyfiki tych podmiotów pod kątem opracowania poświęconej im metodyki analizy ryzyka. Ocenia się je według zasad stosowanych dla spółek prawa handlowego, stąd powszechna opinia, że tego rodzaju klienci banków są obciążeni większym ryzykiem. Doświadczenia takich krajów, jak Francja, Włochy czy Niemcy wskazują, że jest to błędny osąd.

⁵ Wywiad telefoniczny z kierownictwem Związku Banków Polskich pt.: *Finansowanie przedsiębiorstw społecznych przez banki komercyjne w Polsce* został przeprowadzony 26 października 2016 roku. 27 października zostały dodatkowo wysłane pytania uzupełniające drogą e-mailową. Obejmowały one sześć pytań o charakterze otwartym. Dotyczyły m.in. znajomości pojęć odniesionych do przedsiębiorstw społecznych w sektorze bankowym, ich obecności w segmentacji klientów, sprawozdawczości bankowej, oferty produktowej oraz perspektyw na przyszłość. Odpowiedzi na zadane pytania uzyskano 31 października 2016 roku.

Z badania wynika również, że same przedsiębiorstwa społeczne rzadko wnoszą np. o kredyty bankowe, sądząc na podstawie własnych doświadczeń w relacjach z bankami, że nie są w stanie sprostać wygórowanym wymaganiom banków. Szczególnie dotyczą one posiadanych aktywów majątkowych mogących stanowić zabezpieczenie kredytu.

Ponadto z otrzymanych odpowiedzi należy wnioskować, że nie są podejmowane żadne działania zmierzające do stworzenia specjalnej oferty kredytowej dla przedsiębiorstw społecznych. Istnieje przypuszczenie, że na skutek realizowanych programów pożyczkowych dla ekonomii społecznej, wykorzystujących fundusze Unii Europejskiej, którymi zarządza Bank Gospodarstwa Krajowego, coraz większa grupa podmiotów ekonomii społecznej osiągnie taki poziom rozwoju ekonomicznego oraz umiejętności funkcjonowania z obciążeniem kredytowym, który zaowocuje większą obecnością PES w sektorze bankowym. W efekcie pojawi się bank w Polsce, który zainteresuje się w sposób bardziej systemowy omawianą grupą klientów. Teoretycznie powinny to być banki spółdzielcze. W opinii kierownictwa Związku Banków Polskich są one jednak obecnie zaabsorbowane dostosowaniem się do poważnych zmian regulacyjnych w tym sektorze.

Poza sektorem bankowym można wyróżnić silnie rozwijające się w Polsce fundusze pożyczkowe i poręczeniowe. Te pierwsze świadczą usługi finansowe w zakresie udzielania pożyczek dla MŚP. Umożliwiają one rozpoczęcie działalności gospodarczej. Dają także podwaliny niewielkim przedsiębiorstwom do rozwoju i efektywnego pozyskiwania finansowania z systemu bankowego, głównie poprzez tworzenie dobrej historii pożyczkowej w początkowej fazie funkcjonowania firmy [Flejterski, Bartkowiak i Pluskota 2006].

Fundusze poręczeniowe z kolei, klasyfikowane jako instytucje finansowe, są powołane do przejmowania ryzyka kredytowego od banku i tworzone w ramach programów gwarancyjnych. Udzielają poręczenia ułatwiającego przedsiębiorcom dostęp do kredytów i pożyczek poprzez przejście na siebie gwarancji spłaty zaciągniętych zobowiązań w razie niewypłacalności przedsiębiorstwa [Flejterski, Bartkowiak i Pluskota 2005, s. 80–81].

W kontekście głównego celu pracy warto przyjrzeć się genezie rozwoju funduszy pożyczkowych i poręczeniowych w Polsce, którą można wywodzić z początków działalności organizacji mikrofinansowych. Początki mikrofinansowania w XX wieku na całym świecie związane były ze znalezieniem rozwiązań służących ograniczeniu poziomu ubóstwa, które najsilniej występuje w formie niekorzystnych zjawisk strukturalnych na obszarach wiejskich. Podwalinę kapitałów oraz know-how dzisiejszych funduszy pożyczkowych i poręczeniowych w Polsce stanowiły zagraniczne programy pomocowe, ofiarowane Polsce na początku lat 90. XX wieku jako efekt decyzji podjętych przez polski rząd o przyjęciu pożyczki z Banku Światowego na realizację projektu pod nazwą „Promocja zatrudnienia i rozwoju służb zatrudnienia”.

Zapoczątkowana w tym okresie transformacja systemu gospodarczego w Polsce ujawniła bowiem ogromną skalę bezrobocia będącą konsekwencją niewydolności gospodarki centralnie zarządzanej. Z uwagi na wielką potrzebę promowania instytucji i mechanizmów ułatwiających tworzenie nowych miejsc pracy wsparcie Banku Światowego stanowiło swego rodzaju „koło napędowe” do tworzenia kolejnych programów pożyczkowych i poręczeniowych skierowanych do MŚP [Bartkowiak 2009, s. 119–121].

Podwaliną systemu funduszy pożyczkowych i poręczeniowych był rządowy program „Projekt Rozwoju Małej Przedsiębiorczości TOR#10”, realizowany przez Ministerstwo Pracy i Polityki Socjalnej, oraz Program Inicjatyw Lokalnych (PIL) w ramach pożyczki z Banku Światowego w celu aktywnej walki z bezrobociem. Z tego pierwszego utworzono Fundusz Rozwoju Przedsiębiorczości, będący – obok działań mających na celu utworzenie Ośrodków Wspierania Przedsiębiorczości oraz Inkubatorów Przedsiębiorczości realizowanych w ramach tego projektu – elementem kompleksowego programu aktywnego przeciwdziałania bezrobociu. Głównym założeniem programu PIL natomiast był rozwój lokalny poprzez kooperację administracji publicznej, biznesu i organizacji pozarządowych.

Z kolei Program Polsko-Amerykańskiego Funduszu Przedsiębiorczości (PAFP) stanowił inicjatywę Kongresu USA, który uchwalił ustawę o „Popieraniu demokracji w Europie Wschodniej (SEED Act)”, zorientowaną na rozwój oraz wspieranie sektora MŚP w Polsce. W ramach PAFP w 1994 roku został założony Fundusz Mikro będący prekursorem tradycyjnego systemu mikropożyczek. Oferuje on wsparcie kapitałowe niewielkim podmiotom, które z uwagi na brak możliwości spełnienia warunków formalnych mają ograniczony dostęp do finansowania bankowego.

Interesujący wydaje się również Program Kanadyjsko-Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości (CPEF), stanowiący inicjatywę rządu kanadyjskiego i polskiego, finansowany ze środków tego pierwszego. Podobnie jak poprzednie inicjatywy był zorientowany na rozwój oraz wspieranie sektora MŚP w Polsce. Jego priorytetem było finansowanie tych firm, które nie mogły pozyskać finansowania z banków komercyjnych z uwagi na brak historii kredytowej, wystarczających zabezpieczeń oraz znaczne ryzyko kredytowe. Niezwykle istotnym aspektem funkcjonowania Programu było udzielanie bezpośredniego wsparcia szkoleniowego niewielkim podmiotom zamierzającym zaciągnąć pożyczkę w Inkubatorze Przedsiębiorczości. Przejawiało się ono w szeroko rozumianym doradztwie w zakresie planowania biznesu oraz zarządzania finansami. Z kolei Polsko-brytyjski program rozwoju przedsiębiorczości (PBEP) stanowił inicjatywę rządu polskiego i brytyjskiego finansowaną ze środków Funduszu Know-How i skierowaną na rozwój oraz wspieranie MŚP w dwóch regionach Polski Wschodniej. Dysponował on dwoma grupami

instrumentów stymulujących rozwój przedsiębiorczości – finansowymi i pozafinansowymi.

Duże znaczenie w rozwoju funduszy pożyczkowych i poręczeniowych miały działania realizowane w ramach programu rządowego „Kapitał dla przedsiębiorczych”, z którego fundusze poręczeniowe otrzymywały dotacje z krajowych środków publicznych. Realizacja rządowego programu rozbudowy funduszy poręczeniowych i pożyczkowych w latach 2002–2006 „Kapitał dla przedsiębiorczych” wpłynęła na dynamiczny ich rozwój. Przedsięwzięte przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości i Bank Gospodarstwa Krajowego rozwiązania organizacyjne i proceduralne skutkowały z jednej strony wzrostem liczby funduszy, z drugiej zaś zwiększeniem kapitałów, którymi fundusze dysponują na akcję pożyczkową i poręczeniową. Działania wspierające z funduszy krajowych i europejskich były kontynuowane w ramach kolejnych okresów programowania funduszy strukturalnych UE.

Ważnym elementem rozwoju sieci funduszy pożyczkowych i poręczeniowych są różnego rodzaju stowarzyszenia, wśród których najistotniejszą rolę odgrywają Polski Związek Funduszy Pożyczkowych oraz Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych. Stanowią one istotne ogniwo w systemie funduszy, propagując ich działanie oraz sporządzając okresowe raporty o ich funkcjonowaniu [Mikołajczak 2012, s. 132–133].

Historyczne uwarunkowania powstawania i rozwoju funduszy pożyczkowych i poręczeniowych w wyraźny sposób wskazują, że genezą tworzenia tego rodzaju systemu wsparcia niewielkich podmiotów były przesłanki charakteryzujące w dużej mierze obecnie misję przedsiębiorstw społecznych. Stojące u podstaw działalności omawianych podmiotów gospodarczych wartości, takie jak ograniczanie poziomu ubóstwa, rozwój lokalny, walka z bezrobociem, kooperacja poprzez tworzenie klastrów i inkubatorów przedsiębiorczości, promocja zatrudnienia i służb zatrudnienia, stanowiły również podwaliny rozwoju funduszy pożyczkowych i poręczeniowych w Polsce. Odnosząc się zatem do ukazanych wyżej przesłanek ich wzrostu oraz funkcji, jaką pełnią w sektorze komercyjnych jednostek, ważne jest zweryfikowanie zakresu i możliwości ich działalności na rzecz wspierania niewielkich podmiotów z sektora przedsiębiorstw społecznych.

Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe w Polsce funkcjonują na podstawie ogólnych przepisów prawa (głównie kodeksu cywilnego oraz kodeksu spółek handlowych). Nie są poddane żadnemu specjalnemu nadzorowi. Równocześnie część z nich (53% funduszy pożyczkowych oraz 19% funduszy poręczeniowych) działa w ramach krajowego systemu usług dla MŚP. Misją KSU jest rozwój przedsiębiorczości poprzez zapewnienie najwyższej jakości usług w kluczowych obszarach wymagających wsparcia państwa [Mikołajczak 2012, s. 47–52]. Wyposażenie kapitałowe funduszy pożyczkowych wynosi blisko 2 mld zł,

z czego około 90% stanowią środki publiczne, w większości z funduszy Unii Europejskiej. W niektórych z nich udziały posiadają władze samorządowe. Z tego względu fundusze podlegają stałej kontroli, zarówno krajowych organów publicznych, jak i instytucji europejskich. Dzięki temu są wiarygodnym partnerem finansowym dla przedsiębiorców [Ministerstwo Gospodarki 2015].

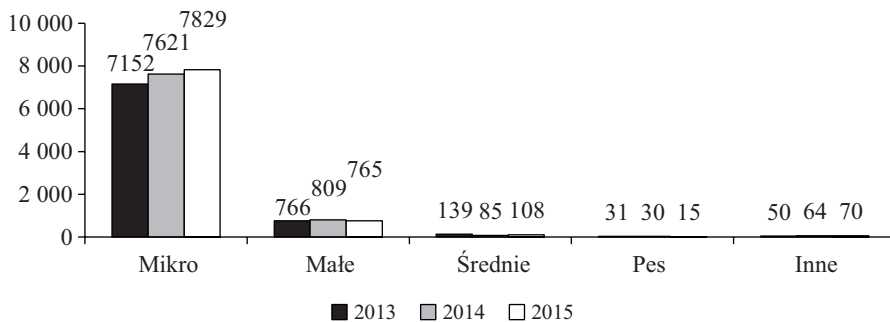
Szczególną uwagę należy zwrócić na rolę środków europejskich w powstawaniu oraz kapitałowym zasilaniu funduszy pożyczkowych w Polsce. Jak wcześniej wskazywano, przed przystąpieniem Polski do UE korzystały one z programu TOR10 oraz funduszy przedakcesyjnych, mających charakter bezzwrotnych dotacji. W programowaniu 2004–2006 zwiększenie liczby nowo powstałych podmiotów pożyczkowych wynikało przede wszystkim z aktywnego wykorzystania programów strukturalnych, głównie środków dostępnych w ramach realizacji Działania 1.2 Sektorowego Programu Operacyjnego. Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw. Kierowane były one do omawianych funduszy jako pośredników. W kolejnej perspektywie finansowej UE kapitał pożyczkowy funduszy pozyskiwany był przede wszystkim z regionalnych programów operacyjnych realizowanych w poszczególnych województwach, tj. PO KL działanie 1.4 oraz Inicjatywy JEREMIE. Obecnie na rynku funduszy pożyczkowych funkcjonują te podmioty, które mają kilku- lub kilkunastoletnie doświadczenie w zakresie prowadzenia działalności operacyjnej⁶.

Sieć funduszy pożyczkowych rozwija się w Polsce bardzo dynamicznie. Działają one w różnych formach prawnych, mają zróżnicowane kapitały i zasięg funkcjonowania. Ich działalność nie ma wyłącznie charakteru ekonomicznego. Wspieranie przedsiębiorczości mikro, małej i średniej nadaje ich działalności funkcję społeczną. Przejawia się ona w pobudzaniu zachowań przedsiębiorczych przede wszystkim w obszarach, gdzie dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania działalności gospodarczej jest utrudniony lub wręcz niemożliwy.

Dane Polskiego Związku Funduszy Pożyczkowych wskazują, że omawiane fundusze przede wszystkim wspierają mikroprzedsiębiorstwa. W 2013 roku stanowiły one aż 73,29% finansowanych podmiotów. Najwięcej pożyczek udzielono wówczas o wartościach mieszczących się w przedziale 50–120 tys. zł. (24,2%) oraz 10–30 tys. (20,1%). W 2014 roku struktura udzielanych pożyczek była podobna jak w roku poprzednim. 74,52% z nich zasilano kapitałowo mikroprzedsiębiorstwa. Ich wartość znajdowała się w przedziale 50–120 tys. zł. (25,1%), 30–50 tys. zł (23,9%) oraz 10–30 tys. zł (22,8%). Nieco ponad 70% wszystkich przyznanych pożyczek ich beneficjenci przeznaczyci na cele inwestycyjne, natomiast 30% ogólnej ich ilości ukierunkowano na cele inwestycyjno-obrotowe lub obrotowe [PZFP 2013, 2014].

⁶ Zagadnienia dotyczące roli funduszy europejskich w finansowaniu przedsiębiorstw społecznych będą przedmiotem szerszych rozważań w rozdziale 4.

W świetle zaprezentowanych danych odniesionych do aktywności funduszy pożyczkowych w Polsce w zakresie wartości, celu oraz wielkości pożyczkobiorców można przyznać, że pożyczki mogłyby stanowić ważne źródło finansowania potrzeb inwestycyjnych i obrotowych przedsiębiorstw społecznych. Okazuje się jednak, że podmioty gospodarcze, w których misję wpisana jest działalność społeczna, w bardzo niewielkim stopniu mogą korzystać z tego rodzaju wsparcia. W 2013 roku w Polsce z 8138 pożyczek o wartości ponad 767,5 mln zł udzielonych przez fundusze pożyczkowe zaledwie 31 przyznanych zostało przedsiębiorstwom społecznym. W 2014 roku natomiast wśród 8599 pożyczek na łączną wartość ponad 893,8 mln zł tylko 30 pożyczek udzielono społecznym podmiotom gospodarczym. W 2015 roku z kolei fundusze pożyczkowe wsparły 15 podmiotów ekonomii społecznej pożyczkami o całkowitej wartości wynoszącej 870,4 tys. zł (por. wykres 18) [PZFP 2013; 2014; 2015].



Wykres 18. Liczba udzielonych podmiotom ekonomii społecznej (PES) pożyczek przez fundusze pożyczkowe w latach 2013–2015 w podziale na klasy wielkości przedsiębiorstw

Źródło: Na podstawie raportów [PZFP 2013, 2014, 2015]

Okazuje się, że główną przyczyną nikłego zainteresowania przedsiębiorstwami społecznymi przez fundusze pożyczkowe w Polsce są procedury udzielania pożyczek, które ograniczają możliwości finansowania tego typu jednostek. Odnoszą się one przede wszystkim do zaleceń dotyczących udzielania wsparcia funduszom pożyczkowym i poręczeniowym w ramach regionalnych programów operacyjnych, których działalność jest silnie determinowana możliwościami dokapitalizowania z funduszy Unii Europejskiej [szerzej: PZFP 2014]. Powinny one stosować również zestaw przyjętych standardów uznawanych w UE za zasadnicze, jeśli chodzi o działalność i sprawozdawczość podmiotów udzielających mikrokredytów [szerzej: Ahner i Zourek 2013, s. 37–45].

Dodatkowym utrudnieniem jest brak ustawy o przedsiębiorstwie społecznym definiującej jego pozycję w sektorze MŚP. Instytucje pożyczkowe obecnie nie mają także możliwości szacowania wartości przedsiębiorstw społecznych oraz

oceny wskaźników charakteryzujących tego rodzaju podmioty. Innym ograniczeniem są wymagane przez fundusze pożyczkowe zabezpieczenia, których z reguły omawiane podmioty społeczne nie posiadają. Nawet poręcznie osobiste, najczęściej występujące w procedurze przyznawania pożyczki, podlega zazwyczaj wykluczeniu w przypadku przedsiębiorstw społecznych z uwagi na specyfikę ich prawnej konstrukcji, a także szczególnie rodzaj osób będących ich założycielami [Waszak 2010].

Odmienne spojrzenie na finansowanie przedsiębiorstw społecznych ma powołany w 1999 roku Polsko-Amerykański Fundusz Pożyczkowy Inicjatyw Obywatelskich (PAFPIO). Dostrzegając specyficzny charakter podmiotów ekonomii społecznej, w tym przedsiębiorstw społecznych, fundusz jest skłonny wspierać ten sektor w realizowaniu podejmowanych inicjatyw. Bierze on przy tym pod uwagę liczne ograniczenia stojące na drodze do ich realizacji. Fundusz ten stanowi głównego pożyczkodawcę dla szeroko rozumianych organizacji pozarządowych, w tym podmiotów działających w formie przedsiębiorstw społecznych. Oferuje im pożyczki na działalność statutową (nieodpłatną i odpłatną), a także gospodarczą.

PAFPIO oferuje produkty dostosowane do realiów działalności przedsiębiorstw społecznych, których funkcjonowanie w dużej mierze opiera się w Polsce na środkach publicznych, w tym z funduszy Unii Europejskiej. Procedura wypłacania dotacji unijnych, w zależności od programów, przede wszystkim przyjmuje formę refundacji poniesionych nakładów. Istnieje również możliwość pozyskiwania zaliczek. Proces rozliczania wydatków kwalifikowalnych jest skomplikowany i czasochłonny, gdyż okres obejmujący realizację inwestycji, sporządzenie wniosku o płatność, a następnie jego weryfikację może trwać wiele miesięcy, w zależności od harmonogramu rzeczowo-finansowego projektu. W tym czasie przedsiębiorstwa społeczne są narażone na poważne problemy płynnościowe, nawet jeśli projekt przewiduje system zaliczkowania lub płatności cząstkowych.

Fundusz oferuje pożyczki pomostowe na prefinansowanie działań, pozwalające na realizację projektu, zanim organizacja podpisze umowę o przyznaniu dotacji z jednostką wdrażającą czy otrzyma pierwszą transzę. Pożyczki przyznawane są również na sfinansowanie przedsięwzięć do czasu zakończenia realizacji projektu w oczekiwaniu na refundację poniesionych kosztów. Ponadto PAFPIO proponuje pożyczki inwestycyjne oraz operacyjne. Te ostatnie mogą być ukierunkowane na zachowanie płynności finansowej, rozwój działalności gospodarczej lub odpłatnej, pozwalając na rozpoczęcie czy kontynuację działań, zanim organizacja osiągnie planowane przychody. Fundusz świadczy również usługi doradcze w zakresie zarządzania, finansowania i optymalizowania funkcjonowania podmiotu oraz prowadzi specjalistyczne szkolenia w formie modułów finansowych, wizerunkowych, zarządczych oraz dla instytucji współpracujących z organizacjami trzeciego sektora.

Udzielane przez fundusz pożyczki nie mają formy dotacji i są przyznawane na zasadach komercyjnych, podlegając konieczności spłaty wraz z odsetkami. Koszty finansowania są relatywnie wysokie, przede wszystkim w porównaniu do oferty bankowej dla MŚP. Ich oprocentowanie wynosi bowiem 10% w skali roku, natomiast prowizja w formie opłaty administracyjnej – 3%. Jak wskazano wyżej, fundusz uwzględnia specyfikę finansowania działań sektora podmiotów ekonomii społecznej, w tym przedsiębiorstw społecznych.

W odróżnieniu od klasycznego sektora instytucji kredytowych czy funduszy pożyczkowych PAFPIO oferuje elastyczny i realny model spłaty pożyczek. Uzależniony jest on od przewidywanego okresu osiągania przez przedsiębiorstwo przychodów. Z tego względu ważne jest dokładne opracowanie proponowanego harmonogramu spłat. Niedotrzymanie ustalonych w projekcji finansowej terminów wymaga wystąpienia przez pożyczkobiorcę z wnioskiem o restrukturyzację pożyczki, obarczonym opłatą restrukturyzacyjną w wysokości 5% restrukturyzowanego kapitału.

Jak wskazywano wyżej, jedną z istotnych barier w dostępie przedsiębiorstw społecznych do funduszy pożyczkowych w Polsce jest brak wymaganych przez nie zabezpieczeń. Najczęściej przyjmowanym przez fundusz zabezpieczeniem spłaty pożyczki jest weksel *in blanco* opatrzony klauzulą „zapłać bez protestu” i podpisem osoby na mocy statutu lub dokumentu rejestrowego do zaciągania zobowiązań finansowych w imieniu organizacji lub przedsiębiorstwa. W praktyce jest to osoba, która podpisuje umowę pożyczki. W odróżnieniu od tradycyjnych funduszy pożyczkowych dla MŚP, tylko w wyjątkowych przypadkach wymagany jest weksel z poręczeniem osobistym osoby wskazanej przez pożyczkobiorcę, która własnym majątkiem gwarantuje spłatę pożyczki [PAFPIO 2015].

Fundusz od początku swojej działalności do końca 2014 roku udzielił 1986 pożyczek na kwotę 176 mln zł. Mimo łatwego dostępu do finansowania z omawianego funduszu uwagę zwraca niewielka liczba niespłaconych pożyczek. Wbrew powszechnie występującemu pogładowi, że podmioty ekonomii społecznej, w tym przedsiębiorstwa społeczne charakteryzują się znacznym ryzykiem ekonomicznym, fundusz odnotowuje bardzo niewielką szkodowość portfela kredytowego. Do końca 2014 roku dotyczyła ona zaledwie 25 podmiotów [PAFPIO 2015].

Zaprezentowane wyżej przykłady organizacji finansowych wskazują, że możliwości kapitałowego wsparcia przedsiębiorstw społecznych mogą być realizowane za pomocą różnych narzędzi finansowych, dostosowanych do ich szczególnych potrzeb. Mogą także posłużyć opracowaniu odpowiednich procedur oraz podjęciu działań ukierunkowanych na zwiększenie zaangażowania lokalnych funduszy pożyczkowych dla MŚP w finansowanie działalności przedsiębiorstw społecznych, uwzględniających osobliwości tego typu podmiotów.

Odnosząc się z kolei do wspomnianych wcześniej funduszy poręczeniowych, należy podkreślić, że nie stanowią one w dosłownym rozumieniu źródła finansowania działalności gospodarczej. Ich rola przejawia się wyłącznie w zwiększaniu dostępności długoterminowego kapitału dla sektora niewielkich podmiotów, niespełniających standardów wymaganych przez instytucje finansowe. Te ostatnie wiążą się głównie z wykazaniem odpowiednio długiej historii kredytowej. Fundusze poręczeniowe przejmują na siebie zatem gwarancję spłaty udzielonych kredytów i pożyczek w przypadku niewypłacalności przedsiębiorstwa.

Możliwości zaciągania pożyczek przez przedsiębiorstwa społeczne są determinowane między innymi posiadanymi przez nie gwarancjami spłacalności zaciągniętego zobowiązania czy poręczenia. To ostatnie może przyjąć różnego rodzaju formę. Zabezpieczeniem pożyczki jest weksel *in blanco*. W przypadku spółdzielni socjalnej spółdzielcy odpowiadają majątkiem spółdzielni. Mogą również przewłaszczyć majątek, który kupują za pożyczone pieniądze na okres spłaty (jeśli pożyczka udzielona jest na tego typu cel). W sytuacji gdy spółdzielnia nie zrealizuje przyjętych przez siebie założeń, pożyczkodawca może wykorzystać przewłaszczony majątek. Zastaw na prawach dotyczy praw zbywalnych, tj. papierów wartościowych, udziałów w spółkach, praw w zakresie wynalazczości. Natomiast zastaw na rzeczach, zwany również zastawem na zasadach ogólnych, dotyczy przedmiotów ruchomych (np. parku maszynowego, surowców, półfabrykatów, pojazdów mechanicznych, przedmiotów wartościowych).

Formą zabezpieczenia może być poręczenie, czyli zobowiązanie osoby trzeciej (poręczyciela) do zwrotu pożyczki w razie uchylenia się pożyczkobiorcy od wywiązania się z warunków umowy o pożyczkę. Weksel z poręczeniem wekslowym, tzw. *aval*, to forma polegająca na poręczeniu za cudzy dług wekslowy. Poręczyciel wekslowy (awalista) odpowiada za zapłatę weksla tak samo jak osoba, za którą dług wekslowy poręczył.

Kolejną formą zabezpieczenia pożyczki jest zastaw na prawach lub rzeczach, który polega na przeniesieniu praw własności z beneficjenta na instytucję udzielającą dotacji. Formą zabezpieczenia może być blokada rachunku bankowego. Polega ona na wyodrębnieniu środków na rachunku bankowym lub powierzonych bankowi depozytów należących do kredytobiorcy lub poręczyciela i udostępnieniu kredytodawcy w momencie powstania zaległych roszczeń. Poręczyciel powinien przedłożyć oświadczenie o uzyskiwanych dochodach, podając źródła i kwoty dochodu oraz informacje o aktualnych zobowiązaniach finansowych, wysokości miesięcznej spłaty zadłużenia, a także wskazać dane osobowe.

Dla większości funduszy pożyczkowych w Polsce preferowanym typem zabezpieczenia jest osobiste poręczenie reprezentanta przedsiębiorstwa społecznego. Akceptowane jest również poręczenie osób trzecich lub przewłaszczenie majątku. Z uwagi na specyfikę przedsiębiorstw społecznych taki stan rzeczy stanowi podstawową barierę utrudniającą powstawanie i rozwój tego typu

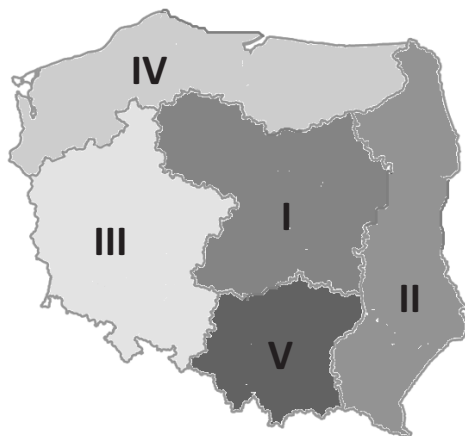
podmiotów. Odnosząc się np. do spółdzielni socjalnych, tworzonych najczęściej przez osoby bezrobotne, zagrożone wykluczeniem społecznym, oba rodzaje poręczeń są w praktyce często niemożliwe.

Działalność funduszy poręczeniowych w obszarze przedsiębiorstw ekonomii społecznej, których priorytetem funkcjonowania są cele społeczne, jest raczej znikomą, a ich liczba w skali kraju szacowana jest w skali zaledwie kilku przypadków. Wyłącznie dzięki indywidualnemu podejściu do ryzyka przez osoby zarządzające funduszami mogło dojść do zawarcia transakcji poręczenia [Barka 2010].

Problem poręczenia dotyczy również dotacji oferowanych z powiatowych urzędów pracy. Jak wynika z analizy danych PUP, zainteresowanie dofinansowaniem na założenie spółdzielni socjalnej nie znajduje potwierdzenia w liczbie składanych wniosków o dotacje na ich utworzenie. Ponad 70% osób ubiegających się o wsparcie wskazało konieczność przedłożenia odpowiedniego zabezpieczenia jako czynnik sprawiający największe trudności osobom zamierzającym pozyskać środki na ten cel. Większość urzędów preferuje jako formę zabezpieczenia (poza wekslem) poręczenia osób trzecich, co w przypadku osób zagrożonych wykluczeniem społecznym stanowi istotny problem w otrzymaniu dotacji. Taki stan rzeczy w konsekwencji utrudnia powstawanie nowych spółdzielni socjalnych [Strategia 2015, s. 124–130].

Znikomy dostęp do kapitału pożyczkowego podmiotów ekonomii społecznej, wynikający z postrzegania ich przez instytucje finansowe jako niedochodowych i obarczonych dużym ryzykiem, stanowi jeden z najpoważniejszych problemów, z którym muszą zmagać się przedsiębiorcy społeczni w Polsce. W 2008 roku powołany został Zespół ds. Rozwiązań systemowych w zakresie ekonomii społecznej. Jego celem było wypracowanie korzystnych instrumentów finansowych dla omawianych podmiotów. Z punktu widzenia funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych istotny jest fakt, że założeniem funduszu było od początku przeznaczenie kapitału na rozwój działalności gospodarczej tych podmiotów, a w konsekwencji wzrost przychodów lub zatrudnienia w omawianych jednostkach. Ważnym założeniem przyjętej koncepcji było także objęcie pożyczkobiorców profesjonalnym, bezpłatnym doradztwem, stanowiącym wsparcie w efektywnym korzystaniu z pożyczki i zwiększeniu dochodów z działalności gospodarczej. Beneficjentem systemowym programu odpowiedzialnym za jego wdrożenie, stworzenie dokumentacji oraz wybór środków finansowych został Bank Gospodarstwa Krajowego. W październiku 2012 roku ogłosił on przetarg na operatorów funduszu dla każdego z pięciu makroregionów funduszu. Mieli oni odpowiadać obszarom funkcjonowania centrów ekonomii społecznej (por. rysunek 2).

Przetarg wygrało Towarzystwo Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych (TISE). Misją organizacji jest świadczenie usług finansowych i doradczych na rzecz rozwoju inicjatyw lokalnych, zrównoważonego rozwoju, szczególnie w obszarze ekonomii społecznej, oraz wsparcie pożyczkowe rozwoju firm mikro,



Rysunek 2. Mapa makroregionów objętych wsparciem BGK w ramach Działania 1.4 PO KL

Źródło: Na podstawie [TISE 2015]

małych i średnich, organizacji pozarządowych i przedsiębiorstw społecznych. Oprócz pożyczek finansowanych ze środków funduszy Unii Europejskiej w ramach pilotażowego projektu funduszu pożyczkowego dla podmiotów ekonomii społecznej w Polsce w ofercie TISE można odnaleźć pożyczki inwestycyjne pod projekty, w tym współfinansowane z funduszy europejskich, dostosowane indywidualnie do realizowanego przedsięwzięcia, poręczenia i promesy. Podobnie jak w przypadku PAFPIO Towarzystwo oferuje instrumenty finansowe uwzględniające specyfikę przedsiębiorstw ekonomii społecznej, przede wszystkim w odniesieniu do harmonogramu spłat. Koszt udzielanych pożyczek przez TISE jest względnie wysoki i wynosi 9,5% w skali roku. Dodatkowo naliczana jest prowizja w wysokości 1% od przyznanego finansowania [TISE 2015].

TISE wygrało przetarg we wszystkich pięciu makroregionach, podpisując w styczniu 2013 roku umowę z BGK o finansowaniu projektu systemowego „Wsparcie inżynierii finansowej na rzecz rozwoju ekonomii społecznej” realizowanego w ramach Działania 1.4 programu operacyjnego kapitał ludzki (PO KL). 85% środków na realizację Działania pochodzi z EFS, a 15% z dotacji celowej budżetu państwa⁷. Głównym celem ES Funduszu jest zasilanie kapitałowe przedsiębiorstw ekonomii społecznej preferencyjnymi pożyczkami na

⁷ Szczegółowe informacje i analizy dotyczące efektów pilotażowego projektu funduszu pożyczkowego realizowanego przez Bank Gospodarstwa Krajowego we współpracy z resortem pracy ze środków Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki na lata 2007-2013 (dostępnego do końca 2015 roku w ramach pilotażowego programu *Wsparcie inżynierii finansowej na rzecz rozwoju ekonomii społecznej* Działanie 1.4 PO KL) zostały zawarte w rozdziale 4.

szeroko rozumiany rozwój. Środki powinny służyć pobudzeniu działalności gospodarczej omawianych podmiotów poprzez inwestycje w już funkcjonujący rodzaj działalności, jak również rozwój nowej linii produktów lub usług. Pożyczka może zostać przeznaczona np. na zakup niematerialnych i materialnych środków trwałych, obrotowych i inwestycyjnych. Możliwości ubiegania się o pożyczkę przez przedsiębiorstwa społeczne potwierdzają wymienione w wytycznych ES Funduszu formy prawne podmiotów ekonomii społecznej, do których należą między innymi spółdzielnie pracy, w tym spółdzielnie inwalidów i niewidomych, spółdzielnie socjalne, spółki akcyjne, spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Odnosząc się do tych ostatnich, ich celem nie może być osiąganie zysku, całość dochodu musi być przeznaczona na realizację celów statutowych, a ewentualny dochód nie może być rozdzielony między członków, udziałowców czy akcjonariuszy. Do istotnych warunków umożliwiających uzyskanie pożyczki należy prowadzenie działalności nie krócej niż 12 miesięcy, spełnianie kryterium przedsiębiorstwa mikro lub małego według definicji określonych w załączniku I do Rozporządzenia Komisji (WE) nr 800/2008 z dnia 6 sierpnia 2008 roku (Dz.Urz. UE L 214 z 09.08.2008 r.), niezaleganie z płatnościami z tytułu zobowiązań podatkowych i opłacania składek na zabezpieczenie emerytalne oraz wykazanie możliwości spłaty pożyczki.

W 2015 roku został utworzony Krajowy Fundusz Przedsiębiorczości Społecznej finansowany ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego oraz źródeł prywatnych. Celem instrumentu finansowego (KFPS) będzie udzielanie pożyczek oraz odrębnie poręczeń. Fundusz został umiejscowiony w Banku Gospodarstwa Krajowego. Instrumenty oferowane przez Fundusz prezentuje tabela 32.

Tabela 32. Instrumenty finansowe Krajowego Funduszu Przedsiębiorczości Społecznej

Instrument zwrotny	Przeznaczenie instrumentu	Okres pożyczki
Pożyczki krótkoterminowe	utrzymanie płynności (np. pomostowe, podcesje, itp.)	do 2 lat
Pożyczki średnio- i długoterminowe	na rozwój, inwestycje, budowanie aktywów	do 5 lat
Pożyczki podporządkowane	zwiększenie funduszy własnych	do 5 lat
<ul style="list-style-type: none"> – Społeczny fundusz kapitałowy – <i>social venture capital</i> – Poręczenia – Reporęczenia za zobowiązania funduszy poręczeniowych, poręczających kredyty zaciągnięte przez podmioty ekonomii społecznej posiadające status przedsiębiorstw mikro, małych lub średnich 		

Źródło: Na podstawie [KFPS 2015].

Zgodnie z Ustawą wdrożeniową na lata 2014–2020 podmiot wdrażający instrument finansowy wyłoni pośredników finansowych w każdym z szesnastu województw (banki, istniejące lokalne lub regionalne fundusze pożyczkowe i poręczeniowe) [ES Fundusz 2015].

3.3. Systemowe uwarunkowania zaspokajania potrzeb kapitałowych społecznych form przedsiębiorczości w Polsce

O realnych możliwościach pozyskiwania kapitału przez przedsiębiorstwa społeczne, jak już wielokrotnie podkreślano, może świadczyć słaba kondycja ekonomiczna większości z nich w Polsce. Postępująca ich marginalizacja stanowiła konsekwencję co najmniej kilku charakteryzujących przede wszystkim sektor przedsiębiorstw spółdzielczych kryzysów – tożsamości, efektywności oraz środowiskowego. Pierwszy z nich przejawiał się w przyjmowaniu, w szczególności przez duże jednostki, cech firm kapitalistycznych lub przedsiębiorstw państwowych. Kryzys efektywnościowy natomiast wynika z niższej efektywności ekonomicznej spółdzielni w porównaniu z innymi formami prawno-organizacyjnymi przedsiębiorstw komercyjnych. Odnosząc się do kryzysu środowiskowego, należy go wiązać z kolei z niesprzyjającym rozwojowi spółdzielczości oddziaływaniem środowiska politycznego, społecznego i gospodarczego, zapoczątkowanym od początku zmian ustrojowych w Polsce [Brodziński 2005, s. 6–7]. W 1989 roku zamieniono centralne związki spółdzielni na izby gospodarcze, a w 1991 roku zlikwidowano związki rewizyjne. W 1990 roku z kolei w stan likwidacji postawiono związki spółdzielcze. Proces ten został jednak wstrzymany w 1994 roku.

Negatywne oddziaływanie na rozwój spółdzielczości miała tocząca się walka między ugrupowaniami politycznymi o przejęcie wpływów w spółdzielczości, jak również prowadzona w tym czasie polityka fiskalna państwa i kredytowa banków. Możliwości odnalezienia się spółdzielni w rodzącej się gospodarce wolnorynkowej osłabione zostały zatem przez liczne konflikty z likwidatorami związków spółdzielczych, ustawową weryfikację członków organów samorządu spółdzielczego czy błędy w regulacjach [Darewicz 2000].

Spojrzenie na rolę grupowych form gospodarowania we współczesnych ekonomikach różnych krajów, również w Polsce, uległo jednak zmianie, gdy dostrzeżono ich rolę w rozwoju społeczno-gospodarczym w Europie. Od początku XXI wieku przedsiębiorczość społeczna zajmuje czołowe miejsce w polityce Unii Europejskiej, czego wyrazem są liczne programy wsparcia omawianych jednostek. Wobec misji społecznej wpisanej w działalność omawianych form

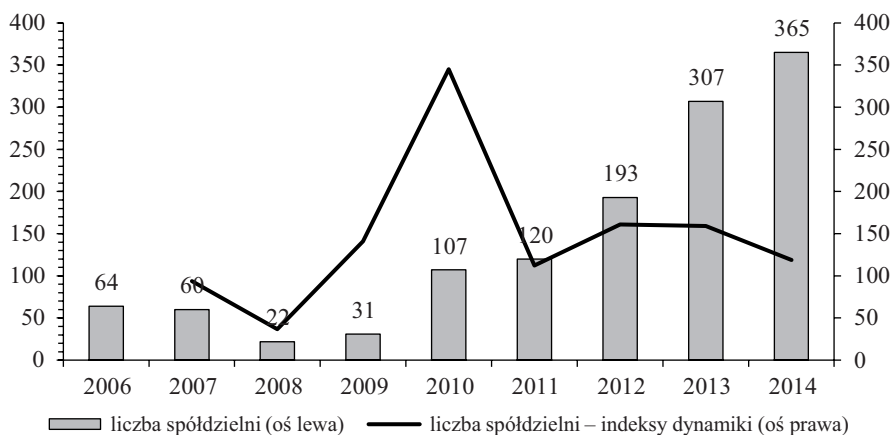
gospodarowania z jednej strony oraz trudnej ich sytuacji finansowej z drugiej istnieje konieczność współistnienia, obok komercyjnych narzędzi finansowania przedsiębiorstw gospodarki społecznej, również takich narzędzi, które mają charakter systemowy, a więc wbudowany w instytucjonalne ramy funkcjonowania państwa.

W rozdziale drugim scharakteryzowano podstawowe formy organizacyjne przedsiębiorstw społecznych w Polsce, do których należą spółdzielnie socjalne, spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, spółki akcyjne, organizacje pozarządowe prowadzące działalność gospodarczą oraz odpłatną działalność statutową. Ponadto wyróżniono inne formy prawne omawianych jednostek, zaliczane do tzw. starej ekonomii społecznej, stosujące w praktyce mechanizmy charakterystyczne dla przedsiębiorczości społecznej, tj. spółdzielnie pracy, w tym spółdzielnie inwalidów, kluby integracji społecznej, centra integracji społecznej, zakłady aktywności zawodowej czy towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. Jak już wcześniej wykazano, jedną z najczęściej przejawiających się form przedsiębiorstw społecznych w Polsce są spółdzielnie socjalne, stanowiące instrument polityki społecznej państwa.

W latach 2006–2014 powstało łącznie 1269 spółdzielni socjalnych w Polsce. Od 2008 roku można zaobserwować wzrost ich liczby, przy czym największa dynamika wzrostu ich liczebności nastąpiła w 2010 roku – ok. 145% w stosunku do roku poprzedniego (z 31 w 2009 roku do 107 w 2010 roku). W 2014 roku zarejestrowanych było łącznie 365 podmiotów – blisko 20 razy więcej w relacji do 2006 roku. Oznacza to, że w analizowanym okresie przeciętne roczne tempo wzrostu liczebności sektora spółdzielczości socjalnej wyniosło nieco ponad 45%. W latach 2007 i 2008 widoczna jest ujemna dynamika liczby spółdzielni socjalnych (spadek kolejno o: 6,3% w 2007 roku w stosunku do 2006 i 63,3% w 2008 roku w relacji do 2007 roku) (por. wykres 19).

Zwiększenie popularności spółdzielni socjalnych jest wynikiem nie tylko rosnących potrzeb osób defaworyzowanych, ale przede wszystkim rozwiązań o charakterze systemowym, zwiększających dostępność różnego typu form finansowego wsparcia spółdzielni, do których należą głównie fundusze europejskie oraz środki budżetowe. Te pierwsze będą przedmiotem odrębnych rozważań w rozdziale 4. W tym miejscu uwagę zwrócono na zasoby własne i krajowe środki publiczne tworzenia i funkcjonowania spółdzielni socjalnych w Polsce.

Podstawowym wewnętrznym źródłem finansowania spółdzielni na początkowym etapie działalności stanowią wnoszone w zamian za obejmowane udziały opłaty wpisowe jej członków oraz akumulacja części nadwyżki finansowej, jeśli taka została już wypracowana. Wysokość tych pierwszych określa granice odpowiedzialności członków spółdzielni, przy czym spółdzielcy nie odpowiadają za jej zobowiązania majątkiem prywatnym. Wskazane wyżej środki zasilają fundusze własne spółdzielni, przy czym bez względu na jej rodzaj występują



Wykres 19. Dynamika zmian liczby spółdzielni socjalnych w latach 2006–2014

Źródło: Obliczenia własne na podstawie przedkładanych co dwa lata Sejmowi i Senatowi RP przez Radę Ministrów informacji o funkcjonowaniu spółdzielni socjalnych działających na podstawie Ustawy z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych [Rada Ministrów 2012, 2014, 2016]

dwa obligatoryjne fundusze: zasobowy i udziałowy. Ponadto w spółdzielni socjalnej musi zostać utworzony fundusz inwestycyjny i celowy.

Fundusz zasobowy jest tworzony z wniesionego przez członków wpisowego, wkładu do spółdzielni (np. darowizn), części nadwyżki bilansowej (nie mniejszej niż 40%) oraz innych źródeł wskazanych w ustawie [Ustawa z 27 kwietnia 2006b]. Fundusz ten jest niepodzielny i bezzwrotny, a środki w nim skumulowane mogą zostać przeznaczone na pokrycie straty bilansowej czy koszty związane z uruchomieniem spółdzielni. Oznacza to, że byłym członkom spółdzielni nie przysługuje udział w podziale funduszu zasobowego oraz innego majątku spółdzielni. Wyjątek stanowi sytuacja, w której zgodnie z uchwałą ostatniego walnego zgromadzenia kończącego likwidację pozostały majątek ma być w całości lub części podzielony między członków. W podziale tym uwzględnia się wówczas byłych członków, którym do chwili przejścia albo postawienia spółdzielni w stan likwidacji nie wypłacono wszystkich udziałów [Ustawa z 16 września 1982, art. 26].

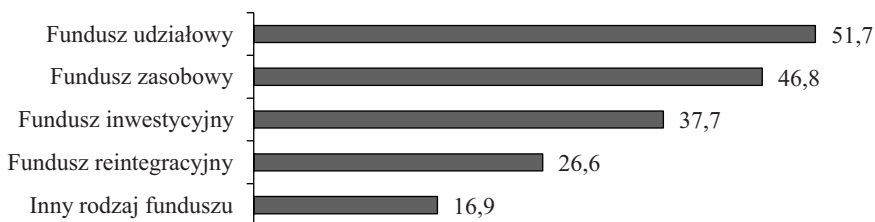
Fundusz udziałowy z kolei, tworzony z wpłat udziałów członkowskich, ma charakter pieniężny i podlega zwrotowi byłemu członkowi spółdzielni, z wyjątkiem sytuacji, w której został przeznaczony na pokrycie strat spółdzielni w części przekraczającej fundusz zasobowy. Środki zgromadzone w funduszu stanowią podstawowe źródło finansowania majątku przedsiębiorstwa koniecznego do rozpoczęcia i prowadzenia działalności gospodarczej, a ich wysokość zmienia się w związku ze zmianami liczby członków lub wniesieniem wpłat na udziały dobrowolne dotychczasowych spółdzielców. Powyższe fundusze tworzą zatem podstawowy zasób kapitałowy spółdzielni służący finansowaniu majątku

trwałego i obrotowego. Pełnią zatem funkcję gospodarczą w spółdzielni, a także gwarancyjną, stanowiącą zabezpieczenie dla wierzycieli spółdzielni na wypadek poniesienia przez nią straty.

Oprócz wyżej wskazanych funduszy własnych spółdzielni warte uwagi są fundusz reintegracyjny oraz inwestycyjny. Pierwszy z nich, stanowiący minimum 40% nadwyżki bilansowej, służy pokrywaniu wydatków dotyczących reintegracji społecznej, zawodowej, działalności społecznej, oświatowo-kulturalnej dla swoich członków oraz ich środowiska lokalnego, a także działalności społecznie użytecznej w sferze zadań publicznych. Fundusz inwestycyjny natomiast jest tworzony z pozostałej nadwyżki bilansowej. Nie może ona podlegać podziałowi pomiędzy członków spółdzielni socjalnej, a w szczególności zostać przeznaczona na zwiększenie funduszu udziałowego oraz oprocentowanie udziałów.

W 2014 roku 51,7% spółdzielni socjalnych posiadało fundusz udziałowy, a 46,8% fundusz zasobowy. Z kolei 37,7% spółdzielni wyodrębniło w analizowanym okresie fundusz inwestycyjny. W dalszej kolejności największy odsetek badanych spółdzielni posiadało fundusz reintegracyjny – 26,6% (por. wykres 20). W 2014 roku niemal 30% spółdzielni socjalnych nie wyodrębniło żadnego funduszu, a prawie co piąta spółdzielnia posiadała jeden do trzech funduszy. Około 15% badanych podmiotów wyodrębniło dwa lub do czterech funduszy. Zaledwie 2,5% spółdzielni socjalnych wykazało liczbę pięciu lub więcej funduszy (por. wykres 21).

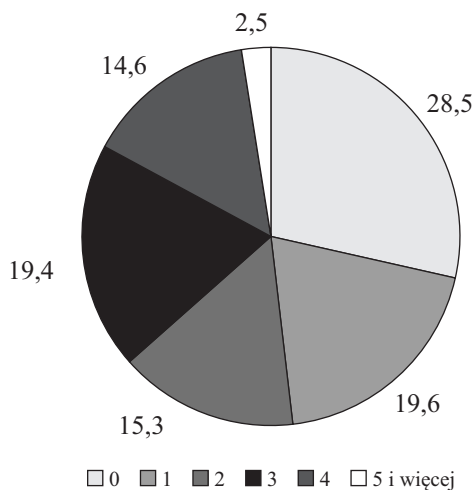
Spółdzielnie socjalne funkcjonują w ramach reguł charakterystycznych dla typowych przedsiębiorstw, podlegając przepisom prawa pracy, ustawie o rachunkowości czy prawu podatkowemu, a także narastającej konkurencyjności otoczenia. Działalność gospodarcza prowadzona przez tego typu jednostki opiera się zatem na zasadach rachunku ekonomicznego, a spółdzielnia odpowiada za zobowiązania całym swoim majątkiem. Misja społeczna opisywanych jednostek manifestuje potrzebę ich wsparcia ze środków publicznych [Duraj 2008, s. 241–248].



Dane nie sumują się do 100%, ponieważ spółdzielnie socjalne mogły wskazać więcej niż jeden posiadany fundusz

Wykres 20. Rodzaje funduszy wyodrębnionych przez spółdzielnie socjalne w 2014 roku w Polsce (w %)

Źródło: Na podstawie [Rada Ministrów 2016]



Dane nie sumują się do 100%, ponieważ spółdzielnie socjalne mogły wskazać więcej niż jeden posiadany fundusz

Wykres 21. Liczba utworzonych funduszy wyodrębnionych przez spółdzielnie socjalne w 2014 roku w Polsce (w %)

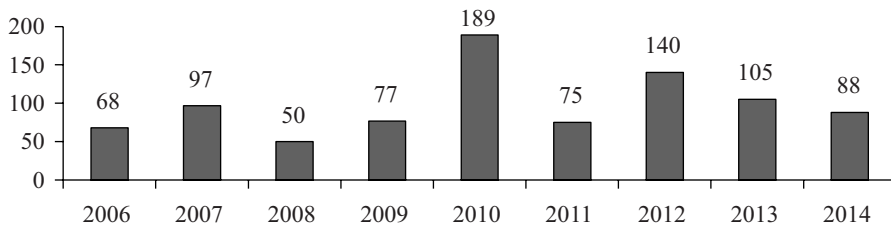
Źródło: Na podstawie [Rada Ministrów 2016]

3.3.1. Fundusz Pracy

Istotnym źródłem kapitałowego zasilania spółdzielni socjalnych jest Fundusz Pracy. Zgodnie z art. 46 ust. 1. ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy Starosta może przyznać bezrobotnemu jednorazowo środki na założenie lub przystąpienie do spółdzielni socjalnej [Ustawa z 20 kwietnia 2004b]. Dotacje rozdysponowane są przez powiatowe urzędy pracy ze środków Funduszu Pracy. Maksymalna ich wartość wynosi czterokrotność wynagrodzenia dla jednego członka założyciela spółdzielni, jego trzykrotność z kolei może uzyskać osoba przystępująca do istniejącej już spółdzielni. Oprócz zakupu środków trwałych, maszyn, urządzeń, materiałów biurowych czy towaru, w ramach tej kwoty mogą zostać pokryte koszty porady prawnej, konsultacji i doradztwa związanych z podjęciem działalności spółdzielcy. Niedopuszczalne jest natomiast finansowanie wynagrodzenia członków, kupno ziemi czy nabycie i remont lokalu, w którym mieści się spółdzielnia. Przyznane środki stanowią pomoc *de minimis*.

Omawiane podmioty zatrudniające osoby z grup defaworyzowanych (niepełnosprawni, bezrobotni) mają możliwość pozyskania z Urzędu Pracy refundacji składek ZUS. Na wniosek spółdzielni, przez okres dwunastu miesięcy składki

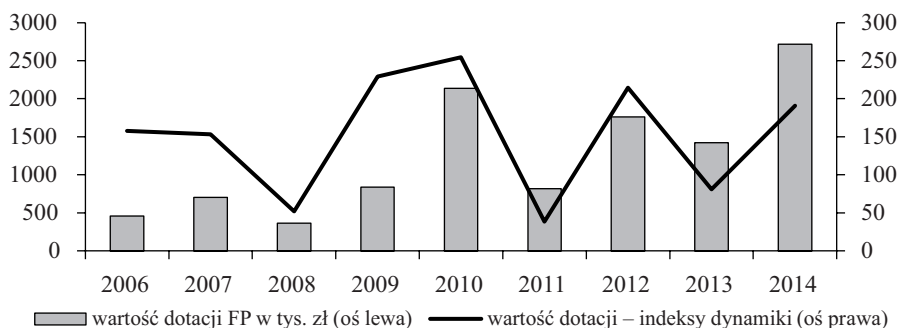
na ubezpieczenie społeczne, rentowe i chorobowe mogą być refundowane ze środków Funduszu Pracy na podstawie odpowiedniej umowy zawartej między starostą a spółdzielnią. Może być ona zawierana każdorazowo po uwzględnieniu wniosku o refundację. Możliwe jest również zawarcie umowy na czas określony lub na cały okres refundowania składek. Finansowanie to może nastąpić w pełnej wysokości przez okres 24 miesięcy od dnia zatrudnienia oraz w połowie wysokości przez kolejne 12 miesięcy, do wysokości odpowiadającej miesięcznej wysokości składki, której podstawą wymiaru jest kwota minimalnego wynagrodzenia [Ustawa z 16 września 1982, art. 201, § 1]. W latach 2007–2014 spółdzielniom socjalnym przyznano łącznie 889 dotacji ze środków Funduszu Pracy. Największą liczbę wsparcia przyznano spółdzielniom w 2010 roku – 189, a najmniejszą w 2008 roku (50 podmiotom). Niewielką ilość dotacji udzielonych w tym czasie należy łączyć ze znacznym spadkiem liczebności omawianych podmiotów w 2008 roku. W latach 2012–2014 liczba wypłaconych dotacji zmalała z 140 do 88 (por. wykres 22).



Wykres 22. Liczba dotacji udzielonych na podjęcie działalności gospodarczej w formie spółdzielni socjalnej ze środków Funduszu Pracy w latach 2006–2014

Źródło: Jak wykresu 19

Podobne relacje między poszczególnymi latami miały miejsce w odniesieniu do wartości udzielanych z Funduszu Pracy dotacji. Największą ich wysokość wypłacono w 2010 roku – ponad 2135 tys. zł., a najmniejszą w 2008 roku – 366,7 tys. zł. Wzrost dynamiki wartości udzielonego wsparcia w 2010 roku w relacji do roku poprzedniego wyniósł ponad 154%. Co ciekawe, kolejny rok – 2011 – charakteryzował się ujemną dynamiką, wynoszącą aż 215,9%. W 2014 roku wypłacono spółdzielniom dotacje z Funduszu Pracy o wartości 2717,9 tys. zł., z czego 1278 tys. zł przeznaczono na dofinansowanie wynagrodzeń i kosztów osobowych w spółdzielniach socjalnych. W latach 2007–2014 spółdzielnie socjalne otrzymały wsparcie w łącznej wysokości 11 228,2 tys. zł. Największy poziom wydatków odnotowano w województwach: zachodniopomorskim (323,5 tys. zł), wielkopolskim (319,3 tys. zł) oraz małopolskim (261,6 tys. zł), zaś najmniejszy w województwie łódzkim, w którym nie wypłacono żadnej dotacji, opolskim (34,8 tys. zł) i lubelskim (84 tys. zł) (por. wykres 23).



Wykres 23. Dynamika zmian wartości dotacji wydatkowanych na podjęcie działalności gospodarczej w formie spółdzielni socjalnej ze środków Funduszu Pracy w latach 2006–2014

Źródło: Jak wykresu 19

Z punktu widzenia analizy wykorzystania środków z Funduszu Pracy należy wziąć pod uwagę m.in. dostępność dotacji w poszczególnych latach z programu operacyjnego Kapitał ludzki na założenie spółdzielni socjalnej. Korzystanie z jednego źródła wyklucza możliwość pozyskania pieniędzy z drugiego. Do wniosku o przyznanie środków z Funduszu Pracy na założenie spółdzielni socjalnej dołącza się bowiem oświadczenie o nietrzymaniu bezzwrotnej dotacji z Funduszu Pracy lub innych środków publicznych na podjęcie działalności gospodarczej lub rolniczej, założenie spółdzielni socjalnej lub przystąpienie do niej [MPiPS 2012].

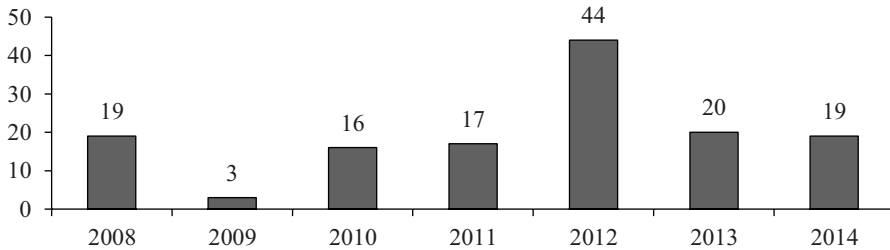
3.3.2. Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych (PFRON)

Podobne zasady odnoszą się do środków pozyskiwanych z Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych. Osoba niepełnosprawna „[...] może otrzymać ze środków Funduszu jednorazowo środki [...] na wniesienie wkładu do spółdzielni socjalnej [...], jeżeli nie otrzymała bezzwrotnych środków publicznych na ten cel. W praktyce oznacza to, że uczestnictwo w projekcie współfinansowanym z dotacji PO KL wymaga złożenia oświadczenia dotyczącego niekorzystania z innych środków publicznych na ten sam cel, gdyż zabronione jest łączenie środków ze źródeł publicznych” [Ustawa z 27 sierpnia 1997a].

Zgodnie z obowiązującym prawem osoba niepełnosprawna zarejestrowana w powiatowym urzędzie pracy jako bezrobotna albo poszukująca pracy, niepozostająca w zatrudnieniu może otrzymać ze środków PFRON jednorazowo środki na wniesienie wkładu do spółdzielni socjalnej w wysokości określonej

w umowie zawartej ze starostą, nie więcej jednak niż do wysokości piętnastokrotnego przeciętnego wynagrodzenia, jeżeli nie otrzymała bezzwrotnych środków publicznych na ten cel. Ponadto należy zaznaczyć, że dotacje na założenie lub przystąpienie do spółdzielni socjalnej z PFRON są dostępne od 2008 roku.

W latach 2008–2014 można zauważyć podobną liczbę przyznanych dotacji na wniesienie wkładu do spółdzielni socjalnej z Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych w całym analizowanym okresie. Ich liczba kształtowała się w przedziale od 16 do 20 dotacji. Wyjątek stanowiły lata 2009 i 2012. Najmniejsza liczba udzielonego wsparcia (3 dotacje o łącznej wartości 106 tys. zł) miała miejsce w 2009 roku, z kolei w 2012 roku liczba dotacji była największa i wynosiła 44 (o wartości 1077,1 tys. zł) (por. wykres 24).



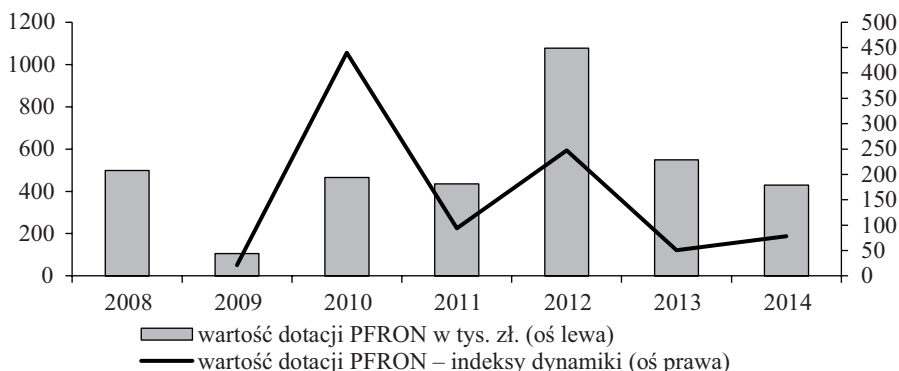
Wykres 24. Liczba osób, które otrzymały dotację z Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych na wniesienie wkładu do spółdzielni socjalnej w latach 2008–2014

Źródło: Jak wykresu 19

Łączna wartość dotacji wydatkowanych z Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych na wniesienie wkładu do spółdzielni socjalnej w latach 2008–2014 wyniosła 3562,2 tys. zł. Prawie w całym analizowanym okresie uwagę zwraca ujemna dynamika wartości udzielonego z PFRON wsparcia. W latach 2009 i 2011 wynosiła kolejno: 78,8% w stosunku do 2008 roku i 6,5% w relacji do 2010 roku. W 2013 i 2014 roku natomiast ujemna dynamika wartości udzielonego wsparcia wynosiła 49,1% w porównaniu do 2012 roku i 21,6% relacji do 2013 roku. Z kolei największe tempo wzrostu wartości przyznanych dotacji można zaobserwować w 2012 roku – wzrost o 147% w stosunku do 2011 roku (por. wykres 25).

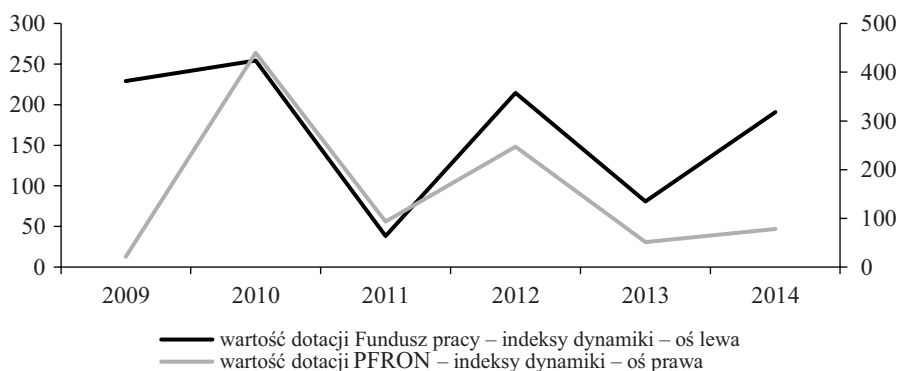
Analizując relacje zmian dynamiki wartości dotacji z Funduszu Pracy na podjęcie działalności w formie spółdzielni socjalnych oraz PFRON na sfinansowanie wkładu do omawianych przedsiębiorstw społecznych w latach 2009–2014, warto zwrócić uwagę na zbieżność kierunków zmian indeksów dynamiki obu kategorii w całym okresie badawczym (por. wykres 26).

Istotną formą wsparcia spółdzielców z orzeczeniami o niepełnosprawności są dofinansowania do ich wynagrodzeń w wysokości od kilkuset do kilku



Wykres 25. Dynamika zmian wartości dotacji wydatkowanych z Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych na wniesienie wkładu do spółdzielni socjalnej w latach 2008–2014

Źródło: Jak wykresu 19



Wykres 26. Dynamika zmian wartości dotacji z Funduszu Pracy na podjęcie działalności w formie spółdzielni socjalnych oraz PFRON na sfinansowanie wkładu do spółdzielni socjalnych w latach 2008–2014

Źródło: Jak wykresu 19

tysięcy złotych miesięcznie na każdego pracownika (wg stawek PFRON) [Ustawa z 27 sierpnia 1997a]. Członkowie spółdzielni uprawnieni do pomocy finansowej są to osoby niepełnosprawne w rozumieniu ustawy o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych, które posiadają orzeczenie o niepełnosprawności, niezdolności do pracy lub grupie inwalidzkiej. Spółdzielnie socjalne mogą również liczyć na refundację kosztów wyposażenia stanowiska pracy osoby niepełnosprawnej, przy czym dofinansowane stanowisko musi zostać utrzymane minimum przez dwa lata. Natomiast zgodnie z art. 12a ust. 1 osoba niepełnosprawna zarejestrowana w powiatowym urzędzie pracy jako bezrobotna lub poszukująca pracy może otrzymać ze strony PFRON

jednorazowo środki na założenie lub wniesienie wkładu do już istniejącej spółdzielni socjalnej w wysokości określonej w umowie zawartej ze starostą, nie więcej jednak niż do wysokości piętnastokrotnego przeciętnego wynagrodzenia, pod warunkiem, że nie otrzymała bezzwrotnych środków publicznych na ten cel oraz pozostanie członkiem spółdzielni przez okres minimum 24 miesięcy [Ustawa z 27 sierpnia 1997b]. Osoby aplikujące o powyższe wsparcie muszą złożyć wniosek wskazujący na jego kwotę oraz rodzaj działalności, którego dotyczy pomoc finansowa, a także wykaz kosztów, specyfikację wydatków oraz opis proponowanych form zabezpieczenia zwrotu kosztów [MPiPS 2010]. Niezbędne jest również dołączenie do wniosku oświadczeń członków założycieli o nieprowadzeniu działalności gospodarczej wraz z informacją, że w ciągu ostatnich pięciu lat nie otrzymali oni na ten cel pożyczki ani dotacji.

Oprócz wyżej wskazanych mechanizmów wsparcia spółdzielnie mają możliwość pozyskania środków z budżetu państwa, jak również jednostek samorządu terytorialnego. Przepis art. 15 ustawy o spółdzielniach socjalnych wskazuje bowiem normę generalną prawa materialnego, dającą podstawę do udzielenia tego typu pomocy [Ustawa z 27 kwietnia 2006c]. Może ona przyjąć formę dotacji, pożyczek, poręczeń, usług lub doradztwa w zakresie finansowym, ekonomicznym, prawnym, marketingowym, księgowym lub refundacji kosztów lustracji na cele związane z rozwojem spółdzielni socjalnych. Wsparcie jest udzielane na mocy uchwały przez właściwe organy JST lub w ramach programu ministra właściwego ds. zabezpieczenia społecznego, stanowiące program pomocowy w rozumieniu Rozporządzenia Rady (WE) nr 659/1999.

Poza wyżej wskazanymi źródłami wsparcia istnieje możliwość dofinansowania z Funduszu Pracy wyżej wspomnianych kosztów porady prawnej, konsultacji, doradztwa związanego z podjęciem działalności gospodarczej w formie spółdzielni socjalnej. Wsparcie finansowe może wynosić nawet do 80% udokumentowanych kosztów, jednak do wysokości nieprzekraczającej przeciętnego wynagrodzenia [Ustawa z 27 kwietnia 2006, art. 15, ust. 1].

W odniesieniu do uregulowań podatkowych kształtujących możliwości wsparcia omawianych jednostek istotne znaczenie ma art. 2 ust. 2 ustawy o spółdzielniach socjalnych [Ustawa z 27 kwietnia 2006, art. 2, ust. 2]. Określa on tego typu organizacje jako podmioty działające na rzecz społecznej integracji ich członków. W celu odbudowania i podtrzymania umiejętności uczestnictwa w życiu społeczności lokalnej, odgrywania ról społecznych w miejscach pracy, zamieszkania lub pobytu. Ustawa wskazuje także, że spółdzielnie socjalne działają na rzecz zawodowej reintegracji jej członków poprzez odbudowywanie i podtrzymanie zdolności do samodzielnego świadczenia pracy na rynku pracy. Zatem w myśl art. 2 ust. 2 wyżej wskazane działania nie są wykonywane w ramach działalności gospodarczej w rozumieniu regulacji krajowych. Dochody wydatkowane na te cele podlegają zatem zwolnieniu od opodatkowania, chyba

że zostały wliczone do kosztów uzyskania przychodów [Ustawa z 27 kwietnia 2006, art. 2, ust. 2].

Wskazane wyżej uwagi potwierdza ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych, w której stwierdza się (art. 17, ust. 1, pkt 43), że od podatku wolne są dochody spółdzielni socjalnych wydatkowane w roku podatkowym na cele, o których mowa w art. 2, ust. 2 ustawy o spółdzielniach socjalnych – na reintegrację zawodową i społeczną członków spółdzielni (np. szkolenia, spotkania, wyjazdy) [Ustawa z 15 lutego 1992]. Poza wyżej zaprezentowanym wsparciem spółdzielni socjalnych istotne jest, że całkowitemu zwolnieniu z opłat sądowych podlega zarówno ich rejestracja, jak i dokonywanie kolejnych zmian.

3.3.3. Ośrodki Wsparcia Ekonomii Społecznej (OWES)

Członkowie spółdzielni mogą liczyć na pomoc prawną, doradcą i księgową ze strony sieci ośrodków wsparcia ekonomii społecznej (OWES) zlokalizowanych w całej Polsce, co w znacznym stopniu ogranicza konieczność ponoszenia wydatków na wskazane wyżej usługi. Zajmują się one kompleksowym wspieraniem podmiotów i osób indywidualnych zainteresowanych uruchomieniem przedsięwzięcia w obszarze ekonomii społecznej.

W ramach podejmowanych działań organizacje wzmacniają kompetencje przedsiębiorstw społecznych poprzez dostęp do profesjonalnego doradztwa, szkoleń, animacji, pakietów prawnych, księgowych i marketingowych. OWES wspiera omawiane jednostki oraz grupy osób zagrożonych wykluczeniem społecznym w zakładaniu i prowadzeniu spółdzielni socjalnych, świadcząc kompleksowe usługi konsultingowe, a także możliwości dofinansowania powstawania nowych spółdzielni socjalnych.

Niezwykle istotnym obszarem działalności OWES jest wzmacnianie potencjału biznesowego i organizacyjnego przedsiębiorstw społecznych w długoterminowym pozyskiwaniu źródeł finansowania. Realizuje bowiem działania badawczo-testujące, a także kreuje pozytywny obraz ekonomii społecznej poprzez kampanię promocyjną oraz zbliżanie przedsiębiorstw społecznych do biznesu. Działania OWES są bezpłatne, ponieważ, jak już wcześniej wspomniano, ich działalność współfinansowana jest ze środków Unii Europejskiej [Augustowska 2012, s. 51].

W pierwotnym założeniu liczba OWES miała wynosić dwie do trzech tego typu instytucji w każdym województwie. W rzeczywistości jednak okazała się ona znacznie wyższa. W 2009 roku powstało 130 podmiotów, w kolejnym roku było ich niemal pięciokrotnie więcej niż wartość docelowego wskaźnika, tj. 196. W kolejnych latach dynamika ich powstawania stopniowo malała. W 2011 roku podpisano kolejne 162 umowy, a w 2012 roku – 69. Łączna liczba OWES w 2013 roku to 413 jednostki [Stronkowski i in. 2013, s. 40–41].

Istotne wydają się przeprowadzone przez Instytut Badań Strukturalnych [2013]⁸ wyniki badania dotyczące oddziaływania ośrodków wspierania ekonomii społecznej na przedsiębiorstwa społeczne. Poddani badaniu przedsiębiorcy pozytywnie oceniali przekazywaną im wiedzę odnoszącą się do sposobu prowadzenia przedsiębiorstwa, księgowości, zagadnień prawnych czy na temat ekonomii społecznej. Zaznaczali jednak, że wsparcie kończy się zazwyczaj po założeniu przedsiębiorstwa społecznego. Mimo że teoretyczna wiedza zdobyta podczas szkoleń uznawana jest za istotną, jej praktyczne zastosowanie wzbudza w opinii badanych podmiotów wątpliwości. Podkreślenia wymagają wyniki badań pokazujące, że szczególnie młode przedsiębiorstwa społeczne nie wiedzą, gdzie i jak szukać wsparcia oraz pomocy, oczekując jednocześnie, że omawiane organizacje zachęcające ich do zakładania przedsiębiorstwa społecznego będą stanowiły dla nich wsparcie na dalszych etapach ich rozwoju.

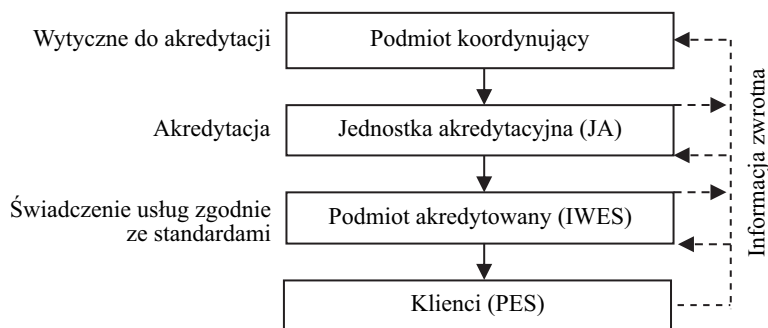
Podmioty prowadzące OWES mają ograniczone zasoby w tym zakresie, nie tylko z uwagi na niewystarczające środki, ale także w większości z nich brakuje profesjonalnej wiedzy i doświadczenia. Nie mogą sobie zatem pozwolić na wspierającą przedsiębiorstwa społeczne aktywność po zakończeniu projektu. Ewentualne udzielane przez OWES informacje odnoszą się jedynie do możliwości pozyskania grantów w ramach ogłaszanych konkursów, natomiast brakuje im wiedzy na temat innych sposobów kapitałowego zasilania omawianych jednostek. Z kolei liderzy przedsiębiorstw społecznych posiadający pewne doświadczenie rynkowe dostrzegają brak w ofercie OWES doradztwa i szkoleń dotyczących specjalistycznych problemów, np. z dziedziny prawa czy księgowości, a także odniesionych do specyficznych zagadnień świadczonych przez nie usług, tj. terapii, świadczeń medycznych czy pielęgnacyjnych [Bogacz-Wojtanowska, Przybysz i Ledzion 2014, s. 13–15].

W kontekście możliwości pozyskiwania środków publicznych, w szczególności europejskich, przez OWES istotną rolę odgrywa System Akredytacji i Standardów Działania Instytucji Wsparcia Ekonomii Społecznej (AKSES). Został on skonstruowany zgodnie ze sprecyzowanymi standardami działania

⁸ Badanie ewaluacyjne pt. *Ocena wsparcia w obszarze ekonomii społecznej* zostało przeprowadzone ze środków EFS w ramach PO KL przez Instytut Badań Strukturalnych i Coffey International Development sp. z o.o. w okresie od listopada 2013 roku do lutego 2014 roku. Jego autorami są: P. Stronkowski, M. Andrzejewska, K. Łubian, K. Cyran-Juraszek, A. Matejczuk. Badanie ewaluacyjne przygotowano, opierając się na trzech paradygmatach: podejście oparte na teorii; podejście oparte na przypadku; podejście partycypacyjne. Badanie przebiegało w trzech fazach: (1) faza wstępna obejmująca spotkanie z Zamawiającym, inicjujące badanie, analizę dokumentów, pogłębione wywiady indywidualne (IDI), warsztat partycypacyjny, opracowanie raportu metodologicznego; (2) faza zasadnicza obejmująca pogłębione wywiady indywidualne (IDI), badanie ilościowe OWES (CAWI), badanie ilościowe uczestników projektów z Poddziałań 7.2.1 i 7.2.2 oraz Działania 6.2 PO KL (CAWI), badanie ilościowe PES (CATI), kwestionariusz elektroniczny z pracownikami ROPS oraz IP/IP2 PO KL; (3) faza podsumowująca obejmująca warsztat partycypacyjny i analizę SWOT.

w celu zapewnienia efektywności wydatkowania środków publicznych. Główną przesłanką wdrożenia AKSES jest podniesienie jakości realizowanych projektów, jak również wsparcie procesu wyboru przedsięwzięć przeznaczonych do dofinansowania w latach 2014–2020. W poprzednim okresie programowania w Polsce powstało kilkadziesiąt ośrodków wsparcia ekonomii społecznej ze środków programu operacyjnego Kapitał ludzki. Jednak nie zostały wówczas doprecyzowane procedury wyłaniania, sposoby i standardy ich funkcjonowania, co w konsekwencji determinowało w skali poszczególnych regionów odmienny sposób i niejednolite zakresy realizacji zadań oraz udzielanego wsparcia, jak również różny poziom jakości świadczonych usług.

System AKSES ma zatem zapewnić udoskonalenie i standaryzację funkcjonowania OWES poprzez wdrożenie na terenie całego kraju rozwiązań umożliwiających korzystanie przez podmioty ekonomii społecznej, w tym przedsiębiorstw społecznych ze zbliżonego katalogu usług oferowanych przez ośrodki, przyczyniając się do wzmocnienia tego sektora. Otwarty charakter omawianego mechanizmu ma się przyczynić do profesjonalnego i efektywnego działania przedsiębiorstw społecznych, nie ograniczając jednak oddolnego ukierunkowania podejmowanych przez nie inicjatyw [Ćwiklicki i in. 2011, s. 14].



Rysunek 3. Proces akredytacji – wariant uproszczony

Źródło: Na podstawie [Ćwiklicki i in. 2011]

System AKSES koresponduje z przyjętą przez środowisko ekonomii społecznej oraz Departament Pożytku Publicznego w Ministerstwie Pracy i Polityki Społecznej ścieżką profesjonalizacji i ekonomizacji podmiotów ekonomii społecznej, wpisując się w strategiczne ramy jej rozwoju na każdym z poziomów planowania, tj. wspólnotowym, krajowym i regionalnym. W odniesieniu do tego pierwszego, stanowi odpowiedź na uwarunkowania wynikające z kluczowych dokumentów, takich jak Strategia Europa 2020 oraz projekt pakietu legislacyjnego, wskazujące na obszar ekonomii społecznej jako jeden z priorytetów wsparcia ze środków publicznych, w tym funduszy strukturalnych Unii

Europejskiej. Działania na poziomie krajowym z kolei obejmują koordynację działań regionalnych, zwiększenie dostępu do kapitału zwrotnego dla podmiotów ekonomii społecznej, a przede wszystkim wypracowanie rozwiązań o charakterze systemowym. W układzie regionalnym podkreślenia wymagają cele AKSES, zmierzające między innymi do rozwoju sieci wsparcia i tworzenia partnerstwa na rzecz ekonomii społecznej czy udzielanie dotacji inwestycyjnych przedsiębiorstwom społecznym.

Tabela 33. Korzyści wdrożenia Systemu Akredytacji i Standardów Działania Instytucji Wsparcia Ekonomii Społecznej – AKSES

Środowisko ekonomii społecznej
<ul style="list-style-type: none"> – efektywne wydatkowanie środków publicznych (w tym w szczególności UE) przeznaczonych na wsparcie ekonomii społecznej – stymulowanie rozwoju środowiska ES w Polsce oraz jego promocja w sposób metodyczny, uporządkowany i spójny, gwarantujący równocześnie niezbędną elastyczność i możliwość autonomicznego, oddolnego kreowania inicjatyw w obszarze ES – wzmocnienie ładu funkcjonalnego i instytucjonalnego – uproszczenie kryteriów wyboru projektów w ramach programów finansowanych ze środków EFS – możliwość benchmarkingu pomiędzy OWES – zwiększenie możliwości przepływu „dobrych praktyk” pomiędzy OWES
Ośrodki wsparcia ekonomii społecznej
<ul style="list-style-type: none"> – rozwój potencjału instytucjonalnego poszczególnych podmiotów – uporządkowanie organizacyjne i merytoryczne funkcjonowania OWES – możliwość pozyskiwania informacji zwrotnych i tworzenie wiarygodnych i obiektywnych narzędzi oceny jakości realizowanych usług – możliwość rozwoju potencjału w zakresie zarządzania podmiotem oraz działań merytorycznych
Przedsiębiorstwa społeczne
<ul style="list-style-type: none"> – zapewnienie możliwości korzystania z porównywalnych i wysokiej jakości usług wspierających – bardziej dynamiczny rozwój, w tym w szczególności kadr i struktury – profesjonalizacja funkcjonowania

Źródło: Na podstawie [Ćwiklicki i in. 2011].

Zarówno wdrożenia standardów, jak i następująca później akredytacja są z założenia działaniami dobrowolnymi. Ze względu na rolę akredytacji w odniesieniu do możliwości pozyskiwania środków publicznych, w szczególności funduszy strukturalnych UE, można wyodrębnić liczne korzyści wynikające z opracowania i wdrożenia systemu akredytacji oraz standardów działania OWES nie tylko dla tych ostatnich, ale również dla środowiska ekonomii społecznej oraz jej podmiotów (por. tabela 33).

3.3.4. Klauzule społeczne w prawie zamówień publicznych

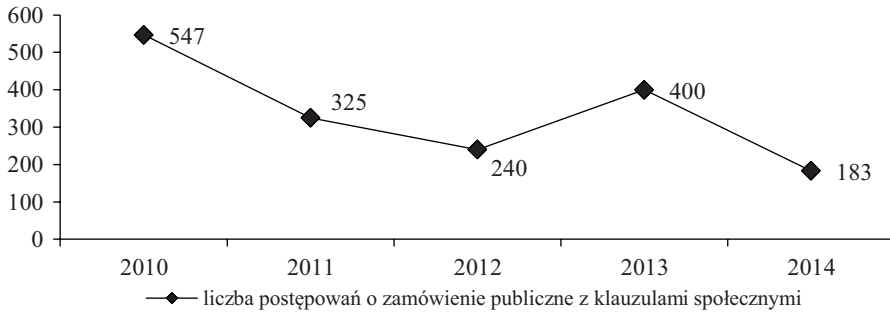
Do pozafinansowych przejawów pomocy w działalności spółdzielni socjalnych o charakterze systemowym można zaliczyć niemające obligatoryjnego wymiaru klauzule społeczne w zamówieniach publicznych. Mimo niematerialnego charakteru tego typu rozwiązania klauzule społeczne mogą w znacznym stopniu przyczynić się do zwiększenia możliwości dochodowych spółdzielni socjalnych poprzez pozyskiwanie publicznych zleceń. Są to zapisy o charakterze prozatrudnieniowym i prospołecznym, uwzględniane przez zamawiającego zgodnie z polskim i europejskim prawem zamówień publicznych. Klauzule społeczne mogą przybrać dwie formy. W jednej z nich, zawartej w art. 22, ust. 2. ustawy Prawo zamówień publicznych, zamawiający może zastrzec w ogłoszeniu, że w przetargu mogą wziąć udział wyłącznie podmioty zatrudniające co najmniej w 50% osoby niepełnosprawne w rozumieniu przepisów o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych lub właściwych przepisów państw członkowskich UE lub EWG [Ustawa z 29 stycznia 2004, art. 22, ust. 2].

W drugiej formie klauzuli społecznej zamawiający może narzucić w opisie przedmiotu zamówienia wymagania związane z ich realizacją. Mogą one dotyczyć zatrudnienia określonej kategorii osób lub (i) wymagać stworzenia funduszu szkoleniowego, w którym wpłaty pracodawców będą stanowić co najmniej czterokrotność najniższej wpłaty określonej w tych przepisach oraz zwiększenia wpłat pracodawców na rzecz funduszu szkoleniowego. Zapisy takie można odnaleźć w art. 29, ust. 4. ustawy Prawo zamówień publicznych [Ustawa z 29 stycznia 2004, art. 29, ust. 4].

Z informacji zawartych w sprawozdaniach prezesa Urzędu Zamówień Publicznych o funkcjonowaniu systemu zamówień publicznych przedstawiających dane na temat liczby postępowań o udzielenie zamówienia publicznego (zgodnie z art. 22 Ustawy PZP) wynika, że w latach 2010–2014 w Biuletynie Zamówień Publicznych ogłoszono 1695 postępowań, w których uwzględniono zastrzeżenia art. 22 Ustawy PZP. Od 2010 do 2012 roku liczba postępowań o udzielenie zamówienia publicznego, w którym zamawiający zastrzegł, że o udzielenie zamówienia mogą się ubiegać wyłącznie wykonawcy, u których ponad 50% zatrudnionych stanowią osoby niepełnosprawne, malała. Największą ich liczbę można zaobserwować w 2010 i 2013 roku. W 2010 roku liczba zamówień (z uwzględnieniem zastrzeżeń ww. art. 22) wyniosła 547, co stanowiło 0,34% ogólnej liczby zamówień. Wśród nich najwięcej dotyczyło usług – 228 ogłoszeń, następnie robót budowlanych – 192 ogłoszenia oraz dostaw – 127 ogłoszeń. W 2013 roku natomiast ogłoszono 400 postępowań z klauzulą społeczną, o udziale w ogólnej liczbie zamówień wynoszącym 0,23%. Najmniejszą liczbę ogłoszeń, w których dokonano wyżej przedstawionego zastrzeżenia, zamieszczono w 2014 roku – 183, których odsetek w całkowitej liczbie zamówień

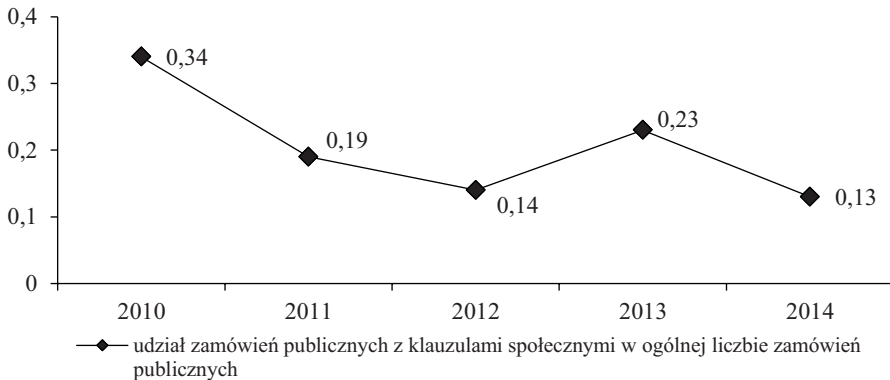
wynosił 0,13%. Najmniejsza liczba ogłoszeń miała miejsce w 2014 roku – zaledwie 183. Ich udział wyniósł 0,13% ogólnej liczby zamówień publicznych (por. wykres 27 i 28)⁹.

Obecnie trwają prace nad nowelizacją ustawy Prawo zamówień publicznych. Do dnia 18 kwietnia 2016 roku istniała bowiem konieczność wdrożenia



Wykres 27. Liczba postępowań o udzielenie zamówienia publicznego z klauzulami społecznymi w latach 2010–2014

Źródło: Obliczenia własne na podstawie [UZP 2011, 2012, 2013, 2014, 2015]



Wykres 28. Udział postępowań o udzielenie zamówienia publicznego z klauzulami społecznymi w ogólnej liczbie zamówień publicznych w latach 2010–2014 (w %)

Źródło: Jak wykresu 27

⁹ Przepisy ustawy – Prawo zamówień publicznych były zmieniane m.in. Ustawą z dnia 7 maja 2009 r. o zmianie ustawy o spółdzielniach socjalnych oraz o zmianie niektórych innych ustaw (Dz.U. Nr 91, poz. 742), która weszła w życie z dniem 16 lipca 2009 r. Zmiana dokonana powyższą ustawą polegała na wprowadzeniu – zgodnie z art. 26 Dyrektywy 2004/18/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 31 marca 2004 roku w sprawie koordynacji procedur udzielania zamówień publicznych na roboty budowlane, dostawy i usługi – możliwości określenia w opisie przedmiotu zamówienia wymogów odnoszących się do względów społecznych, mających na celu stworzenie preferencji dla podmiotów zatrudniających osoby zagrożone wykluczeniem społecznym.

do polskiego porządku prawnego „dyrektywy klasycznej” [PE 2014a] i „dyrektywy sektorowej” [PE 2014b] w sprawie zamówień publicznych. Wprowadzają one liczne zmiany w dotychczasowych warunkach ich realizacji. Zwiększają między innymi możliwości uwzględniania kwestii społecznych przy udzielaniu zamówienia.

W związku z nowelizacją ustawy o spółdzielniach socjalnych dokonanych poprzez uchwalenie ustawy o zmianie ustawy o zatrudnieniu socjalnym oraz niektórych innych ustaw dodano nowy art. 15a [Ustawa z 5 sierpnia 2015]. Zapisy artykułu wskazują, że jednostka sektora finansów publicznych, udzielając zamówienia niepodlegającego ze względu na jego wartość ustawie z dnia 29 stycznia 2014 roku – Prawo zamówień publicznych, może zastrzec, że o udzielenie zamówienia mogą ubiegać się wyłącznie spółdzielnie socjalne działające na podstawie ustawy lub właściwych przepisów państw członkowskich UE lub EOG z uwzględnieniem przepisu art. 44, ust. 3 ustawy o finansach publicznych [Ustawa z 27 sierpnia 2009]. W praktyce oznacza to, że wskazane wyżej zastrzeżenie musi się znaleźć we wniosku o uruchomienie procedury i w odpowiednich dokumentach postępowania o udzielenie zamówienia publicznego. Art. 15a stanowi zatem wyraźną dyrektywę dla samorządów w zakresie kształtowania sposobu wydawania pieniędzy publicznych. Wzmacnia również pozycję sektora spółdzielczości socjalnej w ubieganiu się o zamówienia publiczne [Godlewska-Bujok i Miżejewski 2016].

3.3.5. Fundusz Inicjatyw Obywatelskich (FIO)

Przedsiębiorstwa społeczne, jako podmioty łączące wykonywanie zadań pożytku publicznego z działalnością gospodarczą, są również uprawnione do aplikowania o dotacje i granty z różnego rodzaju programów krajowych. Na szczególną uwagę zasługuje program operacyjny Fundusz inicjatyw obywatelskich. Realizowany na poziomie rządowym od 2009 roku Program operacyjny – fundusz inicjatyw obywatelskich finansowany jest w całości z krajowych środków budżetowych. FIO funkcjonował w latach 2005–2007 jako program rządowy. W 2008 roku, w celu jego realizacji, stworzono rezerwę celową budżetu państwa, natomiast w latach 2009–2013 podstawą funkcjonowania FIO był program operacyjny. W 2013 roku program został przyjęty na lata 2014–2020. Jest on podstawą do corocznej organizacji konkursu w tym okresie. Fundusz stanowi instrument programowy i finansowy wypracowany w partnerstwie publiczno-społecznym jako inicjatywa na rzecz zwiększenia dynamiki rozwoju społeczeństwa obywatelskiego oraz wzmocnienia miejsca i roli trzeciego sektora w realizacji zadań publicznych. Jego horyzontalny wymiar potwierdził ogromną różnorodność sektora organizacji pozarządowych, zarówno pod względem

Tabela 34. Systemowe możliwości wsparcia przedsiębiorstw społecznych w Polsce

Forma prawna	Podstawa prawna	Systemowe możliwości wsparcia
Klub Integracji Społecznej	<p>Ustawa z dnia 6 kwietnia 1984 r. o fundacjach, Dz.U. 91.46.203</p> <p>Ustawa z dnia 7 kwietnia 1989 r. Prawo o stosowaniu przepisów z dnia 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym, Dz.U. 03.122.1143</p> <p>Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U. 07.155.109</p> <p>Art 22 i 23, ust 1, pkt. 7a Ustawy z dnia 12 marca 2004 r. o pomocy społecznej, Dz.U., nr 175, poz. 1362 z późn. zm.</p> <p>Art. 13, 19a Ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, Dz.U., nr 96, poz. 873 z późn. zm.</p> <p>Ustawa Prawo zamówień publicznych z dnia 29 stycznia 2004 r., Dz.U., nr 19, poz. 177 z późn. zm.</p>	<p>Pomoc publiczna – tryb konkursowy</p> <p>Środki publiczne przekazywane przez gminę, regionalne ośrodki pomocy społecznej, wydziały polityki społecznej, urzędy wojewódzkie w drodze konkursu zgodnie z ustawą o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie oraz ustawą o pomocy społecznej, ustawą o przeciwdziałaniu przemocy w rodzinie, ustawą o promocji zatrudnienia i instrumentach rynku pracy. Procedury przekazywania środków w ramach tych ustaw zostały ujednolicone i są przekazywane na podstawie trybu określonego w ustawie o działalności pożytku publicznego. Otarty konkurs ofert jest to określony ustawą o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie sposób na wybranie organizacji, które otrzymają od władz publicznych dotacje na realizację zadań</p> <p>Pomoc publiczna – tryb pozakonkursowy</p> <p>Ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie zakłada możliwość przekazania organizacji środków na realizację zadania w trybie pozakonkursowym, jeżeli na wniosek organizacji samorządowej samorząd uzna, że:</p> <ul style="list-style-type: none"> – realizacja zadania jest potrzebna dla lokalnej społeczności – wysokość dofinansowania lub finansowania zadania publicznego nie przekracza kwoty 10 tys. zł – zadanie publiczne zostanie zrealizowane w ciągu 90 dni <p>Poza tym:</p> <ul style="list-style-type: none"> – w celu skorzystania z możliwości pozyskania środków w trybie pozakonkursowym należy złożyć w urzędzie kompletną ofertę na realizację zadania – jedna organizacja nie może w danym roku kalendarzowym otrzymać bez procedury konkursowej więcej niż 20 tys. zł – dotacja bez procedury konkursowej może być udzielona wyłącznie dla jednostek samorządu terytorialnego. Nie mogą jej stosować organy administracji rządowej (województwie, szefowie urzędów centralnych, ministrowie) – przekazanie środków organizacji z pominięciem procedur konkursowych umożliwiają przepisy ustawy Prawo zamówień publicznych

		<ul style="list-style-type: none"> – przekazanie środków organizacji z pominięciem procedur konkursowych umożliwiają przepisy Ustawy Prawo zamówień publicznych – administracja publiczna może zlecić organizacji pozarządowej prowadzącej działalność gospodarczą bez konkursu i bez przetargu realizację zadania o wartości nieprzekraczającej równowartości kwoty 14 tys. euro <p>Programy rządowe i resortowe, m.in.: FIOⁿ, programy Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej</p> <p>Środki prywatne – finansowane ze środków niepublicznych pozyskanych z grantów prywatnych fundacji, darowizn, zbiorów publicznych, mechanizmu 1% (w przypadku gdy organem prowadzącym KIS jest organizacja pożytku publicznego)</p>
Zakład Aktywności Zawodowej	<p>Ustawa z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych, Dz.U. 08.14.92</p> <p>Ustawa z dnia 6 kwietnia 1984 r. o fundacjach, Dz.U. 91.46.203</p> <p>Ustawa z dnia 7 kwietnia 1989 r. Prawo o stosowaniach, Dz.U. 01.79.855</p> <p>Ustawa z dnia 29 października 2010 r. o zmianie ustawy o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych oraz niektórych innych ustaw, Dz.U., nr 226, poz. 1475</p>	<p>Środki PFRON</p> <p>Utworzenie oraz działanie zakładów aktywności zawodowej</p> <p>W ramach kosztów utworzenia zakładu ze środków Funduszu może być finansowane:</p> <ul style="list-style-type: none"> – przystosowanie do potrzeb osób niepełnosprawnych pomieszczeń produkcyjnych, socjalnych i przeznaczonych na rehabilitację – zakup sprzętu rehabilitacyjnego i wyposażenie pomieszczeń przeznaczonych na rehabilitację, prowadzenie działalności wytwórczej lub usługowej, przygotowanie stanowisk pracy, w tym zakup maszyn, narzędzi i urządzeń niezbędnych do prowadzenia produkcji lub świadczenia usług – zakup surowców i materiałów potrzebnych do rozpoczęcia działalności produkcyjnej lub usługowej, zakup lub wynajem środków transportu

Forma prawna	Podstawa prawna	Systemowe możliwości wsparcia
Zakład Aktywności Zawodowej	<p>Art. 38, ust. 2, pkt. 2 Ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz.U. z 2010 r., nr 51, poz. 307, z późn. zm.</p> <p>Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 17 lipca 2012 r. w sprawie zakładów aktywności zawodowej, Dz.U. z dnia 24 lipca 2012 r., poz. 850</p>	<p>W ramach kosztów działalności zakładu ze środków Funduszu mogą być finansowane:</p> <ul style="list-style-type: none"> – wynagrodzenia osób niepełnosprawnych zaliczonych do znacznego lub umiarkowanego stopnia niepełnosprawności, do wysokości 100% minimalnego wynagrodzenia, proporcjonalnie do wymiaru czasu pracy określonego w umowie o pracę, stosownie do art. 15 ust. 2 ustawy oraz wynagrodzenia personelu zakładu; a także dodatkowe wynagrodzenia roczne, odprawy emerytalne i pośmiertne oraz nagrody jubileuszowe – składki ZUS należne od pracownika i pracodawcy, składki na ubezpieczenie zdrowotne od pracowników oraz składki na FGŚP i Fundusz Pracy należne od pracodawcy, naliczone od kwot powyższych wynagrodzeń – materiały, energia, usługi materialne i usługi niematerialne – transport i dowóz niepełnosprawnych pracowników zakładu – szkolenia osób niepełnosprawnych związane z przygotowaniem ich do pracy na otwartym rynku lub z prowadzoną działalnością wytwórczą lub usługową zakładu oraz szkolenia personelu zakładu – wymiana zamortyzowanych maszyn, urządzeń i wyposażenia niezbędnych do prowadzenia produkcji lub świadczenia usług oraz w związku ze zmianą profilu działalności zakładu czy z wprowadzeniem ulepszeń technicznych lub technologicznych – inne niezbędne do realizacji rehabilitacji, obsługi i prowadzenia działalności wytwórczej lub usługowej <p>Dochody ze zwolnień podatkowych</p> <p>Obejmują podatek od nieruchomości, rolny i leśny (na zasadach określonych w przepisach odrębnych) oraz podatek od czynności cywilnoprawnych (jeżeli czynność pozostaje w bezpośrednim związku z prowadzeniem zakładu). Zwolnienie natomiast nie obejmuje: podatku od gier, VAT-u oraz podatku akcyzowego, a także cła, podatków dochodowych, opłaty skarbowej, opłat o charakterze sankcyjnym oraz podatku od środków transportu</p>

		<p>Dochody ze zwolnień mogą zostać przeznaczone na:</p> <ul style="list-style-type: none"> – usprawnienie i dodatkowe przyrzadzanie stanowisk pracy wspomagające samodzielne funkcjonowanie osób niepełnosprawnych w zakładzie pracy – poprawę warunków pracy osób niepełnosprawnych – zakup sprzętu i wyposażenia pomagającego osobie niepełnosprawnej – dokształcanie – przekwalifikowanie i szkolenie osób niepełnosprawnych – rekreację i uczestnictwo osób niepełnosprawnych w życiu kulturalnym, – pomoc w zaspokajaniu innych potrzeb społecznych i związanych z rehabilitacją – społeczną zatrudnionych osób niepełnosprawnych <p>Środki samorządu województwa</p> <p>W wysokości co najmniej 10%, z tym że procentowy udział samorządu województwa w kosztach może być zmniejszany, pod warunkiem znalezienia innych źródeł finansowania działania zakładu aktywności zawodowej</p>
<p>Centrum Integracji Społecznej</p>	<p>Ustawa o zatrudnieniu społecznym z dnia 13 czerwca 2003 r. wraz z Ustawami o jej zmianie z 15 czerwca 2007 r. oraz z dnia 22 lipca 2010 r., art. 7, 8</p> <p>Ustawa z dnia 6 kwietnia 1984 r. o fundacjach, Dz.U. 91.46.203</p> <p>Ustawa z dnia 7 kwietnia 1989 r. Prawo o stosowaniach, Dz.U. 01.79.855;</p> <p>Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, Dz.U. 03.96.873</p> <p>Ustawa z dnia 2 lipca 2004r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U. z 2007 r., nr 155, poz. 1095, z późn. zm. 3</p>	<p>Dochody własne samorządu województwa przeznaczone na realizację wojewódzkiego programu profilaktyki i rozwiązywanie problemów alkoholowych (w przypadku gdy Centrum tworzone jest przez JST) udzielane na zasadach określonych w przepisach o finansach publicznych na pierwsze wyposażenie oraz działalność przez okres pierwszych 3 miesięcy. Dotacja może być przeznaczona na:</p> <ul style="list-style-type: none"> – przystosowanie do potrzeb uczestników zajęć w Centrum pomieszczeń przeznaczonych na reintegrację zawodową i społeczną – wyposażenie pomieszczeń oraz przygotowanie stanowisk pracy, w tym zakup maszyn i urządzeń niezbędnych do prowadzenia działalności, wytwórczej, handlowej lub usługowej oraz działalności wytwórczej w rolnictwie, z wyłączeniem działalności polegającej na wytwarzaniu i handlu wyrobami przemysłowymi, tytoniowego, spirytusowego, winiarskiego, piwowarskiego, a także pozostałych wyrobów alkoholowych o zawartości alkoholu powyżej 0,5% oraz wyrobów z metali szlachetnych albo z udziałem tych metali – zakup surowców, materiałów i narzędzi niezbędnych do rozpoczęcia działalności

Forma prawna	Podstawa prawna	Systemowe możliwości wsparcia
Centrum Integracji Społecznej	Ustawa z dnia 29 października 2010 r. o zmianie ustawy o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych oraz niektórych innych ustaw, Dz.U., nr 226, poz. 1475	<p>Dochody własne samorządu województwa (w przypadku gdy Centrum jest tworzone przez organizację pożytku publicznego) – z zasobów instytucji tworzącej, pochodzących ze zbiorów, darowizn lub innych źródeł, dotacji na pierwsze wyposażeńie pochodzącej z przeznaczonych na realizację wojewódzkiego programu profilaktyki i rozwiązywania problemów alkoholowych, na zasadach porozumienia, dotacji na pierwsze wyposażenie pochodzącej z dochodów własnych gminy przeznaczonych na realizację gminnego programu profilaktyki i rozwiązywania problemów alkoholowych, innych dochodów własnych gminy</p> <p>Środki Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa (w przypadku gdy Centrum prowadzi działalność wytwórczą w rolnictwie) przeznaczane na finansowane na zasadach określonych w porozumieniu zawartym między agencją a instytucją tworzącą</p> <p>Środki PFRON – dofinansowanie na realizację programów specjalnych zmierzających do reintegracji zawodowej i społecznej (jak w przypadku ZAZ)</p> <p>Środki z Funduszu Pracy – świadczenia integracyjne – finansowane i wypłacane przez Powiatowy Urząd Pracy każdemu uczestnikowi raz w miesiącu, w wysokości:</p> <ul style="list-style-type: none"> – miesiąc próbny – 50% zasiłku dla bezrobotnych – miesiące właściwe, tj. od 2. do 12. miesiąca (w uzasadnionych przypadkach do 18. miesiąca) – 100% zasiłku dla bezrobotnych – podczas dalszego uczestnictwa (brutto 538,30 zł/ netto 477,85 zł, w tym składka na ubezpieczenie zdrowotne w wysokości: 48,45 zł) – oprócz świadczenia integracyjnego uczestnikowi może być wypłacona motywacyjna premia integracyjna, która wynosi do 20% świadczenia

Spółdziel- nia pracy	<p>Ustawa z dnia 16 września 1982 r. Prawo spółdzielcze, Dz.U. 03.188.1848</p> <p>Art. 28, 30, 31, 32 i 33 Ustawy z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych, Dz.U. z 2011 r., nr 127, poz. 721 z późn. zm.</p> <p>Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 19 grudnia 2007 r. w sprawie zakładowego funduszu rehabilitacji osób niepełnosprawnych, Dz.U. z 2007 r., nr 245, poz. 1810 z późn. zm.</p>	<p>Szczególnym przykładem spółdzielni pracy jest Spółdzielnia Inwalidów i Niepełnosprawnych, której celem jest zawodowa i społeczna rehabilitacja osób niepełnosprawnych i niewidomych przez pracę w prowadzonym wspólnie przedsiębiorstwie, jeżeli spełnia łącznie poniższe kryteria:</p> <ul style="list-style-type: none"> – prowadzi działalność gospodarczą przez okres co najmniej 12 miesięcy, zatrudnia nie mniej niż 25 pracowników w przeliczeniu na pełne etaty – osiąga wskaźnik zatrudnienia osób niepełnosprawnych – przez okres min. 6 miesięcy – w wysokości co najmniej 50%, w tym co najmniej 20% ogółu zatrudnionych stanowić muszą osoby zaliczone do znacznego lub umiarkowanego stopnia niepełnosprawności; co najmniej 30% w przypadku, gdy pracodawca zatrudnia osoby niewidome lub psychicznie chore, albo upośledzone umysłowo, zaliczone do znacznego albo umiarkowanego stopnia niepełnosprawności, uzyskuje status zakładu pracy chronionej – użytkuje obiektu i pomieszczenia odpowiadające przepisom i zasadom bezpieczeństwa i higieny pracy oraz uwzględniające potrzeby osób niepełnosprawnych w zakresie przystosowania stanowisk pracy oraz pomieszczeń higienicznych no-sanitarnych i ciągów komunikacyjnych – zapewnia doraźną i specjalistyczną opiekę medyczną, poradnictwo i usługi rehabilitacyjne
PFRON		<p>Wsparcie ze środków funduszu obejmuje:</p> <ul style="list-style-type: none"> – dofinansowanie do wynagrodzeń zatrudnionych osób niepełnosprawnych – dofinansowanie w wysokości do 50% oprocentowania zaciągniętych kredytów bankowych pod warunkiem wykorzystania tych kredytów na cele związane z rehabilitacją zawodową i społeczną osób niepełnosprawnych; dofinansowanie jest udzialem na podstawie złożonego wniosku bezpośrednio przez PFRON na zasadach pomocy de minimis – zwrot kosztów: budowy lub rozbudowy obiektów i pomieszczeń zakładu, transportowych, administracyjnych z zastrzeżeniem, że są to wyłącznie dodatkowe koszty pracodawcy wynikające z zatrudnienia osób niepełnosprawnych (refundacja wypłacana jest w transzach na podstawie umowy zawartej między ZPCh a PFRON)

Forma prawna	Podstawa prawna	Systemowe możliwości wsparcia
Spółdziel- nia pracy		<p>Dochody ze zwolnień podatkowych</p> <p>Spółdzielnia funkcjonująca jako zakład pracy chronionej ma obowiązek utworzenia Zakładowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych (ZFRON). Środki funduszu są przeznaczane na finansowanie rehabilitacji zawodowej, społecznej i leczniczej zatrudnionych osób niepełnosprawnych; zwolnienia dotyczą:</p> <ul style="list-style-type: none"> – podatku od nieruchomości, podatku rolnego i leśnego (zwolnienie następuje na zasadach określonych w przepisach odrębnych) – podatku od czynności cywilnoprawnych (zwolnienie następuje, jeżeli czynność podlegająca opodatkowaniu pozostaje w bezpośrednim związku z prowadzeniem ZPCh) – opłat z wyjątkiem opłaty skarbowej i opłat o charakterze sanacyjnym – części zaliczek na podatek dochodowy od osób fizycznych (w pierwszym przedziale skali podatków) – zwolnienia nie dotyczą podatku od gier, akcyzy, PTU, podatku dochodowego, cła, podatku od środków transportowych), opłat, z wyjątkiem opłaty skarbowej i opłat o charakterze sankcyjnym
Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych	<p>Ustawa z dnia 28 lipca 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej, tj.: Dz.U. z 1996 r., nr 11, poz. 62 z późn. zm.</p> <p>Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej, Dz.U. z 2003 r., nr 124, poz. 1151</p> <p>Ustawa z 28 lipca 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej, Dz.U. z 1996 r., nr 11, poz. 62 z późn. zm.</p> <p>Ustawa z 22 lipca 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej, Dz.U. z 2003 r., nr 124, poz. 1151</p>	<p>Brak istotnych rozwiązań systemowych</p>

^aSzczegółowe omówienie zagadnień związanych z Funduszem Inicjatyw Obywatelskich zawarto w dalszej części rozdziału.

Źródło: Na podstawie odwołań zawartych w tabeli.

wyznaczonych misji i celów, jak i wewnętrznego potencjału, doświadczenia, zdolności absorpcyjnych, zasięgu, środowiska i sprawności działania oraz położenia geograficznego poszczególnych podmiotów [Departament Pożytku Publicznego 2014].

W programie wyróżniono cztery priorytety merytoryczne, w ramach których o dofinansowanie mogą się ubiegać uprawnione podmioty (Priorytet 5, którego środki przeznaczone są na obsługę Programu FIO). Wśród nich można wyróżnić przedsiębiorstwa społeczne, takie jak spółdzielnie socjalne oraz spółki akcyjne i spółki z ograniczoną odpowiedzialnością oraz kluby sportowe będące spółkami działającymi na podstawie przepisów Ustawy z dnia 25 czerwca 2010 roku o sporcie (Dz.U. z 2014 r. poz. 117), które nie działają dla osiągnięcia zysku oraz przeznaczają całość dochodów na realizację celów statutowych oraz nie rozdzielają zysku między ich udziałowców, akcjonariuszy i pracowników. Zatem podmioty ubiegające się o dofinansowanie nie muszą posiadać statusu organizacji pożytku publicznego.

Istotne znaczenie w ubieganiu się o dotację ma możliwość wspólnej realizacji zadań publicznych poprzez tworzenie partnerstwa zarówno z jednostkami sektora finansów publicznych (partnerstwo publiczno-społeczne), jak i podmiotami prywatnymi (partnerstwo społeczno-prywatne). Ich celem jest ograniczenie wydatków publicznych, zmiana ich struktury, tj. zmniejszenie transferów socjalnych na rzecz wydatków prorozwojowych, podział ryzyka pomiędzy jednostki publiczne i prywatne oraz spełnienie oczekiwań społecznych związanych z jakością i dostępnością świadczonych usług publicznych, np. w obszarze ochrony zdrowia, edukacji czy transportu [Korenik 2011b, s. 165]. Przykłady partnerów prywatnych oraz sektora finansów publicznych prezentuje tabela 35.

Tabela 35. Partnerstwo publiczno-społeczne i prywatno-społeczne – przykłady partnerów

Partnerzy sektora finansów publicznych	Partnerzy prywatni
Organy administracji rządowej	Spółka akcyjna
Jednostki samorządu terytorialnego oraz ich związki	Spółka z o.o.
Szkoły publiczne oraz państwowe szkoły wyższe	Spółdzielnia mieszkaniowa
Samodzielne publiczne zakłady opieki zdrowotnej	Prywatna szkoła wyższa
Państwowe lub samorządowe instytucje kultury	Przedsiębiorcy prowadzący jednoosobową działalność gospodarczą

Źródło: Na podstawie [Korenik 2011b].

Oprócz wyżej wskazanych partnerstw możliwa jest również realizacja projektów w ramach partnerstwa publiczno-prywatno-społecznego zwanego partnerstwem trójsektorowym, łączącym cechy partnerstwa publiczno-społecznego

i prywatno-społecznego. O dofinansowanie ze środków Programu FIO mogą się ubiegać podmioty realizujące jedynie projekty mieszczące się w zakresie działalności statutowej nieodpłatnej i odpłatnej (w ramach limitów wskazanych w art. 9 UoDPPioW), których okres realizacji wynosi rok lub dwa lata. Program wyklucza możliwość finansowania działalności gospodarczej. Dla przedsięwzięć jednorocznych wysokość wnioskowanego wsparcia zawiera się w przedziale od 10 tys. do 100 tys. zł. W odniesieniu do projektów dwuletnich minimalne i maksymalne progi ulegają podwojeniu.

Łączna wartość projektu obejmuje, oprócz dotacji, konieczność wniesienia wkładu własnego, który mogą stanowić środki niefinansowe i finansowe (własne, z innych źródeł oraz wpłaty i opłaty od adresatów zadania). Ciekawy jest fakt, że wkładem własnym o charakterze niefinansowym może być m.in. świadczenie wolontariatu lub praca społeczna członków organizacji, której stawki godzinowe określa regulamin projektu. Rzeczowe aktywa trwałe nie są wliczane do wkładu własnego. Wśród kosztów kwalifikujących się do objęcia wsparciem Programu FIO wyróżnia się ich trzy kategorie: merytoryczne, obsługi zadania publicznego, inne (promocje), przedstawione w tabeli 36.

Z punktu widzenia rozwoju przedsiębiorstw społecznych na szczególną uwagę zasługuje Priorytet IV – Rozwój przedsiębiorczości społecznej, którego

Tabela 36. Przykładowe koszty kwalifikowalne w ramach Programu FIO

Kategoria I. Koszty merytoryczne	Kategoria II. Koszty obsługi zadania publicznego	Kategoria III. Inne koszty (promocja)
<ul style="list-style-type: none"> – wynagrodzenia trenerów ekspertów, specjalistów, innych osób zatrudnionych na potrzeby projektu – materiały szkoleniowe, wynajem sal, niezbędny do prowadzenia zajęć sprzęt, odzież, żywność, zakwaterowanie, przejazdy beneficjentów – opłaty za sprawy sądowe prowadzone w interesie publicznym, koszty wyjazdów służbowych trenerów, ekspertów, specjalistów 	<ul style="list-style-type: none"> – do wysokości 30% dotacji – kierowanie projektem, wykonywanie zadań administracyjnych, obsługowych, księgowych (związanych z projektem) – opłaty za telefon/faks, opłaty pocztowe, czynsz, CO (związanych z projektem) – zakup lub wyposażenie składnika lub kilku składników majątku, których łączna wartość początkowa nie przekracza 3500 zł – koszty adaptacji pomieszczeń dla celów realizacji zadania, wyjazdów służbowych dot. projektów 	<ul style="list-style-type: none"> – do wysokości 5% dotacji – plakaty, ulotki, ogłoszenia prasowe itp.

Źródło: Na podstawie [Badanie ewaluacyjne 2013].

celem jest zwiększenie kompetencji organizacji obywatelskich oraz wspieranie działań o charakterze systemowym. W odniesieniu do tych pierwszych środki finansowe są ukierunkowane między innymi na działania podnoszące wiedzę i umiejętności osób działających w organizacjach obywatelskich, a także rozwój kompetencji w zakresie zawierania koalicji, współpracy oraz wymiany informacji między organizacjami. Wspieranie działań systemowych jest nakierowane między innymi na rozwiązywanie podstawowych problemów i wzmocnienie potencjału trzeciego sektora, badania i analizy jego działalności oraz współpracy NGO, administracji i przedsiębiorstw. Ważnym obszarem wsparcia jest także tworzenie instrumentów finansowych o znaczeniu infrastrukturalnym (fundusz lokalny, kampanie fundraisingowe).

W latach 2014–2020 na realizację Programu FIO przeznaczonych zostało z budżetu państwa 60 mln zł rocznie, przy czym na Priorytet 4 przeznaczono zaledwie 9% alokacji, co stanowi kwotę 5,4 mln zł w skali roku. Jak już wyżej wskazano, Program FIO jest finansowany wyłącznie ze środków krajowych i skierowany przede wszystkim do małych, młodych organizacji o charakterze lokalnym i mniejszym potencjale. FIO stwarza zatem możliwości finansowania tych przedsiębiorstw społecznych, których zasoby finansowe i kadrowe nie pozwalają na realizowanie istotnych z punktu widzenia rozwoju społeczeństwa obywatelskiego innowacyjnych projektów¹⁰. Wsparcie programu w początkowej fazie jego realizacji pozwala młodym i małym organizacjom przystępować do realizacji przedsięwzięć przy niewielkim wkładzie środków własnych oraz braku konieczności tworzenia rezerw finansowych. Długi okres realizacji Programu (7 lat) natomiast stwarza większe możliwości długookresowego planowania działalności przedsiębiorstwom społecznym [FIO 2013, s. 39].

Wśród najważniejszych powodów, dla jakich organizacje pozyskują środki z PO FIO, potrzeba finansowania działalności stanowiła 36,1% (por. wykres 29).

Wykres 30 ukazuje odpowiedzi beneficjentów na pytanie, czy w przypadku braku dofinansowania z programu organizacja zamierzała zrealizować główne założenia projektów, pozyskując dotacje z innych źródeł finansowych. Większość ankietowanych (71,5%) zamierzała zrealizować przynajmniej część działań, niezależnie od uzyskanego dofinansowania. Niecałe 37% z nich stwierdziło, że realizacja projektu zdecydowanie nie byłaby możliwa bez dofinansowania.

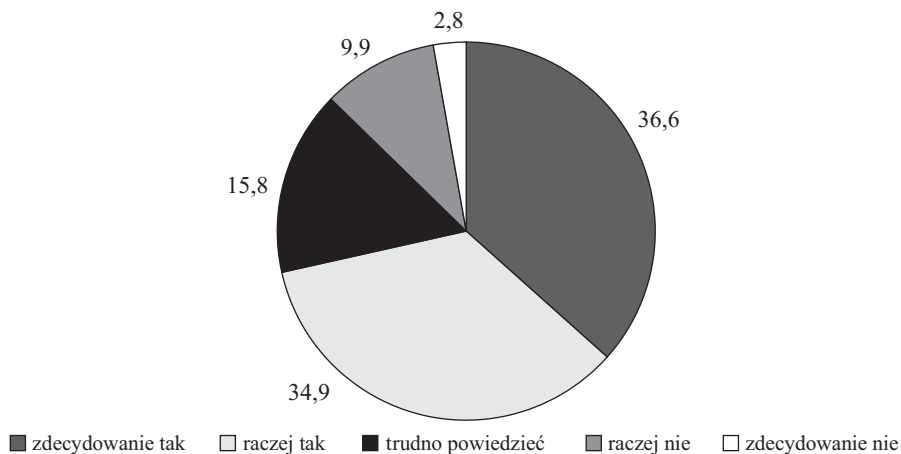
Ciekawe wydają się również wyniki ewaluacji Programu FIO wskazujące na alternatywne możliwości sfinansowania projektu stanowiącego przedmiot dotacji w przypadku jej odmowy. Ponad 90% ankietowanych uznało, że zrealizowałoby inwestycję, pozyskując środki finansowe z innych programów/konkursów dedykowanych organizacjom. Niecała połowa badanych sięgnęłaby po

¹⁰ Program FIO przewiduje możliwość realizacji projektów o charakterze eksperymentalnym, cechujących się wyższym stopniem ryzyka. Ich główną ideą jest przeprowadzenie eksperymentu i uzyskanie wyniku (również takiego, który może się zakończyć niepowodzeniem).



Wykres 29. Przyczyny ubiegania się o dofinansowanie w ramach Programu FIO (w %)

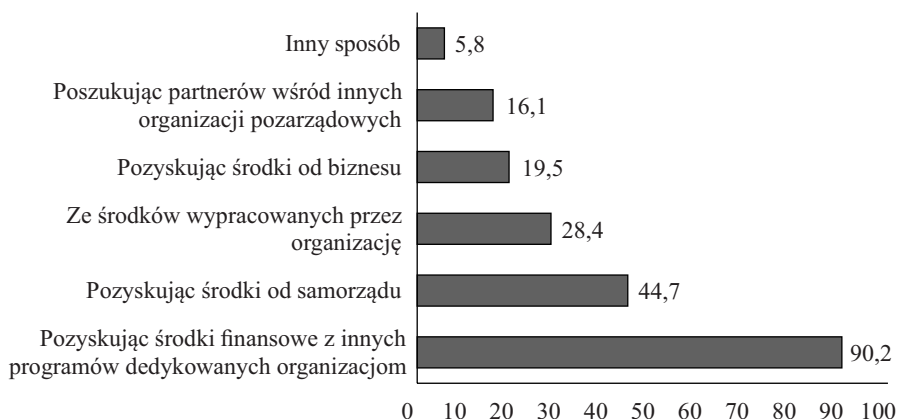
Źródło: Na podstawie [Badanie ewaluacyjne 2014]



Wykres 30. Możliwości realizacji projektu przy braku wsparcia z Programu FIO (w %)

Źródło: Jak wykresu 29

środki samorządowe. Ponad 28% poddanych ewaluacji beneficjentów wskazała na środki wypracowane przez organizację, a 19,5% – ma kapitał pochodzący od biznesu (por. wykres 31).



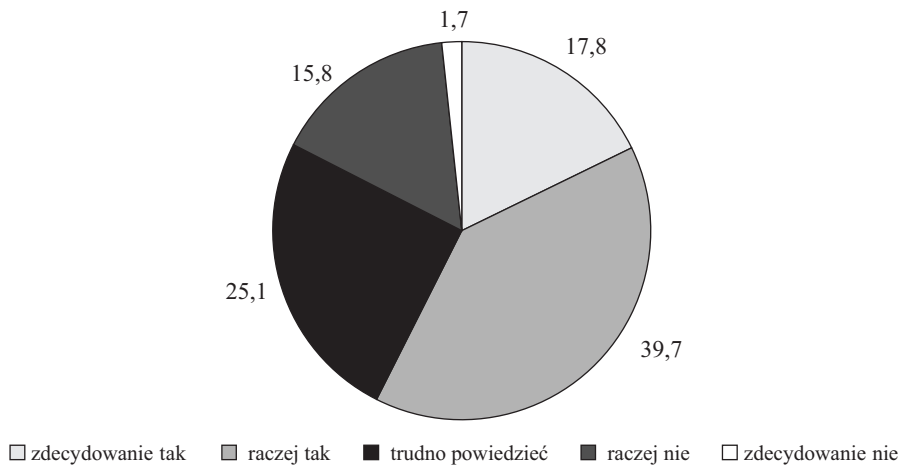
Wykres 31. Alternatywne możliwości sfinansowania projektu stanowiącego przedmiot dotacji z Programu FIO w przypadku jej nieprzyznania (w %)

Źródło: Jak wykresu 29

Z punktu widzenia celu pracy interesujące wydaje się zidentyfikowanie stopnia ekonomizacji sektora organizacji pozarządowych w wyniku pozyskiwania środków z Funduszu Inicjatyw Obywatelskich. Jak wskazywano we wcześniejszych fragmentach książki, podstawowym celem podejmowania działań w kierunku prowadzenia działalności zarobkowej przez te podmioty jest pozyskiwanie środków na ich działania własne, co w konsekwencji ma prowadzić do uniezależnienia organizacji pozarządowych od finansowania bazującego wyłącznie na dotacjach lub (i) filantropii.

Zapisy art. 8 ustawy o działalności organizacji pożytku publicznego i o wolontariacie wskazują na możliwość prowadzenia odpłatnej działalności pożytku publicznego. Jest to aktywność realizowana przez organizacje pozarządowe i podmioty wymienione w art. 3 ust. 3 w sferze zadań publicznych, o której mowa w art. 4, za które pobierają one wynagrodzenie oraz sprzedaż towarów lub usług wytworzonych lub świadczonych przez osoby bezpośrednio korzystające z działalności pożytku publicznego, w szczególności w zakresie rehabilitacji i przystosowania do pracy zawodowej osób niepełnosprawnych, a także reintegracji zawodowej i społecznej osób zagrożonych wykluczeniem społecznym. Przychód z działalności odpłatnej pożytku publicznego służy wyłącznie prowadzeniu działalności pożytku publicznego [Ustawa z 24 kwietnia 2003]. Opisywane organizacje mogą również prowadzić aktywność gospodarczą obok statutowej, jednak uzyskiwane w ten sposób zyski muszą być przeznaczone na prowadzenie działalności statutowej organizacji.

Dokonując próby zidentyfikowania roli PO FIO w ekonomizacji trzeciego sektora, na wykresie 32 zaprezentowano, w jaki sposób beneficjenci programu oceniają wpływ zdobytego doświadczenia i zasobów w procesie realizacji współfinansowanych projektów na wypracowywanie nowych sposobów finansowania, niezależnych od konkursów grantowych. Okazuje się, że 57,5% beneficjentów wskazujących odpowiedzi „zdecydowanie tak” i „raczej tak” uznało, że program pozytywnie wpłynął na ten obszar funkcjonowania ich podmiotu. Wyniki ewaluacji PO FIO ukazały jednak, że odpowiedzi „raczej tak” znacznie przeważały nad deklaracjami „zdecydowanie tak”.



Wykres 32. Wpływ zdobytego doświadczenia i zasobów w ramach Programu FIO na wypracowywanie nowych sposobów finansowania niezależnych od konkursów grantowych (w %)

Źródło: Jak wykresu 29

Z badania przeprowadzonego przez Centrum Rozwoju Społeczno-Gospodarczego wynika, że uwzględniając poszczególne Priorytety Programu FIO, w ramach których organizacja realizowała projekt, największy wpływ na zdolność organizacji do prowadzenia działalności statutowej odpłatnej lub gospodarczej zadeklarowały podmioty, które realizowały projekty w ramach Priorytetu IV – Rozwój przedsiębiorczości społecznej.

Dokonując ewaluacji wpływu Programu operacyjnego fundusz inicjatyw europejskich na stopień ekonomizacji organizacji pozarządowych, należy uznać, że program w niewielkim stopniu determinuje orientację tego rodzaju podmiotów na działalność zarobkową. Wśród przyczyn takiego stanu rzeczy można wyróżnić stosunkowo niewielką popularność prowadzenia statutowej działalności odpłatnej bądź gospodarczej wśród przedstawicieli organizacji pozarządowych korzystających z PO FIO. Wyniki ewaluacji wydają się również potwierdzać

niewielkie zainteresowanie tego typu działalnością, jak również brak planów związanych ze wskazanym wyżej sposobem kapitałowego zasilania organizacji pozarządowych.

Tabela 37. Ocena wpływu Programu FIO na zdolność organizacji do prowadzenia działalności statutowej odpłatnej lub gospodarczej

Zdolność organizacji do prowadzenia działalności statutowej odpłatnej lub gospodarczej		Priorytety			
		I	II	III	IV
Tak	<i>n</i>	59	31	57	34
	% z kolumny	19,20	18,80	20,00	41,00
Nie	<i>n</i>	248	134	228	49
	% z kolumny	80,78	81,21	80,00	59,04
Razem	<i>n</i>	307	165	285	83
	% z kolumny	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: Jak tabeli 35.

W wyniku badań jakościowych nieliczni respondenci wskazali jednak, że realizacja projektu w ramach PO FIO poszerzyła ich wiedzę dotyczącą zagadnień związanych z prowadzeniem działalności odpłatnej. Były to przede wszystkim organizacje realizujące dedykowany bezpośrednio przedsiębiorczości społecznej Priorytet IV. Promocja przedsiębiorczości w trzecim sektorze, stanowiąca tematykę niektórych projektów Priorytetu IV, może być zatem pewnym wskazaniem prawidłowego kierunku dla większego zainteresowania, a nawet początku zmiany postaw organizacji pozarządowych wobec ekonomizacji ich działalności.

Uzupełniającą rolę w zakresie wsparcia organizacji pozarządowych realizowanych w ramach FIO pełni Europejski Fundusz Społeczny, Szwajcarsko-polski program współpracy, mechanizm finansowy EOG oraz programy operacyjne Infrastruktura i środowisko i Kapitał ludzki.

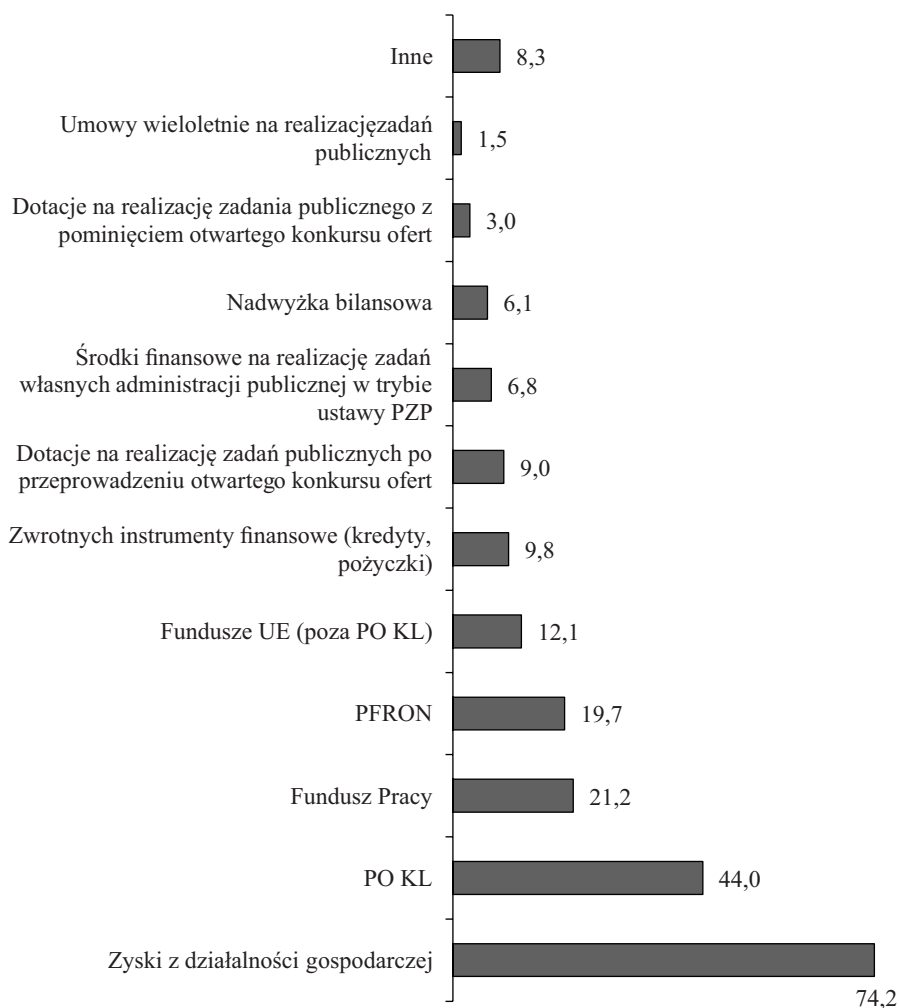
W ramach Szwajcarsko-polskiego programu współpracy utworzony został Grant Blokowy dla Organizacji Pozarządowych i Polsko-Szwajcarskich Regionalnych Projektów Partnerskich. Zasadniczym celem omawianego programu jest promowanie roli społeczeństwa obywatelskiego, wzmacnianie partnerstwa pomiędzy regionami, instytucjami i partnerami społecznymi w Polsce i Szwajcarii [Grant Blokowy 2015]. Organizacje pozarządowe, w tym przedsiębiorstwa społeczne, mogą otrzymać wsparcie w obszarze rozwoju edukacji obywatelskiej obejmującej lepszą wymianę informacji, wiedzy o formach grupowego działania, rozwoju postaw obywatelskich i zaufania do instytucji publicznych. Wsparciu podlegają również działania kontrolne, odnoszące się do promocji instrumentów i procedur dotyczących społecznej kontroli działań administracji publicznej (obywatelski monitoring), społecznych inicjatyw antykorupcyjnych,

rozwoju dziennikarstwa obywatelskiego i dostępu do informacji publicznej. Niezwykle istotnym kierunkiem wsparcia w ramach Funduszu Partnerskiego Grantu Blokowego jest również wzmocnienie pozycji przedsiębiorstw społecznych we współtworzeniu społeczności lokalnej, a także wymiany dobrych praktyk, wiedzy i doświadczeń w obszarze współpracy jednostek publicznych z sektorem pozarządowym.

Przedsiębiorstwa społeczne generujące pozytywne zmiany, między innymi w obszarze demokracji praw człowieka, w tym praw mniejszości etnicznych, religijnych, językowych i seksualnych, zwalczania rasizmu, ksenofobii i dyskryminacji, przeciwdziałaniu nierównościom społecznym, ubóstwu i wykluczeniu (między innymi na obszarach wiejskich) mogą również ubiegać się o dofinansowanie z Funduszu dla Organizacji Pozarządowych w ramach Mechanizmu Finansowego EOG. Norweski Mechanizm Finansowy oraz Mechanizm Finansowy Europejskiego Obszaru Gospodarczego (czyli tzw. fundusze norweskie i fundusze EOG) stanowią formę bezzwrotnej dotacji udzielanej przez Islandię, Norwegię i Liechtenstein nowym członkom Unii Europejskiej. Polska po przystąpieniu do UE i jednocześnie europejskiego obszaru gospodarczego również stała się beneficjentem Funduszu. Państwa darczyńcy, korzystając z dostępu do rynku wewnętrznego Unii Europejskiej, nie będąc jej członkami, wyrażają swoistą wdzięczność, oferując wsparcie w ramach opisywanych wyżej funduszy [EOG 2015].

W świetle zaprezentowanych wyżej uwag na wykresie 33 zaprezentowano źródła finansowania spółdzielni socjalnych w latach 2012–2014. Okazuje się, że najczęściej wskazywanymi przez omawiane jednostki źródłami finansowania ich działalności były zyski z prowadzonej przez nie działalności gospodarczej oraz środki uzyskane z programu operacyjnego Kapitał ludzki (kolejno: 74,2% oraz 44%). 21,2% analizowanych przedsiębiorstw społecznych deklarowało uzyskanie dotacji z Funduszu Pracy, a 19,7% z Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych. Ważnym źródłem zasilania kapitałowego spółdzielni socjalnych są również fundusze europejskie inne niż PO KL (12,1%). Kapitał finansowy pozyskiwany przez omawiane podmioty z pozostałych źródeł deklarowała niewielka liczba spółdzielni, przy czym najmniejszy odsetek badanych jednostek wskazało na dotacje na realizację zadania publicznego z pominięciem otwartego konkursu ofert (w trybie przewidzianym w art. 19a Ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie) oraz środki pochodzące z umów wieloletnich na realizację zadań publicznych zgodnie z przepisami Ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (kolejno: 3% i 1,5%).

Odnosząc się do ekonomicznej kondycji spółdzielni socjalnych, wartości osiągniętych przez nie przychodów były znacznie zróżnicowane w latach 2012–2013. W 2012 roku największa liczba spółdzielni socjalnych zadeklarowała



Wykres 33. Źródła finansowania spółdzielni socjalnych w 2013 roku (w %)

Źródło: Na podstawie danych [MPiPS 2014]

przychody w przedziale od 10 do 50 tys. zł. Liczną grupę stanowiły także spółdzielnie osiągające przychody zawierające się w przedziale od 50 do 100 tys. zł. Niemal połowa łącznej liczby badanych spółdzielni socjalnych deklarowała w 2012 roku przychód mieszczący się w przedziale od 0 do 100 tys. zł. Podobnie sytuacja kształtowała się w 2013 roku.

Najliczniejszą grupę stanowiły spółdzielnie socjalne, których przychód również mieścił się w przedziale od 50 do 100 tys. zł., a łącznie ponad połowa tego typu jednostek uzyskała przychód w przedziale od 0 do 100 tys. zł. W porównaniu do roku poprzedniego 2013 rok okazał się gorszy, bowiem większa liczba

spółdzielni socjalnych nie osiągnęła żadnego przychodu lub zanotowała stratę. Znacznemu zmniejszeniu uległa także liczba omawianych podmiotów, które deklarowały przychód przekraczający jeden milion złotych (3%). Struktura spółdzielni socjalnych według przychodu uzyskanego w latach 2012–2013 została przedstawiona w tabeli 38.

Tabela 38. Struktura przychodów spółdzielni socjalnych w latach 2012–2013 w Polsce

Przychody (tys. zł)	Udział procentowy spółdzielni socjalnych mieszczących się w danym przedziale przychodów	
	2012	2013
Brak przychodu	8,7	13,6
Od 1 zł do 10	13	13,6
Pow. 10 do 50	18,8	17,4
Pow. 50 do 100	17,4	19,7
Pow. 100 do 200	11,7	15,1
Pow. 200 do 300	4,3	7,5
Pow. 300 do 500	7,2	6,8
Pow. 500 do 1000	1,4	3
Pow. 1000	7,2	3

Źródło: Na podstawie [Departament 2014].

W tabeli 39 zaprezentowano strukturę przychodów spółdzielni socjalnych w 2014 roku z uwzględnieniem przychodów pochodzących z działalności rynkowej, dotacji i zadań publicznych. Ponad połowa badanych przedsiębiorstw (51,1%) nie osiągnęła przychodu z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej w analizowanym okresie. Największy odsetek omawianych podmiotów (17,1%) odnotowało przychód z działalności rynkowej mieszczący się w przedziale od 10 do 50 tys. zł. W pozostałych przedziałach przychodów udział analizowanych spółdzielni socjalnych nie przekroczył 9%, przy czym wpływy z działalności gospodarczej wynoszące od 500 tys. zł i więcej uzyskało kolejno: 2,5% i 0,8% badanych jednostek.

Z kolei brak przychodów uzyskanych w 2014 roku z dotacji deklarowało 61,2% badanych spółdzielni socjalnych. Najliczniejszą grupę omawianych przedsiębiorstw stanowiły spółdzielnie, które w analizowanym okresie odnotowały przychód z dotacji w przedziale od 50 do 100 tys. zł (13%). Przychody w wysokości od 100 do 200 tys. zł oraz od 10 do 50 tys. zł osiągnęły kolejno 11,3% i 8,9% badanych jednostek.

W 2014 roku największy odsetek spółdzielni socjalnych deklarowało brak przychodów z tytułu zleconych zadań publicznych – aż 85% ankietowanych

przedsiębiorstw. Wśród spółdzielni odnotowujących w badanym okresie przychód z tytułu wykonywania zleconych zadań publicznych najliczniejszą grupę stanowiły podmioty, których roczne przychody mieściły się w przedziałach od 10 do 50 tys. zł (3,9%) oraz od 1 do 10 tys. zł (3,5%).

Tabela 39. Struktura przychodów spółdzielni socjalnych w 2014 roku

Przychody (w tys. zł)	Procent spółdzielni socjalnych – działalność rynkowa	Przychody (w tys. zł)	Procent spółdzielni socjalnych – dotacje	Przychody (w tys. zł)	Procent spółdzielni socjalnych – zadania publiczne
Brak przychodu	51,1	brak przy- chodu	61,2	brak przy- chodu	85,8
Od 1 do 10	5,8	1 do 10	2,1	1 do 10	3,5
Pow.10 do 50	17,1	pow.10 do 50	8,9	pow.10 do 50	3,9
Pow. 50 do 100	8,7	pow. 50 do 100	13	pow. 50 do 100	2,3
Pow. 100 do 200	7,8	pow. 100 do 200	11,3	pow. 100 do 200	1,2
Pow. 200 do 300	4,3	pow. 200 do 300	2,3	pow. 200 do 300	0,6
Pow. 300 do 500	1,9	pow. 300 do 500	1,2	pow. 300 do 500	2,7
Pow. 500 do 1000	2,5	pow. 500 do 1000	–	pow. 500 do 1000	–
Pow. 1000	0,8	pow. 1000	–	pow. 1000	–

Źródło: Na podstawie [MRPiPS 2015].

Wyniki powyższych badań i analiz wskazują, że środki wspólnotowe są ważnym źródłem finansowania działalności przedsiębiorstw społecznych. Ponad połowa z nich korzysta z tego rodzaju wsparcia. Fundusze Unii Europejskiej, jak zostanie wykazane, są istotnym sposobem zasilania kapitałowego omawianych jednostek nie tylko z uwagi na jej bezzwrotną formę wsparcia, ale także konieczność sporządzania starannych analiz finansowych i ekonomicznych w procesie aplikacyjnym. Z kolei etap realizacji inwestycji jest poddany pewnym rygorom dyscyplinarnym, związanym z harmonogramem czasowym i procedurami przetargowymi. Szczegółowe wyjaśnienie przesłanek i przyczyn takiego wniosku będzie zawierał kolejny rozdział.

Rozdział 4

INSTRUMENTARIUM STYMULOWANIA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW SPOŁECZNYCH Z PERSPEKTYWY UNII EUROPEJSKIEJ

4.1. Polityka Unii Europejskiej wobec ekonomii społecznej

W 1997 roku w Luksemburgu europejski szczyt poświęcony zatrudnieniu zapoczątkował koordynację polityki zatrudnienia na poziomie europejskim. Po raz pierwszy w tekście Rady Ministrów Europejskich nawiązano wówczas wyraźnie do ekonomii społecznej. Wpisano ją również do zbioru najistotniejszych kierunków polityki na rzecz zatrudnienia w części poświęconej „przedsiębiorczości”. Od początku XXI wieku ekonomia społeczna znajduje swoje miejsce w polityce Unii Europejskiej, stając się uznaną metodą działania w ramach Inicjatywy EQUAL 2000–2008 oraz szerzej – Europejskiego Funduszu Społecznego. Ten rodzaj wsparcia przyczynił się do stworzenia warunków do powstawania nowych lub istniejących przedsiębiorstw społecznych oraz zapewnienia im możliwości poszerzenia lub umocnienia ich działalności w różnych krajach UE [O’Hara 2001, s. 156].

W 2003 roku Unia Europejska opublikowała Komunikat dla rządów i instytucji europejskich na temat „promocji spółdzielczości w Europie” [KE 2005]. Ekonomia społeczna została również uznana na poziomie światowym przez OECD (Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju) oraz MOP (Międzynarodowa Organizacja Pracy) [MPiPS 2013, s. 3].

Skutki *światowego* kryzysu finansowego zapoczątkowanego w 2008 roku wyraźnie przyczyniły się do podjęcia szerokiej dyskusji na temat przyszłości Unii Europejskiej. Z jednej strony ujawniły poważne problemy, z jakimi boryka się europejska gospodarka, szczególnie w obszarze bezrobocia, zadłużenia oraz spójności społecznej, z drugiej zaś zmusiły do rozważań nad bardziej zdecydowanymi działaniami dotyczącymi pogłębienia procesów integracyjnych. Przyjęte krótkoterminowe cele podźwignięcia Europy pogrążonej w kryzysie zostały

w pewnym zakresie zrealizowane. Horyzont długookresowy natomiast wyznacza konieczność podjęcia kroków zmierzających do powrotu starego kontynentu na *ścieżkę* zrównoważonego rozwoju, którego fundamentami mają być między innymi zwiększona liczba miejsc pracy oraz wyższy standard życia. Unia Europejska wymaga bowiem dalszego wzrostu sprzyjającego włączeniu społecznemu, szczególnie w obliczu rosnących oczekiwań Europejczyków w coraz większym stopniu pragnących, aby ich praca, konsumpcja, oszczędności i inwestycje miały bardziej etyczny i społeczny charakter [Sulmicka 2011, s. 43– 44].

Komisja Europejska umieściła gospodarkę społeczną i innowacje społeczne w samym centrum swoich zainteresowań zarówno pod względem spójności terytorialnej, jak i poszukiwań oryginalnych rozwiązań problemów społecznych, w szczególności walki z ubóstwem i wykluczeniem. Wyrazem tego są zapisy ujęte w strategii „Europa 2020” i jej przewodniego projektu „Unia innowacji”, a także europejska platforma współpracy w zakresie walki z ubóstwem i wykluczeniem społecznym oraz „Akt o jednolitym rynku (Single Market Act)” [KE 2011b, s. 2].

W strategii „Europa 2020” wzrost gospodarczy jest traktowany priorytetowo i uznawany za jedyne wyjście z kryzysu i ograniczenie bezrobocia. W porównaniu z wcześniej realizowaną strategią lizbońską, która stała się podstawą m.in. do stworzenia wskaźników ekskluzji społecznej [szerzej: Łuczka-Bakuła i Kalinowski 2005, s. 5], „Europa 2020” silniej akcentuje potrzebę osiągnięcia celów związanych z rozwojem społecznym oraz ochroną środowiska. Konsekwencją realizacji tej strategii ma być zatem gospodarka oparta na wiedzy i innowacyjnych technologiach, niskoemisyjna, oszczędnie gospodarująca zasobami, kreująca nowe miejsca pracy, przeciwdziałająca wykluczeniu społecznemu i ubóstwu, a więc dbająca o spójność społeczną. Realizacja koncepcji inteligentnej i zrównoważonej Europy, sprzyjającej włączeniu społecznemu i charakteryzującej się wysokimi wskaźnikami zatrudnienia i wydajności oraz większą kohezją społeczną, obejmuje trzy wzajemnie ze sobą powiązane priorytety zaprezentowane w tabeli 40.

W zakresie rozwoju ekonomii społecznej najważniejsze jest włączenie społeczne realizowane za pomocą dwóch przedsięwzięć przewodnich – programu na rzecz nowych umiejętności zatrudnienia oraz europejskiego programu walki z ubóstwem [KE 2010a].

W 2010 roku w Komunikacie Komisji Europejskiej – Europejska platforma współpracy w zakresie walki z ubóstwem i wykluczeniem społecznym: europejskie ramy na rzecz spójności społecznej i terytorialnej, określono następujące obszary działania w ramach strategii „Europa 2020”, stanowiące wkład UE w rozwiązywanie tych problemów:

- działania mobilizujące wszystkie dziedziny polityki,
- skuteczniejsze wykorzystanie funduszy Unii Europejskiej w celu wsparcia włączenia społecznego,

Tabela 40. Charakterystyka priorytetów strategii „Europa 2020”

Priorytety	Charakterystyka
Inteligentny rozwój	<ul style="list-style-type: none"> – rozwój gospodarki opartej na wiedzy i innowacjach – tworzenie wysokiej wartości dodanej – przeznaczenie znacznych nakładów na działalność B+R – promowanie współpracy nauki z biznesem – wdrażanie mechanizmów sprzyjających szybkiej transmisji wiedzy teoretycznej do praktyki gospodarczej – kształcenie wysoko wykwalifikowanego społeczeństwa – podnoszenie jakości systemu edukacji
Zrównoważony rozwój	<ul style="list-style-type: none"> – wspieranie gospodarki – efektywne korzystanie z zasobów – promowanie rozwiązań na rzecz gospodarki przyjaznej środowisku, niskoemisyjnej i bardziej konkurencyjnej – rozwijanie innowacyjnych „zielonych” technologii – ochrona środowiska naturalnego
Rozwój sprzyjający włączeniu społecznemu	<ul style="list-style-type: none"> – wspieranie gospodarki o wysokim poziomie zatrudnienia – zapewnienie spójności gospodarczej, społecznej i terytorialnej – dążenie do aktywizacji zawodowej możliwie jak największej liczby osób – przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu poprzez zatrudnianie i tworzenie miejsc pracy – walka z ubóstwem oparta na społecznej solidarności

Źródło: Na podstawie [KE 2010a, s. 5–6].

- promowanie innowacyjności społecznej opartej na dowodach,
- wykorzystanie potencjału gospodarki społecznej oraz partnerska współpraca,
- intensyfikacja koordynacji politycznej wśród krajów UE.

W odniesieniu do wykorzystania potencjału gospodarki w 2011 roku Komisja Europejska zaprezentowała wniosek w kwestii „Inicjatywy na rzecz przedsiębiorczości społecznej”. Zadeklarowano w nim wsparcie Komisji Europejskiej w rozwoju gospodarki społecznej, uwypuklając jej rolę jako instrumentu aktywnego włączenia. Zaproponowano jednocześnie środki służące poprawie jakości struktur prawnych w zakresie fundacji, towarzystw wzajemnych i spółdzielni prowadzących działalność obejmującą kontekst unijny.

Podkreślając zróżnicowanie sektora przedsiębiorczości społecznej, Komisja uwydatniła w dokumencie brak dążenia do przedstawienia normatywnej definicji obowiązującej wszystkie państwa członkowskie, prowadzącej do stworzenia obwarowań regulacyjnych [KE 2011b]. Zaproponowano natomiast opis opierający się na zasadach wspólnych dla większości państw Unii Europejskiej, respektując przy tym różnorodność wybieranych przez nie opcji politycznych, gospodarczych i społecznych oraz potencjału i zdolności innowacyjnych

przedsiębiorstw społecznych. Uznano, że bardziej precyzyjna definicja może zostać przyjęta wyłącznie w sytuacji, gdy środki regulacyjne lub inicjatywy będą wymagały doprecyzowania zakresu jej stosowania, przy ścisłej współpracy z przedstawicielami sektora. W październiku 2011 roku Komisja Europejska wydała komunikat – „Inicjatywa na rzecz przedsiębiorczości społecznej”. Przedstawiono w nim krótkoterminowy plan działania mający na celu wsparcie przedsiębiorstw społecznych, kluczowych podmiotów gospodarki społecznej i innowacji społecznej, w którym wskazano na konieczność [KE 2011c, s. 5]:

- poprawy dostępu do finansowania poprzez ułatwienie dostępu do finansowania prywatnego oraz uruchomienie funduszy europejskich;
- lepszego promowania przedsiębiorczości społecznej oraz wzmocnienia potencjału zarządczego, profesjonalizacji i tworzenia sieci przedsiębiorstw społecznych;
- poprawy otoczenia prawnego poprzez stworzenie europejskich form prawnych, dostosowanych do potrzeb europejskiej przedsiębiorczości społecznej, zamówień publicznych, pomocy państwa.

Efektom zaprezentowanych powyżej zapowiedzi są m.in. projekty aktów prawnych i dokumentów w sprawie zamówień publicznych oraz pomocy publicznej. Zawierają one zapisy dotyczące preferencji dla podmiotów zatrudniających osoby zagrożone wykluczeniem lub świadczących usługi interesu ogólnego. Przygotowano również propozycje związane z udziałem przedsiębiorstw społecznych w finansowaniu innowacji społecznych, a także tworzeniu europejskich funduszy przedsiębiorczości społecznej [MPiPS 2013, s. 12].

Potrzeba stymulowania wzrostu gospodarczego, stanowiąca bezpośrednią konsekwencję kryzysu finansowego, stała się główną przyczyną umiejscowienia wśród priorytetów politycznych Komisji Europejskiej działań na rzecz nowej strategii dla jednolitego rynku. Następstwem tego był Komunikat Komisji w kwietniu 2011 „Akt o jednolitym rynku”, określający dwanaście „dźwigni” mających na celu trwałą poprawę sytuacji gospodarczej i zapewnienie nowych miejsc pracy. W części drugiej aktu zwrócono uwagę na konieczność wspierania innowacyjnych przedsiębiorstw społecznych. Podkreślono, że w Europie istnieje znaczny potencjał rozwoju przedsiębiorczości społecznej, czego wyrazem jest realizacja w ostatnich dziesięciu latach wielu innowacyjnych projektów. Ich konsekwencją było opracowanie nowatorskich rozwiązań problemów związanych z wykluczeniem społecznym i gospodarczym. Podjęto kwestie dotyczące rozwoju przedsiębiorczości społecznej, w ramach których, w przepisach dotyczących udzielania zamówień publicznych, zostały uwzględnione m.in. cele społeczne. Dzięki powyższej inicjatywie banki i instytucje finansowe będą zachęcane do uruchamiania społecznych funduszy inwestycyjnych, a także wykorzystywania nieaktywnych oszczędności. Niezwykle istotną koncepcją Komisji było rozpatrzenie możliwości usankcjonowania europejskiego statusu dla

organizacji przyczyniającej się do rozwoju gospodarki społecznej [KE 2011d, s. 27].

Z punktu widzenia rozwoju ekonomii społecznej istotne jest również oświadczenie członków Rady Europejskiej z 30 kwietnia 2012 roku – Ku konsolidacji sprzyjającej wzrostowi i wzrostowi sprzyjającemu tworzeniu miejsc pracy. Zwrócono w nim uwagę, że poprawa wskaźników wzrostu gospodarczego i zatrudnienia jest możliwa dzięki konsekwentnym i szeroko zakrojonym działaniom obejmującym inteligentną konsolidację fiskalną, z zachowaniem inwestycji w przyszły wzrost oraz rozsądnej polityce makroekonomicznej, a także aktywnej strategii zatrudniania, z zachowaniem spójności społecznej. Uwagę zwraca deklaracja dotycząca pomocy Unii Europejskiej w wykorzystaniu Europejskiego Funduszu Społecznego do wspierania przygotowywania programów przyuczania do zawodu i programów wsparcia skierowanych do młodych osób rozpoczynających działalność gospodarczą i przedsiębiorców społecznych [KE 2012a, s. 2–4]. Z kolei w Komunikacie Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów „W kierunku odnowy gospodarczej sprzyjającej zatrudnieniu” Komisja Europejska określa działania, na które należy położyć nacisk. Jego celem jest uzupełnienie priorytetów dotyczących zatrudnienia, określonych w rocznej analizie wzrostu gospodarczego, o średniookresowe wytyczne dla polityki w kontekście celów dotyczących zatrudnienia wyznaczonych w ramach strategii „Europa 2020”. Priorytetem w dokumencie jest budowanie zaufania między wszystkimi podmiotami, umożliwiającego wprowadzenie koniecznych reform w dziedzinie zatrudnienia.

W punkcie poświęconym wsparciu tworzenia miejsc pracy wskazano, że wśród narzędzi pozytywnie wpływających na popyt na pracę istotną rolę odgrywa propagowanie i wspieranie samozatrudnienia przedsiębiorstw społecznych i zakładania przedsiębiorstw. Zaprezentowano liczne bariery, które osoby poszukujące pracy i posiadające motywację do założenia i prowadzenia firmy muszą pokonać. Wśród nich wyróżniono brak umiejętności zawodowych lub biznesowych czy utrudniony dostęp do finansowania. W odniesieniu do tego ostatniego wskazano na konieczność zwiększenia dostępności mikrofinansowania oraz przekształcenia świadczeń dla bezrobotnych w dotacje na rozpoczęcie działalności. Zdaniem Komisji Europejskiej, wsparcie powinno być skierowane do ludzi o największym potencjale, takich jak bezrobotni posiadający umiejętności zawodowe, kobiety lub młodzież, przy ścisłej współpracy między jednostkami działającymi na rzecz zatrudnienia a podmiotami udzielającymi firmom wsparcia i finansowania [KE 2012b, s. 4–5].

Przedsiębiorstwa społeczne są istotnymi podmiotami kreującymi i napędzającymi tworzenie miejsc pracy i innowacje społeczne, sprzyjające włączeniu społecznemu. Wymagają szczególnego wsparcia, w tym poprzez zamówienia

publiczne i dostęp do finansowania [Gardin 2006, s. 111–136]. Konkurowanie na rynku z podmiotami działającymi wyłącznie dla zysku okazuje się trudne dla przedsiębiorstw społecznych, które często ponoszą koszty (zewnętrzne) generowane przez tradycyjne firmy. Władze publiczne powinny wziąć to pod uwagę przy organizowaniu zamówień publicznych. Przyszłość przedsiębiorstw społecznych w całej Europie w pewnej mierze będzie zależała od realizacji działań publicznych w tym zakresie w praktyce. Szerzej, dostęp do poszczególnych form publicznego wsparcia znajduje się w samym sercu dyskusji na temat „usług świadczonych w interesie ogólnym” [Huber, Maucher i Sak 2008].

„Akt o jednolitym rynku II”, będący kontynuacją pierwszego zestawu środków przedstawionych przez Komisję Europejską w komunikacie „Akt o jednolitym rynku I”, został przyjęty w październiku 2012 roku i stanowił nowy etap w procesie pogłębiania i integracji Unii Europejskiej [KE 2012c]. Podkreśla on, że ekonomia społeczna i przedsiębiorstwa społeczne są kluczowymi podmiotami tworzącymi innowacje społeczne, spójność i zaufanie. Wychodząc z założenia, że sukces jednolitego rynku wynika między innymi z generowanego przez niego uczestnictwa w życiu gospodarczym i społecznym, podkreśla się, że wzajemne relacje pomiędzy poszczególnymi uczestnikami rynku muszą się opierać na zaufaniu. Jednocześnie wszyscy obywatele Unii Europejskiej powinni mieć równe szanse wykorzystania możliwości, jakie oferuje jednolity rynek. Realizacja niniejszego celu ma zostać osiągnięta za pomocą konkretnych narzędzi rynku wewnętrznego. W tym celu Komisja opracuje metodę pomiaru korzyści społeczno-gospodarczych, generowanych przez przedsiębiorstwa społeczne. Jednocześnie rygorystyczne i systematyczne wskaźniki pomiaru wpływu przedsiębiorstw społecznych na społeczność mają zostać sporządzone w taki sposób, aby z jednej strony dowieść, że środki inwestowane w przedsiębiorstwa społeczne generują wysokie oszczędności i dochody (np. podatki lub utworzone nowe miejsca pracy), z drugiej zaś, by nie obciążać ich biurokratycznymi formalnościami.

Komisja podkreśla, że wzmocnienie społecznej gospodarki rynkowej może nastąpić dzięki odpowiedzialnym i innowacyjnym firmom mającym pozytywny wpływ na społeczeństwo i środowisko. Aktywność pracowników zaangażowanych w działalność swoich przedsiębiorstw ma bowiem silny wpływ na ich odpowiedzialność społeczną i wydajność. Z punktu widzenia konsumentów natomiast ważne jest również zaufanie, aby w pełni korzystać z jednolitego rynku w poczuciu bezpieczeństwa przy konsumowaniu towarów i usług nabywanych w kraju lub w innym państwie członkowskim. W komunikacie Komisja deklaruje także zwrócenie uwagi na kwestie spółdzielni oraz akcjonariatu pracowniczego [EU 2012, s. 15–17].

Istotny z punktu widzenia rozwoju podmiotów ekonomii społecznej jest także nowy komunikat Komisji Europejskiej „Plan działania na rzecz

przedsiębiorczości do 2020 roku – Pobudzanie ducha przedsiębiorczości w Europie” przedstawiony 9 stycznia 2013 roku [KE 2013a, s. 6]. Stwierdza się w nim, że w celu przywrócenia wzrostu gospodarczego i podniesienia poziomu zatrudnienia w Europie niezbędne jest zwiększenie liczby przedsiębiorstw. Uznano, że należy podjąć szereg działań na poziomie unijnym, jak i państw członkowskich wspierających przedsiębiorczość w Europie. Odniesiono się również do roli przedsiębiorstw społecznych jako instrumentu zwiększającego poziom zatrudnienia, a także przyczyniającego się do rozwoju wiedzy biznesowej, kluczowych umiejętności i postaw, w tym kreatywności, wykazywania inicjatywy, wytrwałości, pracy zespołowej, rozumienia ryzyka oraz poczucia odpowiedzialności, szczególnie wśród młodzieży.

Komisja Europejska podkreśla również, że podmioty ekonomii społecznej, w tym przedsiębiorstwa społeczne, są istotnymi czynnikami generującymi innowacje społeczne sprzyjające włączeniu społecznemu. Jednocześnie wskazuje na dodatkowe – w porównaniu z większością małych i średnich przedsiębiorstw – trudności w dostępie do finansowania, które Komisja uwzględniła w przyszłym programie na rzecz przemian i innowacji społecznych (PSCI), a także w przepisach dotyczących funduszy strukturalnych. W komunikacji można również odnaleźć odniesienie do przyjaznej dla rozwoju przedsiębiorstw społecznych funkcji klastrów, sieci przedsiębiorstw i innych rodzajów stowarzyszeń przedsiębiorców, skupiających zainteresowane podmioty z obszaru biznesu, edukacji, badań i sektora publicznego. Łączenie MŚP, w tym przedsiębiorstw społecznych, w grupy może bowiem doprowadzić do wzrostu ich konkurencyjności, gdyż – jak wskazuje Komisja – potrzebują one konkretnej i dostosowanej do ich potrzeb wiedzy fachowej. W związku z tym państwa członkowskie mogą rozważyć możliwości usprawnienia ich systemów podatkowych w taki sposób, aby umożliwić powstanie większych grup MŚP [KE 2013a, s. 6–13].

Ważną inicjatywą realizowaną w ramach strategii „Europa 2020” jest „Unia innowacji” zakładająca wsparcie szeroko pojętych innowacji stanowiących podstawę inteligentnego i zrównoważonego rozwoju gospodarczego sprzyjającego inkluzji społecznej, zwiększeniu zatrudnienia, podnoszeniu kwalifikacji zawodowych oraz walce z ubóstwem. Koncepcję „Unii innowacji” uzupełniają pozostałe projekty przewodnie strategii „Europa 2020”, do których należą: „Mobilna młodzież”, „Europejska agenda cyfrowa”, „Europa efektywnie korzystająca z zasobów”, „Polityka przemysłowa w erze globalizacji”, „Program na rzecz nowych umiejętności i zatrudnienia” oraz „Europejski program walki z ubóstwem”. Funkcję pomocniczą pełni także program „Single Market Act”, wspierający rozwój gospodarczy i wzrost zatrudnienia w Unii Europejskiej. W obszarze ekonomii społecznej „Unia innowacji” zakłada podejmowanie działań zmierzających do zainicjowania i tworzenia europejskiego partnerstwa innowacyjnego mającego na celu umożliwienie wspólnych działań różnych

podmiotów europejskich – krajowych i regionalnych, publicznych i prywatnych – na rzecz innowacyjnego rozwiązywania problemów społecznych. Europejskie partnerstwo innowacyjne ma dotyczyć współpracy, między innymi w takich dziedzinach jak aktywna i zdrowa starość. „Unia innowacji” obejmuje także działania dotyczące zainicjowania programu badawczego administracji publicznej i innowacji społecznych oraz wdrożenia metody pomiaru innowacyjności sektora publicznego w postaci tabeli wyników [KE 2010b, s. 1–2].

W realizacji celu strategii „Europa 2020” związanego z przeciwdziałaniem ubóstwu i ekskluzji społecznej w Europie uwzględniono trzy połączone wskaźniki, tj.: liczbę osób zagrożonych ubóstwem, poziom poważnej deprivacji materialnej oraz liczbę osób żyjących w gospodarstwach domowych w znacznym stopniu dotkniętych niepełnym zatrudnieniem [KE 2010a]. Pierwszy z nich obejmuje osoby, których dochód jest mniejszy niż 60% mediany dla danego kraju. Stanowi on relatywną miarę ubóstwa, powiązaną z dystrybucją dochodu i uwzględniającą wszystkie jego źródła. Zatrudnienie na poziomie kraju, edukacja i polityka społeczna oraz ukierunkowanie na zwalczanie ubóstwa mogą w znacznym stopniu determinować poziom zagrożenia. Drugi ze wskaźników prezentuje sytuację osób niemogących sobie pozwolić na dobra uważane za konieczne do życia na godziwym poziomie w Unii Europejskiej. Z jednej strony odzwierciedla on sposób dystrybucji zasobów w obrębie kraju, z drugiej zaś różnice w standardach życia, jak i produktu krajowego brutto *per capita* w całej Europie. Ostatni ze wskaźników dotyczy sytuacji osób żyjących w gospodarstwach domowych, w których wszyscy członkowie pozostają bez pracy lub pracują w bardzo niewielkim zakresie. Jednocześnie niekoniecznie utrzymują się z bardzo niskich dochodów. Z uwagi na fakt, że praca stanowi najlepszy sposób zapobiegania ubóstwu i wykluczeniu, osoby dorosłe, w wieku produkcyjnym i pozostające bez pracy są pięć razy bardziej zagrożone ubóstwem w porównaniu do osób pracujących, natomiast nieaktywni zawodowo (z wyłączeniem emerytów) – trzykrotnie bardziej niż osoby zatrudnione. Wskaźnik społeczeństwa żyjącego w gospodarstwach domowych o bardzo małej intensywności pracy odzwierciedla starania państw Unii Europejskiej zmierzające do przezwyciężenia wykluczenia z rynku pracy [KE 2010].

Zaprezentowane wyżej wskaźniki odzwierciedlają z jednej strony aktywną rolę, jaką mogą odegrać w społeczeństwie osoby pozostające obecnie na marginesie życia społecznego, z drugiej zaś stanowią podstawę do monitorowania postępów w dążeniu do osiągnięcia celu, jakim jest udział osób wykluczonych społecznie w korzyściach wynikających ze wzrostu gospodarczego. Podstawą obserwacji postępów w dążeniu do tego celu będą tendencje zmian w zakresie liczby osób narażonych na ubóstwo lub wykluczenie w całej populacji oraz w najbardziej zagrożonych grupach. Wielowymiarowy charakter ubóstwa i wykluczenia społecznego wymaga z kolei ciągłego doskonalenia wskaźników.

Pozwoli to na lepszą ocenę roli i skuteczności polityki przeciwdziałania omawianym negatywnym zjawiskom.

Polityka Unii Europejskiej w zakresie zapobiegania oraz zmniejszania ubóstwa wyrażona w strategii „Europa 2020” stanowi zespół wzajemnie uzupełniających się działań podejmowanych w obszarach zatrudnienia edukacji i ubóstwa. Na bazie doświadczeń wynikających z kryzysu finansowego dostrzeżono bowiem, że pomimo występowania systemów zabezpieczenia społecznego negatywne konsekwencje zawirowań na rynkach finansowych najsilniej uderzyły w osoby najsłabsze, pogłębiając tym samym istniejące nierówności.

W warunkach starzenia się społeczeństwa europejskiego, oprócz konieczności wzmacniania finansów publicznych, priorytetem Unii Europejskiej są działania zmierzające do jak najszerzego udziału społeczeństw poszczególnych krajów unijnych w korzyściach z ożywienia gospodarczego. Podstawą strategii włączania społecznego jest aktywna polityka zatrudnienia zapewniająca osobom pracującym godziwe zarobki poprzez rozwiązywanie problemów w obszarze segmentacji rynku pracy, niskich płac i niepełnego zatrudniania, a także pomocy osobom młodym, samotnym rodzicom i jedynym żywicielom w uzyskaniu dostępu do rynku pracy. W walce ze zjawiskiem ubóstwa podkreśla się również konieczność podniesienia poziomu wykształcenia oraz zagwarantowania dostępu do uczenia się przez całe życie. Osoby słabo wykwalifikowane są bowiem znacznie bardziej zagrożone ubóstwem i wykluczeniem, niż te ze średnim wykształceniem. Znacznie większa różnica jest dostrzegana w konfrontacji z osobami o wysokich kwalifikacjach.

Zasadnicze znaczenie w polityce europejskiej ma wdrażanie systemów zabezpieczania społecznego, zachęcającego do aktywności i integracji. Odpowiedni sposób oraz warunki przyznawania świadczeń powinny bowiem motywować do pracy, a nie zachęcać do biernego korzystania z ochrony socjalnej. Polityka integracji społecznej ma być zorientowana na przełamywanie międzypokoleniowego „dziedziczenia” ubóstwa oraz zapewnienia wszystkim sprawiedliwych szans. Oprócz działań interwencyjnych we wczesnym wieku dziecięcym w obszarze opieki zdrowotnej i edukacji mają zostać podjęte działania gwarantujące właściwą równowagę między pracą a życiem prywatnym oraz propagowanie obecności rodziców na rynku pracy, czemu służą instrumenty zwiększające jakość i dostępność usług opieki nad dziećmi oraz adekwatna pomoc finansowa dla rodzin o niskich dochodach [Komitet Ochrony Socjalnej 2011, s. 12–16].

Strategia „Europa 2020” łączy zatem odpowiednie wsparcie finansowe dla rodzin o niskich dochodach z ułatwieniem dostępu do rynku pracy, w szczególności osobom pozostającym na marginesie życia społecznego, oraz z wysoką jakością usług w celu zapobiegania długotrwałemu wykluczeniu, zwiększeniu efektywności wydatków na cele społeczne oraz podniesieniu jakości interwencji.

Finansowe narzędzia na szczeblu Unii Europejskiej służące promowaniu zatrudnienia, włączeniu społecznemu oraz zapewnieniu równych szans i pomocy w zdobywaniu umiejętności i kwalifikacji w kontekście działalności przedsiębiorstw społecznych będą przedmiotem rozważań w kolejnym podrozdziale.

4.2. Fundusze strukturalne w stymulowaniu działalności przedsiębiorstw społecznych

W programowaniu 2004–2006 bardzo niewiele podmiotów ekonomii społecznej wzięło udział w konkursach, w których mogły otrzymać dotację na swoją działalność. Jeszcze mniej z nich uzyskało wsparcie. Prawie wszyscy beneficjenci mieli trudności ze sprawozdawczością i rozliczeniem projektów [Gosk 2007]. Sytuacja w obszarze PES w 2008 roku była trudna. Główny problem stanowił brak wystarczającej wiedzy na temat przedmiotu oraz sposobów kierowania wsparcia unijnego, bowiem problematyka związana z sektorem podmiotów ekonomii społecznej była jeszcze relatywnie słabo rozpoznana w Polsce. Brakowało instytucji oferujących pomoc przedsiębiorstwom społecznym, a także odpowiednich instrumentów wsparcia, w tym finansowego. Mimo że program operacyjny Kapitał ludzki zakładał delegowanie zadań na poziom regionalny, jednak brak kompetencji i wiedzy na temat ekonomii społecznej podmiotów zaangażowanych w dystrybuowanie i monitorowanie środków PO KL przyczynił się do słabego stanu omawianego sektora.

Doświadczenia tego okresu stanowiły motywację do podjęcia działań naprawczych. Istniały bowiem w Polsce grupy przedsiębiorstw i organizacji społecznych, których działalność była dowodem na możliwość sprawnego funkcjonowania tego typu jednostek na rynku. Ich wiedza i kapitał intelektualny mogły stanowić inspirację dla lepszego wykorzystania środków w kolejnej perspektywie finansowej 2007–2013, tym bardziej że, jak wskazują P. Stronkowski i inni [2013, s. 24], autorzy Raportu końcowego – Badania ewaluacyjnego pt. Ocena wsparcia w obszarze ekonomii społecznej udzielonego ze środków EFS w ramach PO-KL, oczekiwania wobec ekonomii społecznej były bardzo duże. Wrazem tego okazał się między innymi Manifest ekonomii społecznej zaprezentowany podczas gdańskiej konferencji „Ekonomia solidarności” w 2008 roku. Zwrócono w nim uwagę na następujące kwestie bezpośrednio lub pośrednio związane z działalnością przedsiębiorstw społecznych:

- brak dyskryminacji przedsiębiorstw społecznych w stosunku do tradycyjnych podmiotów przy jednoczesnym zagwarantowaniu nienaruszalności

zasad uczciwej konkurencji poprzez nieuzasadnione uprzywilejowanie PES oraz konieczność przyjęcia aktu prawnego określającego jasne zasady funkcjonowania i wspierania przedsiębiorstw społecznych;

- stosowanie klauzul społecznych w zamówieniach publicznych wyrażających przekonanie, że wybór najtańszej oferty nie zawsze oznacza gospodarność w dysponowaniu środkami publicznymi;
- dostęp PES do narzędzi finansowania zwrotnego adekwatnych dla przedsiębiorstw społecznych (szczególnie w zakresie sposobów oceny ich wiarygodności kredytowej);
- konieczność zachowania równowagi pomiędzy sektorem publicznym, prywatnym i społecznym oraz przywrócenie znaczenia pojęciu partnerstwa publiczno-społecznego;
- znaczenie współpracy międzynarodowej.

W zakresie zagadnień w obszarze wykorzystywania funduszy unijnych przede wszystkim uwydatniono konieczność:

- wypracowania płaszczyzny sprawnej współpracy pomiędzy podmiotami odpowiedzialnymi za dystrybuowanie i monitorowanie wykorzystania funduszy europejskich na poziomie krajowym i regionalnym a instytucjami ekonomii społecznej;
- dostosowania funduszy strukturalnych do potrzeb i możliwości podmiotów ekonomii społecznej i uproszczenia procedur;
- ustalenia zasad finansowania, które powinno być proporcjonalne do osiągniętych rezultatów;
- uwzględnienia wyższego ryzyka inwestycji w ekonomię społeczną oraz rozłożenia interwencji w czasie;
- ułatwienia dostępu do środków podmiotom, które potrafią uzyskiwać trwałe rezultaty, a nie instytucjom działającym oportunistycznie – wyłącznie z uwagi na dostępność środków;
- wykorzystania dorobku PIW EQUAL – wypracowanych modeli, które nadają się do upowszechnienia, oraz potencjału i doświadczenia instytucji uczestniczących w realizacji projektów [Frączak i Wygnański 2008].

Fundusze europejskie w programowaniu 2007–2013 miały się stać szansą na rozwój sektora ekonomii społecznej, w tym przedsiębiorstw społecznych. Ponad 60% środków programu operacyjnego Kapitał ludzki w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego zostało przeznaczonych do dystrybuowania i administrowania przez regiony, co dawało szansę na lepsze ich wykorzystanie. Większość z nich została ukierunkowana na wsparcie ekonomii społecznej. Mimo że znaczna część działań była adresowana do przedsiębiorców, jedynie w Działaniu 6.2 – Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia, w Priorytecie VI PO-KL wskazano literalnie spółdzielnie i spółdzielnie socjalne jako przedsiębiorstwa (por. tabela 41). Zgodnie z danymi Ministerstwa

Tabela 41. Dofinansowanie z Europejskiego Funduszu Społecznego tworzenia i rozwoju przedsiębiorstw społecznych w ramach wybranych priorytetów i działań programu operacyjnego Kapitał Ludzki

Działanie	Cel wsparcia	Zakres wsparcia i beneficjenci
Działanie 6.1	<p>Priorytet VI. Rynek pracy otwarty dla wszystkich</p> <p>Zatrudnienie osób pozostających bez pracy oraz stworzenie warunków rozwoju aktywności zawodowej w regionie</p>	<p>Przygotowanie do podjęcia wolontariatu, wzmocnienie kadry organizacji pozarządowych; subsydia, staże i szkolenia w miejscach pracy</p>
Działanie 6.2	<p>Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia zmiotających do tworzenia nowych miejsc pracy oraz budowy postaw kreatywnych służących rozwojowi przedsiębiorczości i samozatrudnienia</p>	<p>Wsparcie dla osób zamierzających podjąć działalność gospodarczą, w tym w formie spółdzielni lub spółdzielni społecznej oraz doradztwo dotyczące powstawania i funkcjonowania działalności gospodarczej. W przypadku wsparcia bezwrotnego beneficjentami były wszystkie podmioty, z wyłączeniem osób fizycznych (nie dotyczył osób prowadzących działalność gospodarczą lub oświatową na podstawie przepisów odrębnych). W przypadku doradztwa i szkolenia adresatami działania były podmioty zarządzające instrumentami inżynierii finansowej, w szczególności: banki krajowe, banki zagraniczne, instytucje kredytowe lub instytucje finansowe, banki spółdzielcze, podmioty, które nie działają w celu osiągnięcia zysku lub przeznaczają je na cele statutowe służące tworzeniu korzystnych warunków dla rozwoju przedsiębiorczości przez udzielanie pożyczek, konsorcja powyższych podmiotów</p>
Działanie 7.2 oraz Poddziałanie 7.2.2.	<p>Priorytet VII. Promocja integracji społecznej</p> <p>Przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu i wzmocnienie sektora ekonomii społecznej</p> <p>Wsparcie ekonomii społecznej</p>	<p>Wsparcie prawne, organizacyjne, szkoleniowe i finansowe dla tworzenia i działalności podmiotów ekonomii społecznej, w tym: centrów i klubów integracji społecznej; zakładów aktywizacji zawodowej oraz podmiotów działających na rzecz aktywizacji społeczno-zawodowej, których podstawowym zadaniem nie jest działalność gospodarcza, oraz stworzenie sieci podmiotów wspierających podmioty ekonomii społecznej, świadczących usługi prawne, finansowe, marketingowe, doradztwo, budujących partnerstwo lokalne oraz promujące ekonomię społeczną. Beneficjentami były wszystkie podmioty, w tym PFRON i Centralny Zarząd Służby Więziennej – z wyłączeniem osób fizycznych (nie dotyczył osób prowadzących działalność gospodarczą lub oświatową na podstawie przepisów odrębnych) [Guz 2011, s. 9]</p>

Działanie	Cel wsparcia	Zakres wsparcia i beneficjenci
Działanie 7.4	Aktywizacja społeczno-zawodowa osób niepełnosprawnych i poprawa dostępu do zatrudnienia dla tych osób	<p>Poradnictwo psychologiczne i psychosocjalne prowadzące do integracji społecznej i zawodowej, kursy i szkolenia umożliwiające nabycie, podniesienie lub zmianę kwalifikacji i kompetencji zawodowych oraz rozwijanie umiejętności i kompetencji społecznych niezbędnych na rynku pracy, poradnictwo zawodowe, pośrednictwo pracy, zatrudnienie wspomagane, obejmujące wsparcie osoby niepełnosprawnej przez trenera pracy/asystenta zawodowego u pracodawcy. Staże i praktyki zawodowe, subsydiowane zatrudnienie, skierowanie do pracy w zakładzie aktywności zawodowej, usługi społeczne przewyżające indywidualne bariery w integracji społecznej i powrocie na rynek pracy, w tym usługi asystenta osobistego, wyposażenie lub doposażenie stanowiska pracy (wyłącznie w połączeniu z subsydiowaniem zatrudnienia), specjalistyczne wyposażenie lub doposażenie stanowiska pracy dla zatrudnionej osoby niepełnosprawnej. Beneficjentami były wszystkie podmioty, w tym PFRON i Centralny Zarząd Służby Więziennej – z wyłączeniem osób fizycznych (nie dotyczył osób prowadzących działalność gospodarczą lub oświatową na podstawie przepisów odrębnych)</p>

Źródło: Na podstawie [MPIPS 2014, s. 196–250].

Rozwoju Regionalnego dzięki tej formie wsparcia w latach 2003–2010 powstało zaledwie 69 tego typu jednostek.

W działaniu 7.2. środki finansowe pochodzące z programu operacyjnego Kapitał ludzki w ramach Priorytetu VII Promocja integracji społecznej miały zostać przeznaczone na przeciwdziałanie wykluczeniu i wzmocnienie sektora ekonomii społecznej. Całkowita alokacja omawianego działania wynosiła 577,9 mln euro, przy czym 491,2 mln euro stanowiły środki unijne, a 86,7 mln euro – krajowe środki publiczne. Wsparcie dotacyjne zostało ukierunkowane przede wszystkim na wspomaganie samodzielności, kształcenie umiejętności w zakresie pełnienia ról społecznych oraz zdobywanie i aktualizację kwalifikacji zawodowych. W tym kontekście kluczowym elementem wsparcia stał się sektor podmiotów ekonomii społecznej, obejmujący także instytucje integracji społecznej.

W ramach działania 7.2 przewidziano realizację projektów skierowanych bezpośrednio do osób i grup zagrożonych wykluczeniem społecznym poprzez stworzenie możliwości zakładania i prowadzenia spółdzielni socjalnych, wzmocnienie podmiotów wspierających i świadczących usługi na rzecz PES, a także budowanie otoczenia sprzyjającego ich rozwojowi. W szczególności promowane były inicjatywy partnerskie, korzystające z możliwości współpracy partnerów publicznych z organizacjami pozarządowymi.

W ramach Działania 7.2 PO KL przewidziano realizację dwóch poddziałań, tj. Poddziałania 7.2.1. oraz 7.2.2. Środki z pierwszego z nich zostały skierowane na aktywizację zawodową i społeczną osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, z drugiego zaś na wsparcie ekonomii społecznej. Całkowita alokacja Poddziałania 7.2.2. wynosiła ok. 172,3 mln euro, z czego 85% stanowiły fundusze europejskie, a 15% krajowe środki publiczne.

Tabela 42. Dofinansowanie spółdzielni socjalnych z EFS w ramach Poddziałania 7.2.2. w 2012 roku w Polsce

Typ wsparcia	Liczba osób	Wielkość środków finansowych (w zł)
Przyznane dofinansowanie dla spółdzielni socjalnej (na założenie, przystąpienie, zatrudnienie):	507	12 373 925
– na założyciela w przypadku spółdzielni utworzonych przez osoby fizyczne	378	8 971 377
– na osobę fizyczną przystępującą do spółdzielni socjalnej	55	1 021 916
– na osobę zatrudnioną w spółdzielni socjalnej	99	1 666 656

Źródło: Na podstawie [Monitor Polski 2014a, s. 25].

Tabela 43. Realizacja programu operacyjnego Kapitał ludzki 2007–2013 w zakresie wsparcia przedsiębiorstw społecznych w 2012 roku w Polsce

Typ wsparcia	Sektor spółdzielczy		Sektor reintegracyjny			
	Spółdzielnie socjalne	Spółdzielnie inwalidów i niewidomych	ZAS	KIS	CIS	WTZ
Liczba podmiotów ekonomii społecznej, które otrzymały wsparcie	131	8	31	9	35	136
Liczba utworzonych partnerstw na rzecz ekonomii społecznej	78	5	0	1	0	0
Liczba godzin doradztwa (indywidualnego, grupowego, coachingu)	8965	6352	457	20	225	292
Liczba uczestników doradztwa w Poddziałaniu 7.2.2.	1337	75	0	4	14	17
Liczba przeprowadzonych szkoleń umożliwiających uzyskanie wiedzy i umiejętności potrzebnych do założenia i (lub) prowadzenia działalności w sektorze ekonomii społecznej	345	1	5	5	3	19
Liczba uczestników szkoleń umożliwiających uzyskanie wiedzy i umiejętności potrzebnych do założenia i (lub) prowadzenia działalności w sektorze ekonomii społecznej	1048	27	18	24	27	68
Liczba udzielonych podmiotom ekonomii społecznej usług prawnych	340	763	5	2	42	41
Liczba udzielonych podmiotom ekonomii społecznej usług księgowych	737	1201	7	4	61	1
Liczba udzielonych podmiotom ekonomii społecznej usług marketingowych	330	3	30	0	61	52
Liczba utworzonych spółdzielni socjalnych dzięki wsparciu OWES	98	0	0	0	0	0

ZAS – zakład aktywności zawodowej; KIS – klub integracji społecznej; CIS – centrum integracji społecznej; WTZ – warsztat terapii zajęciowej.

Źródło: Na podstawie [Monitor Polski 2014a, s. 22].

Po zmianach Szczegółowego opisu priorytetów w 2010 roku, gdy wprowadzono nowe typy operacji w Priorytecie VII – Promocja integracji społecznej w Poddziałaniu 7.2.2. wsparcie ekonomii społecznej, zgodnie z danymi Ministerstwa Rozwoju Regionalnego pomoc z Europejskiego Funduszu Społecznego otrzymało do końca 2012 roku 507 osób na łączną kwotę 12,3 mln zł, co umożliwiło powstanie 131 spółdzielni socjalnych (por. tabela 42 i 43).

Z kolei do końca 2013 roku podpisano 463 umowy o dofinansowanie projektów na łączną kwotę 649,7 mln zł. Środki przyczyniły się do powstania kolejnych 212 spółdzielni socjalnych. Na uwagę zasługuje fakt, że dzięki pomocy z EFS najwięcej spółdzielni socjalnych w latach 2012–2013 powstało w województwie podkarpackim i mazowieckim (kolejno 68 i 55 podmiotów), a także w łódzkim i w Małopolsce (kolejno 37 i 30) oraz Wielkopolsce i województwie warmińsko-mazurskim (po 28 podmiotów). Spośród wszystkich województw ze wsparcia z Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Priorytetu VII nie powstała żadna spółdzielnia socjalna tylko w województwie opolskim, pomorskim i zachodniopomorskim (por. tabela 44).

W 2014 roku największa liczba spółdzielni socjalnych powstała w województwie wielkopolskim (42 podmioty), śląskim – 29 i pomorskim – 28 spółdzielni. Z kolei najmniejszą liczbę analizowanych przedsiębiorstw społecznych w 2014 roku stworzono w województwie lubuskim – 6 jednostek oraz lubelskim i łódzkim (po 8) (por. tabela 44).

W 2015 roku Wielkopolska okazała się ponownie zdecydowanym liderem wśród województw wykorzystujących środki europejskie pochodzące z Działania 7.2.2. na lata 2007–2013. W województwie tym utworzono 40 spółdzielni socjalnych. Drugie miejsce pod względem liczby nowo powstałych omawianych podmiotów zajęło województwo lubelskie. Z kolei na Dolnym Śląsku, Podkarpaciu, w Małopolsce i województwach: łódzkim, świętokrzyskim i zachodniopomorskim żadnej nie utworzono żadnej spółdzielni socjalnej w 2015 roku dzięki środkom z Działania 7.2.2. Należy wziąć pod uwagę, że lata 2014–2015 były okresem wykraczającym poza zakres czasowy programowania 2007–2013, a zakontraktowane środki do 2013 roku były wydatkowane w okresie rozliczeniowym – zgodnie z zasadą $n+2$. Łączna liczba powstałych w wyniku dotacji omawianego Działania w latach 2012–2015 spółdzielni socjalnych w Polsce wyniosła 1382 podmioty (por. tabela 44).

Zaprezentowane w tabeli 45 wskaźniki produktu w ramach omawianego Działania (z wyjątkiem jednego) w 2013 roku przekroczyły zakładane cele. W przypadku PES, które otrzymały wsparcie za pośrednictwem instytucji wspierających ekonomię społeczną, przyjęto, że ich liczba wyniesie ponad 6,8 tys. zł, podczas gdy od początku uruchomienia programu do końca okresu programowania omawiany wskaźnik produktu wyniósł 59%, tj. 10,8 tys. PES. Znaczne przekroczenie docelowej wartości wskaźnika produktu odnotowano

Tabela 44. Dofinansowanie spółdzielni socjalnych z EFS w latach 2012–2015 w Polsce z programu operacyjnego Kapitał ludzki na lata 2007–2013 w ramach Poddziałania 7.2.2

Województwo	Liczba nowo powstałych spółdzielni socjalnych			
	2012	2013	2014	2015
Dolnośląskie	8	9	26	0
Kujawsko-pomorskie	7	13	17	1
Lubelskie	11	20	8	20
Lubuskie	0	1	6	14
Łódzkie	2	37	8	0
Małopolskie	19	30	25	0
Mazowieckie	17	55	24	8
Opolskie	0	0	17	3
Podkarpackie	27	63	14	0
Podlaskie	5	15	18	0
Pomorskie	0	0	28	1
Śląskie	1	15	29	5
Świętokrzyskie	0	16	15	0
Warmińsko-mazurskie	7	28	27	1
Wielkopolskie	27	28	42	40
Zachodniopomorskie	0	0	11	0
Łącznie	131	343	315	593

Źródło: Na podstawie [Rada Ministrów 2014 i 2016].

w odniesieniu do liczby osób, które otrzymały wsparcie w ramach instytucji ekonomii społecznej (o 335%) oraz niewielkie w odniesieniu do liczby utworzonych podmiotów ekonomii społecznej (o 14%).

Do końca 2013 roku poniżej oczekiwanej okazała się liczba instytucji wspierających ekonomię społeczną, które otrzymały wsparcie w ramach Priorytetu, funkcjonujących co najmniej dwa lata po zakończeniu udziału w projekcie. Wskaźnik rezultatu określający efekty Programu w tym zakresie kształtował się poniżej zakładanego poziomu i wyniósł 73%.

Obok funduszy strukturalnych zasługującym na uwagę źródłem wsparcia przedsiębiorstw społecznych w Polsce są preferencyjne pożyczki udzielane przez Bank Gospodarstwa Krajowego we współpracy z resortem pracy ze środków programu operacyjnego Kapitał ludzki na lata 2007–2013 i dostępne do końca 2016 roku w ramach pilotażowego programu „Wsparcie inżynierii finansowej na rzecz rozwoju ekonomii społecznej” (Działanie 1.4 PO KL).

Ich celem jest wsparcie rozwoju omawianych podmiotów prowadzących działalność gospodarczą, takich jak spółdzielnie pracy, spółdzielnie inwalidów

Tabela 45. Stopień realizacji wskaźników programu operacyjnego Kapitał ludzki w programowaniu 2007–2013 na koniec 2013 roku

Nazwa wskaźnika	Liczba PES w ramach Priorytetu VII (narastająco – od początku uruchomienia programu)	Wartość docelowa wskaźnika (liczba PES)	Stopień realizacji celu (%)
Wskaźnik produktu			
Liczba podmiotów ekonomii społecznej, które otrzymały wsparcie z EFS za pośrednictwem instytucji wspierających ekonomię społeczną	10 786	6 801	159
Liczba osób, które otrzymały wsparcie w ramach instytucji ekonomii społecznej	144 456	33 216	435
Liczba podmiotów ekonomii społecznej utworzonych dzięki wsparciu z EFS	343	300	114
Wskaźnik rezultatu			
Liczba instytucji wspierających ekonomię społeczną, które otrzymały wsparcie w ramach Priorytetu, funkcjonujących co najmniej dwa lata po zakończeniu udziału w projekcie	32	44	73

Źródło: Na podstawie [Monitor Polski 2014a, s. 25].

i niewidomych, spółdzielnie socjalne oraz spółki akcyjne lub spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Dofinansowanie mogą także otrzymać kluby sportowe stanowiące podmioty działające na podstawie przepisów ustawy z dnia 25.06.2010 roku o sporcie, które nie działają w celu osiągnięcia zysku oraz przeznaczają całość dochodu na realizację celów statutowych, a także nie przeznaczają zysku do podziału między swoich udziałowców, akcjonariuszy i pracowników. Warunkiem uzyskania wsparcia jest przeznaczenie pożyczki na przedsięwzięcie służące rozszerzeniu działalności poprzez zwiększenie osiągniętych przychodów lub zatrudnienia (w tym na zakup materialnych i niematerialnych środków obrotowych i inwestycyjnych), zgodnie z założeniami przedstawionymi we wniosku, oraz osiągnięcie rentowności przedsięwzięcia, na którego realizację przeznaczona zostanie pożyczka.

W ramach tzw. pierwszego obrotu środkami na pożyczki dla PES przeznaczono 27,92 mln zł, a na kolejne obroty (środki pochodzące ze spłat wcześniej udzielonych pożyczek i z przychodów) 10,72 mln zł. Dodatkowo Pośrednik

Finansowy (TISE S.A.) do połowy 2016 roku zrealizował 4 tysiące godzin usług doradczych dla 268 PES (każdemu pożyczkobiorcy przysługiwało do 30 godzin bezpłatnego, bezpośredniego doradztwa, które miało wpłynąć na efektywniejsze wykorzystanie pożyczki). Środki na realizację Działania w 85% pochodzą z EFS, natomiast w 15% z dotacji celowej budżetu państwa. Maksymalna kwota, jaką mogą otrzymać przedsiębiorcy społeczni, wynosi 100 tys. zł udzielanych na preferencyjnych warunkach w ramach pomocy *de minimis* na okres 60 miesięcy. Oprocentowanie pożyczek jest zmienne w okresie ich dostępności i ustalane na poziomie 0,5 stopy redyskonta weksli z możliwością obniżenia do 0,25 stopy redyskonta weksli w przypadku [BGK 2015]:

- spółdzielni socjalnych, których przychód w ostatnim zamkniętym rocznym okresie obrachunkowym był niższy niż 100 tysięcy złotych;
- PES, w których na dzień składania wniosku o pożyczkę nie mniej niż 50% zatrudnionych stanowiły osoby, o których mowa w art. 1 ust. 2 pkt 1–4, 6 i 7 ustawy o zatrudnieniu socjalnym i (lub) osoby niepełnosprawne, w rozumieniu ustawy o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych;
- przeznaczania minimum 10% zysku lub nadwyżki bilansowej na działalność pożytku publicznego, zatrudnienia w wyniku realizacji przedsięwzięcia osoby lub osób bezrobotnych w rozumieniu art. 2 ust. 1 pkt 2 Ustawy z dnia 20 kwietnia 2004 roku o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy.

Przedsiębiorstwa społeczne nie muszą również ponosić kosztów związanych z prowizją z tytułu udzielenia pożyczki, a także mają możliwość uzyskania 6-miesięcznej karencji w spłacie kapitału. Środki pochodzące ze spłat pożyczek udzielanych PES systematycznie powiększają wielkość środków na kolejne pożyczki.

Dla wykazania efektów wykorzystania pożyczek udzielanych przez Bank Gospodarstwa Krajowego przeprowadzono badanie ankietowe zatytułowane „Wsparcie inżynierii finansowej na rzecz rozwoju ekonomii społecznej” w Działaniu 1.4. PO KL 2007–2013. Informacje pozyskano z Banku Gospodarstwa Krajowego¹.

Do 30.06.2016 roku największej pożyczki udzielono spółdzielniom socjalnym o łącznej wartości 16,5 mln zł. Kwota ta stanowiła aż 46% całkowitej wartości wszystkich udzielonych podmiotom ekonomii społecznej pożyczek. W dalszej kolejności beneficjentami Działania były fundacje i stowarzyszenia, które zaciągnęły pożyczki o wartości kolejno 9,4 mln zł (26%) i 5,2 mln zł (14%) oraz spółdzielnie pracy – 2,4 mln zł (7%). Przedsiębiorstwa społeczne działające w formie spółek akcyjnych i z ograniczoną odpowiedzialnością lub kluby sportowe uzyskały pożyczki w wysokości 1,9 mln zł (5%). Wartości

¹ Formularz ankiety został zaprezentowany w aneksie.

pożyczek wypłaconych spółdzielniom inwalidów i niewidomych oraz kościelnym jednostkom organizacyjnym były najmniejsze, stanowiąc zaledwie 1% łącznej wielkości finansowania wypłaconego przedsiębiorstwom społecznym (por. tabela 46).

Tabela 46. Kwota i udział procentowy udzielonych przedsiębiorstwom społecznym pożyczek w sumie wypłaconego finansowania w ramach Działania 1.4. PO KL 2007–2013 (stan na 30.06.2016 r.)

Przedsiębiorstwo społeczne	Wartość udzielonych pożyczek (mln zł)	Udział procentowy wartości udzielonych pożyczek w sumie wypłaconego finansowania
Spółdzielnia socjalna	16,5	46
Spółdzielnia pracy	2,4	7
Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością/sp. akcyjna, klub sportowy – działające non for profit	1,9	5
Spółdzielnia inwalidów i niewidomych	0,3	1
Fundacje	9,4	26
Stowarzyszenia	5,2	14
Kościelna jednostka organizacyjna	0,3	1
Suma	36,0	100,0

Źródło: Badanie i obliczenia własne na podstawie informacji zawartych w kwestionariuszu ankietowym – Realizacja Projektu Systemowego pt. „Wsparcie inżynierii finansowej na rzecz rozwoju ekonomii społecznej” w Działaniu 1.4. PO KL 2007–2013 pozyskanych z Banku Gospodarstwa Krajowego.

Do 30.06.2016 roku ponad połowę (51%) spośród 459 pożyczek udzielonych przedsiębiorstwom społecznym przyznano spółdzielniom socjalnym, 24% pożyczek zostało wypłaconych fundacjom, a 13% stowarzyszeniom. Udział procentowy finansowania przyznanego spółdzielniom inwalidów i niewidomych oraz kościelnym jednostkom organizacyjnym w ogólnej liczbie pożyczek był najmniejszy i wyniósł zaledwie 1%. Niewiele większy odsetek stanowiły pożyczki udzielone spółdzielniom pracy i spółkom z ograniczoną odpowiedzialnością, spółkom akcyjnym oraz klubom sportowym działającym non for profit – kolejno 6% i 4% (por. tabela 47).

Średnia kwota pożyczek udzielonych przedsiębiorstwom społecznym do 30 czerwca 2016 roku wyniosła 78,5 tys. zł, przy czym najwyższa, wynosząca 93,4 tys. zł, była wypłacona spółce z ograniczoną odpowiedzialnością, a pozostałe – spółkom akcyjnym czy klubom sportowym działającym non for profit. Średnia wartość preferencyjnego finansowania dla fundacji i stowarzyszeń wyniosła 87 tys. zł. O niewiele mniejszą kwotę pożyczek z sukcesem aplikowały spółdzielnie pracy (średnio 85,7 tys. zł). Pożyczki o najniższej średniej kwocie

pozyskiwały spółdzielnie inwalidów i niewidomych oraz spółdzielnie socjalne, kolejno 60 tys. zł i 70,7 tys. zł (por. tabela 48).

Tabela 47. Liczba i udział procentowy pożyczek i ich beneficjentów w ramach Działania 1.4. PO KL 2007–2013 dla przedsiębiorstw społecznych (stan na 30.06.2016 r.)

Przedsiębiorstwo społeczne	Liczba (%) pożyczek	Liczba (%) beneficjentów
Spółdzielnia socjalna	234/(51)	196/(52)
Spółdzielnia pracy	28/(6)	22/(6)
Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością/sp. akcyjna, klub sportowy – działające non for profit	20/(4)	17/(5)
Spółdzielnia inwalidów i niewidomych	5/(1)	3/(1)
Fundacje	108/(22)	83/(24)
Stowarzyszenia	60/(13)	50/(13)
Kościelna jednostka organizacyjna	4/(1)	3/(1)
Suma	459/(100)	374(100)

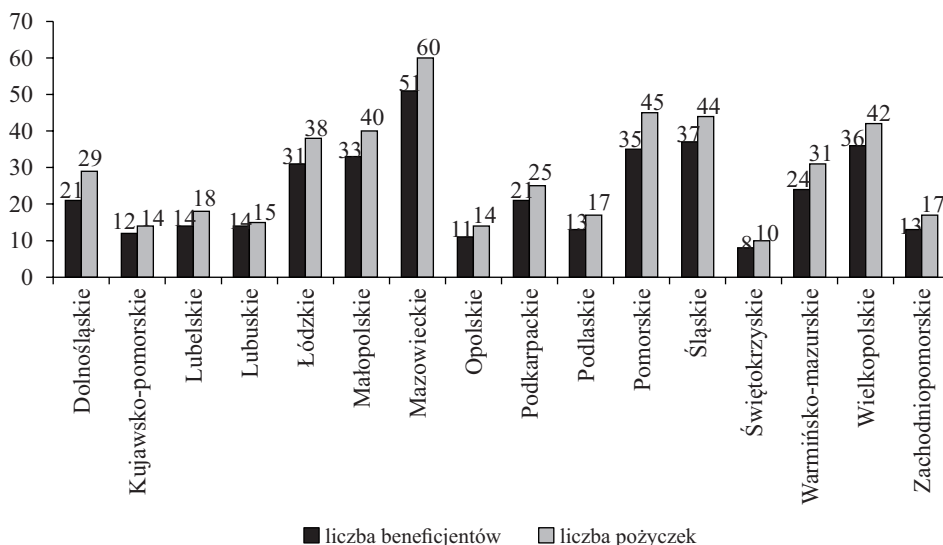
Źródło: Jak tabeli 46.

Tabela 48. Średnia kwota pożyczek udzielonych przedsiębiorstwom społecznym w ramach Działania 1.4. PO KL 2007–2013 dla PS (stan na 30.06.2016 r.)

Przedsiębiorstwo społeczne	Średnia wartość pożyczek (tys. zł)
Spółdzielnia socjalna	70,7
Spółdzielnia pracy	85,7
Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością/sp. akcyjna, klub sportowy działające non for profit	93,4
Spółdzielnia inwalidów i niewidomych	60
Fundacje	87,1
Stowarzyszenia	87,1
Kościelna jednostka organizacyjna	73,6
Średnia sumy	78,5

Źródło: Jak tabeli 46.

Największą liczbę pożyczek pozyskano w województwie mazowieckim – 60, ich beneficjentami było 51 przedsiębiorstw społecznych, a w dalszej kolejności w pomorskim (45), śląskim (44) i wielkopolskim (42). Najmniejszego dofinansowania udzielono omawianym podmiotom zlokalizowanym w województwie świętokrzyskim – 10 pożyczek. Wsparcia udzielono zaledwie 8 przedsiębiorstwom społecznym. Niewielka liczba pożyczek trafiła także do województwa opolskiego (14), kujawsko-pomorskiego (14) i lubuskiego (15).



Wykres 34. Liczba pożyczek udzielonych przedsiębiorstwom społecznym w ramach pilotażowego funduszu pożyczkowego dla przedsiębiorstw społecznych według województw (stan na 30.08.2016 r.)

Źródło: Badanie i obliczenia własne na podstawie informacji zawartych w kwestionariuszu ankietowym – Realizacja Projektu Systemowego pt. „Wsparcie inżynierii finansowej na rzecz rozwoju ekonomii społecznej” w Działaniu 1.4. PO KL 2007–2013 pozyskanych z Banku Gospodarstwa Krajowego

Zarówno odsetek udzielonych pożyczek, jak i ich beneficjentów był największy dla finansowania mieszczącego się w przedziale 75–100 tys. zł, wyniósł on bowiem ponad 60% łącznej liczby wypłaconych pożyczek. W drugiej kolejności największy udział stanowiły pożyczki o wartości 25–50 tys. zł, kolejno 18% i 19% ogólnej liczby pozyskanych przez przedsiębiorstwa społeczne pożyczek. Najmniejszy odsetek, bo zaledwie 7%, stanowiły pożyczki w kwocie do 25 tys. zł (por. tabela 49).

Tabela 49. Udział procentowy pożyczek i ich beneficjentów w poszczególnych przedziałach wartości finansowania udzielonego przedsiębiorstwom społecznym w ramach Działania 1.4. PO-KL 2007–2013 (stan na 30.06.2016 r.)

Wielkość udzielonej pożyczki (zł)	Udział procentowy pożyczek	Udział procentowy beneficjentów (PS)
0–25 tys.	7	7
25 tys.–50 tys.	18	19
50–75 tys.	11	12
75–100 tys.	63	62
Suma	100	100

Źródło: Jak tabeli 46.

Z 440 pożyczek udzielonych podmiotom ekonomii społecznej (PES) do dnia 30 czerwca 2016 roku zaledwie 52 były zabezpieczone wyłącznie w postaci weksla własnego *in blanco* wraz z deklaracją wekslową. Stanowiły one 11,8% wszystkich wypłaconych pożyczek. W przypadku pozostałych umów ustanowiono dodatkowe zabezpieczenia w postaci przewłaszczenia środków trwałych (większość pożyczek), hipoteki na nieruchomości, poręczeń osobistych lub poręczeń innych organizacji (np. fundacja poręcza zaciągnięte zobowiązanie przez spółkę non profit, którą powołała).

W efekcie udzielonych pożyczek w ramach projektu pilotażowego realizowanego przez BGK w Działaniu 1.4 PO KL do 30.06.2016 roku pożyczkobiorcy utworzyli łącznie 507 miejsc pracy, przy czym najwięcej powstało w makroregionie I – 160, co stanowiło 32% ogólnej sumy utworzonych miejsc pracy. Na drugim miejscu uplasował się makroregion III z liczbą stworzonych miejsc pracy wynoszącą 139 i 27-procentowym udziałem w ich łącznej sumie, 87 miejsc pracy powstało w województwach małopolskim, śląskim i świętokrzyskim (17%) – makroregion V, a 74 miejsca pracy w makroregionie IV, obejmującym województwa zachodniopomorskie, pomorskie i warmińsko-mazurskie. Najmniejszy odsetek wszystkich miejsc pracy w wyniku udzielonego wsparcia z Działania 1.4 PO-KL powstało w makroregionie II – zaledwie 9% (por. tabela 50).

Tabela 50. Liczba i udział procentowy miejsc pracy utworzonych w makroregionach przez pożyczkobiorców w ramach projektu pilotażowego realizowanego przez BGK w Działaniu 1.4. PO KL 2007–2013 (stan na 30.06.2016 r.)

Makroregion	Liczba utworzonych miejsc pracy	Udział procentowy miejsc pracy
I – woj. kujawsko-pomorskie, łódzkie, mazowieckie	160	32
II – woj. lubelskie, podlaskie, podkarpackie	47	9
III – woj. dolnośląskie, lubuskie, wielkopolskie, opolskie	139	27
IV – woj. zachodniopomorskie, pomorskie, warmińsko-mazurskie	74	15
V – woj. małopolskie, śląskie, świętokrzyskie	87	17
Suma	507	100

Źródło: Jak tabeli 46.

Uwzględniając płeć osób zajmujących stanowiska pracy w efekcie udzielonych pożyczek, powstało 238 stanowisk pracy dla mężczyzn i 269 dla kobiet. Procentowy udział kobiet i mężczyzn w ogólnej liczbie utworzonych miejsc pracy był zbliżony i wynosił kolejno 53% i 47%. Najwięcej stanowisk dla kobiet

zostało stworzonych w makroregionach I i III (po 77 miejsc pracy w każdym), a najmniejszą liczbę w makroregionach II i IV (odpowiednio 29 i 35). Najwięcej miejsc pracy dla mężczyzn utworzono w makroregionie I i III (kolejno 83 i 62), a najmniej w makroregionie II – 18 stanowisk pracy (por. tabela 51).

Tabela 51. Liczba i udział procentowy miejsc pracy według płci utworzonych w makroregionach przez pożyczkobiorców w ramach projektu pilotażowego realizowanego przez BGK w Działaniu 1.4. PO KL 2007–2013 (stan na 30.06.2016 r.)

Makroregion	Liczba udział procentowy miejsc pracy – kobiety	Liczba udział procentowy miejsc pracy – mężczyźni
I	77/(29)	83/(35)
II	29/(11)	18/(8)
III	77/(29)	62/(26)
IV	35/(13)	39/(16)
V	51/(19)	36/(15)
Suma	269(53)	238(47)

Źródło: Jak tabeli 46.

Z początkiem 2014 roku formalnie zakończył się okres realizacji unijnej perspektywy finansowej na lata 2007–2013. Zgodnie z zasadą n+2 koszty w ramach już podpisanych umów o dofinansowanie mogły być ponoszone i rozliczone do 2015 roku [Zachariasz 2014].

Ze znacznym opóźnieniem dobiegły końca prace nad formułą wydatkowania funduszy strukturalnych w związku z kolejną unijną perspektywą budżetową 2014–2020. Przygotowywane zostały szczegółowe założenia do krajowych i regionalnych programów operacyjnych, określające między innymi ich cele, kwoty wsparcia czy wykaz środków kwalifikujących się do objęcia wsparciem.

Fundusze strukturalne mogą stanowić istotne uzupełnienie finansowania przedsiębiorstw społecznych przewidzianego już za pośrednictwem kilku innych mechanizmów zaproponowanych przez Komisję Europejską w ramach pakietu zapowiedzianego w komunikacie „Inicjatywa na rzecz przedsiębiorczości społecznej”. Jak już wcześniej wskazano, Unia Europejska dostrzega potrzebę wspierania tego rodzaju podmiotów. Znajduje to również odzwierciedlenie w zaproponowanych przez Komisję funduszach strukturalnych, tj. Europejskim Funduszu Społecznym i Europejskim Funduszu Rozwoju Regionalnego oraz Funduszu Spójności [Pazderski 2012].

W rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1304/2013 z dnia 17 grudnia 2013 roku w sprawie Europejskiego Funduszu Społecznego przedsiębiorstwa społeczne zostały jednoznacznie wskazane jako podmioty, których usługi mogą być wspierane przez EFS w celu zapobiegania ubóstwu oraz przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu [PE 2013a, s. 347].

Krajowe wytyczne dotyczące kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności w okresie programowania 2014–2020, w punkcie dotyczącym konkurencyjności wydatków wskazują natomiast, że w opisie przedmiotu zamówienia² zamawiający może określić wymagania dotyczące zatrudnienia osób niepełnosprawnych, bezrobotnych lub osób, o których mowa w przepisach o zatrudnieniu socjalnym, oraz ograniczyć możliwości złożenia oferty wyłącznie do podmiotów ekonomii społecznej [MIR 2014a, s. 28].

Z kolei w rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1301/2013 z dnia 17 grudnia 2013 roku w sprawie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i przepisów szczególnych dotyczących celu „Inwestycje na rzecz wzrostu i zatrudnienia” oraz w sprawie uchylecia rozporządzenia (WE) nr 1080/2006 można odnaleźć zapis, że MŚP, które mogą obejmować przedsiębiorstwa gospodarki społecznej, należy rozumieć zgodnie z definicją ustanowioną w rozporządzeniu (UE) nr 1303/2013. Dotyczy ona mikroprzedsiębiorstw oraz małych lub średnich przedsiębiorstw w myśl zalecenia Komisji 2003/361/WE [PE 2013b, s. 347].

Zaprezentowane wyżej przykłady dokumentów wskazują, że w obecnej perspektywie finansowej przedsiębiorstwa społeczne będą miały potencjalnie dużo większe niż w poprzednim okresie programowania szanse wspierania swojej aktywności ekonomicznej ze środków unijnych. Ukazane rozporządzenia i wytyczne mają bowiem kluczowe znaczenie w procesie pozyskiwania funduszy strukturalnych i stanowią niezwykle ważne wskazania w podejmowaniu decyzji związanych z oceną projektów finansujących działalność przedsiębiorstw ekonomii społecznej. Zasygnalizowane we wcześniejszej części pracy problemy mające miejsce w poprzednich programowaniach, przejawiające się przede wszystkim w ich możliwościach udziału w przetargach finansowanych z funduszy UE na dostarczanie różnorodnych usług i towarów, braku literalnego wskazania podmiotów społecznych i spójnej definicji przedsiębiorstwa społecznego w dokumentacji europejskiej czy nikłych możliwościach bezpośredniego wsparcia, w znacznym stopniu zostały ograniczone w perspektywie finansowej 2014–2020.

Na poziomie centralnym wsparcie dla rozwoju ekonomii społecznej będzie stanowił program operacyjny Wiedza edukacja rozwój (PO WER). Jest on kontynuacją programu operacyjnego Kapitał ludzki finansowanego z Europejskiego Funduszu Społecznego. Oprócz krajowego programu operacyjnego EFS będzie również współfinansował w Polsce szesnaście regionalnych programów operacyjnych [Gosk 2007, s. 1–7].

² Zamówienie – umowa odpłatna zawarta pomiędzy zamawiającym a wykonawcą, której przedmiotem są usługi, dostawy lub roboty budowlane.

Program operacyjny Wiedza edukacja rozwój jest instrumentem realizacji strategii „Europa 2020”. Do najważniejszych wyzwań istniejących obecnie w zakresie poszczególnych obszarów wsparcia PO WER należą: rynek pracy, ubóstwo, wykluczenie i integracja społeczna, system ochrony zdrowia, edukacji, dobre zarządzanie, osoby młode, szkolnictwo wyższe oraz adaptacyjność przedsiębiorstw i pracowników. W priorytecie inwestycyjnym 9.8 PO WER, którego głównym celem jest „poprawa warunków dla rozwoju ekonomii społecznej”, wyodrębniono cele szczegółowe, z których większość odnosi się do wsparcia dla przedsiębiorstw i przedsiębiorczości społecznej. Poniżej zaprezentowano niektóre z nich [MIR 2014b, s. 65–66].

- Tworzenie i zarządzanie krajowymi sieciami wsparcia dla ekonomii społecznej i przedsiębiorczości społecznej, wsparcie powstawania i funkcjonowania ponadregionalnych sieci w obszarze ekonomii społecznej, budowa powiązań kooperacyjnych o charakterze krajowym i ponadregionalnym między sferą biznesu, samorządami terytorialnymi, sektorem nauki a organizacjami pozarządowymi i przedsiębiorstwami społecznymi, w tym budowanie krajowych i ponadregionalnych klastrów i franczyzy społecznej.
- Zwiększenie roli podmiotów ekonomii społecznej i włączenie sektora ekonomii społecznej i przedsiębiorczości społecznej w tworzenie i realizację polityki publicznej.
- Tworzenie oraz rewizja i doskonalenie istniejących standardów usług na rzecz wzmocnienia bezpośredniego otoczenia oraz infrastruktury wsparcia ekonomii społecznej (m.in. poprzez standaryzację usług wsparcia ekonomii społecznej oraz ich koordynację na poziomie krajowym), wdrożenie tych standardów i ich monitorowanie.
- Wypracowanie i wdrożenie zwrotnych instrumentów finansowanych na rzecz rozwoju ekonomii społecznej i przedsiębiorczości społecznej (np. systemy pożyczkowe i poręczeniowe), a także innowacyjnych instrumentów finansowych (np. *social venture capital*).
- Tworzenie i wdrożenie rozwiązań systemowych w zakresie ekonomii społecznej i przedsiębiorczości społecznej (w tym rozwiązań prawnych i edukacyjnych), mających na celu stworzenie przyjaznego środowiska dla rozwoju ekonomii społecznej, w tym realizacji przez sektor ekonomii społecznej usług użyteczności publicznej.
- Wspieranie budowy i rozwoju istniejących systemów znaków jakości, certyfikacji usług świadczonych przez podmioty ekonomii społecznej i przedsiębiorstwa społeczne.
- Tworzenie systemowych mechanizmów upowszechnienia wiedzy w zakresie ekonomii społecznej oraz koordynacji regionalnych mechanizmów służących promocji ekonomii społecznej i przedsiębiorczości społecznej.

Grupami docelowymi działań we wskazanym wyżej programie będą między innymi podmioty ekonomii społecznej i przedsiębiorstwa społeczne, a wsparcie ma być ukierunkowane przede wszystkim na ich rozwój i wzrost zatrudnienia. Ponadto w priorytecie inwestycyjnym 9.8 PO WER dostrzeżono lukę kapitałową w sektorze PES, czego wyrazem jest opis planowanego wykorzystania instrumentów finansowych. Obejmuje on między innymi wprowadzenie systemu pożyczkowego oraz poręczeńowego, a także innowacyjnych narzędzi finansowych (np. *social venture capital*). Menedżerem funduszu zarządzającego instrumentami finansowymi będzie Bank Gospodarstwa Krajowego. Należy zatem sądzić, że dostrzeżenie problemu niedoboru kapitału w sektorze PES, mimo znacznych środków przewidzianych w funduszach strukturalnych, powinno się przełożyć na dynamiczniejszy ich rozwój w Polsce [MIR 2014b, s. 65–66].

Niezwykle istotne z punktu widzenia rozwoju przedsiębiorstw społecznych są również regionalne programy operacyjne, określające działania i obszary wsparcia w nowej perspektywie finansowej 2014–2020. W funduszach regionalnych bardzo silnie akcentowane są priorytety związane z rynkiem pracy, przede wszystkim w zakresie aktywizacji zawodowej osób znajdujących się w niekorzystnej sytuacji materialnej i społecznej. Duży nacisk położono także na wsparcie działań związanych z integracją osób wykluczonych społecznie lub zagrożonych ubóstwem. Na ten obszar przeznaczono ponad 180 mln euro. Priorytetem jest również pomoc w tworzeniu przedszkoli dla dzieci w wieku 3–4 lat, a także dofinansowanie infrastruktury kształcenia zawodowego [MIR, 2014c, s. 6].

W odróżnieniu od okresu programowania 2007–2013 obecne regionalne programy operacyjne charakteryzuje dwufunduszowość, co decyduje o ich kompleksowym charakterze. Są one bowiem finansowane z dwóch źródeł – z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego oraz Europejskiego Funduszu Społecznego. Ten ostatni stanowił, jak dotąd, główne źródło wsparcia podmiotów ekonomii społecznej. Obecnie co najmniej 20% środków EFS przenacza się na wsparcie włączenia społecznego, co oznacza, że pomoc ma zostać przeznaczona dla osób zagrożonych ekskluzją społeczną oraz znajdujących się w trudnej sytuacji. Wsparcie Funduszu ma stworzyć im szansę uczestniczenia w życiu społecznym, lepsze warunki rozwoju oraz integracji ze społeczeństwem.

Duży nacisk został położony na walkę z bezrobociem ludzi młodych niepracujących oraz nieuczestniczących w kształceniu lub szkoleniu w regionach, w których stopa bezrobocia wśród młodzieży jest wyższa niż 25%.

Większe wsparcie zostało przeznaczone na innowacje społeczne związane z testowaniem i zwiększaniem zasięgu innowacyjnych rozwiązań stanowiących odpowiedź na potrzeby społeczne, edukacyjne i związane z zatrudnieniem [Europejski fundusz 2015]. Przedsiębiorstwa społeczne mogą liczyć na refundację sięgającą nawet 85% wydatków kwalifikowalnych projektu. Najważniejsze cele

Europejskiego Funduszu Społecznego w programowaniu 2014–2020 przedstawia tabela 52.

Tabela 52. Priorytety Europejskiego Funduszu Społecznego w latach 2014–2020

Cel główny EFS	Cele szczegółowe EFS
Zwiększanie zatrudnienia i mobilności	<ul style="list-style-type: none"> – zapewnienie dostępu do miejsc pracy – stwarzanie szans dla młodzieży – wzmacnianie działalności gospodarczej – dbanie o rozwój zawodowy
Lepsza edukacja	<ul style="list-style-type: none"> – poprawa dostępu do edukacji – ułatwia nierealizowania ambitnych celów – skuteczne szkolenia
Szanse dla wszystkich	<ul style="list-style-type: none"> – walka z marginalizacją – promowanie przedsiębiorstw społecznych – wspieranie partnerstwa lokalnego – działania integracyjne
Lepsze usługi publiczne	<ul style="list-style-type: none"> – skuteczniejsza instytucja, dzięki poprawie jakości szerokiego zakresu usług dostępnych dla obywateli, pracowników i osób poszukujących pracy – partnerstwo dla postępu poprzez ułatwianie władzą publiczną i zainteresowanym stronom, w takim jak organizacje pozarządowe współpraca w zakresie projektowania i skutecznej realizacji różnych programów

Źródło: Na podstawie [Europejski Fundusz 2015].

Wszystkie priorytety Europejskiego Funduszu Społecznego wpisują się w szerokie spektrum idei i wartości ekonomii społecznej. Większość z nich w sposób bezpośredni lub pośrednio stanowi źródło wsparcia dla podmiotów ekonomii społecznej, w tym przedsiębiorstw społecznych. Pomoc jest udzielana w obszarze tworzenia nowych miejsc pracy oraz aktywizacji zawodowej obywateli i obejmuje liczne programy i projekty, a także szerokie spektrum działań i grup ludzi. Należą do nich przede wszystkim osoby długotrwale bezrobotne mające możliwość korzystania z pomocy w dziedzinie zdobywania nowych umiejętności i odzyskania motywacji do pracy. Wsparcie dotyczy również podupadających gałęzi przemysłu, oferuje pracownikom nowe, przydatne umiejętności i możliwości poszukiwania pracy. Europejski Fundusz Społeczny finansuje także różne inicjatywy na rzecz poprawy jakości edukacji i szkoleń ukierunkowanych na zapewnienie młodym ludziom odpowiedniego wykształcenia i umiejętności zwiększających ich konkurencyjność na rynku pracy, przede wszystkim poprzez rozszerzenie dostępu do szkoleń zawodowych i szkolnictwa wyższego. Fundusz koncentruje również uwagę na osobach korzystających z tych usług szkoleniowych i poszukujących zatrudnienia. W największym stopniu dotyczy to grup znajdujących się w niekorzystnej sytuacji społecznej czy

ekonomicznej, takich jak na przykład mniejszości oraz imigranci. Zapewnienie tym osobom zatrudnienia stanowi bowiem najskuteczniejszy sposób uzyskania przez nie niezależności, bezpieczeństwa finansowego i poczucia przynależności. Ponadto wsparcie ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego powinno im dać szansę na uzyskanie odpowiedniego wykształcenia lub znalezienia pracy oraz powrotu do pełnego uczestnictwa w życiu społecznym. Z tego względu znaczna część budżetu EFS jest przeznaczana na walkę z wykluczeniem społecznym, dyskryminacją oraz ubóstwem [MIR 2014c, s. 2].

Wśród priorytetów Europejskiego Funduszu Społecznego można odnaleźć również te, które w bezpośredni sposób dotyczą powstawania i rozwoju przedsiębiorstw społecznych. EFS aktywnie wspiera bowiem tworzenie przedsiębiorstw gospodarki społecznej stanowiących źródło nowych miejsc pracy, głównie dla ludzi mających z różnych względów trudności ze znalezieniem zatrudnienia. Dotyczy to między innymi młodych osób długotrwale bezrobotnych, niepełnosprawnych i mieszkańców obszarów wiejskich. Wsparcie obejmuje szerokie spektrum przedsiębiorstw społecznych zajmujących się grupami osób zmagających się ze szczególnymi trudnościami dotyczącymi znalezienia pracy. Należą do nich np. osoby niepełnosprawne, chore psychicznie, osoby wyleczone z nałogu (narkotykowego czy alkoholowego), byli sprawcy przestępstw itd.

Pomoc może być udzielana w różnym zakresie i na wiele sposobów. Może dotyczyć szkoleń ułatwiających, z jednej strony, podjęcie pracy, z drugiej zaś – zdobycie umiejętności dla osób pragnących być właścicielami i zarządzać przedsiębiorstwem społecznym, takich jak sprzedaż i marketing, księgowość. Europejski Fundusz Społeczny wspiera również przedsiębiorstwa społeczne, ułatwiając im zdobywanie środków finansowych na działalność oraz osiągnięcie długoterminowej stabilności gospodarczej.

4.3. Unijne instrumenty wsparcia przedsiębiorstw społecznych

Współczesne modele organizacyjne przedsiębiorstw społecznych stanowią odpowiedź na potrzebę pozyskiwania przez nie środków finansowych ze źródeł innych niż publiczne. Konieczność funkcjonowania omawianych podmiotów w warunkach narastającej konkurencyjności otoczenia, stanowiącej immanentną cechę rozwiniętych gospodarek rynkowych, jak już wielokrotnie wskazywano, wyzwała potrzebę większego ich otwarcia na zewnętrzne źródła finansowania przy wykorzystaniu innowacyjnych instrumentów, jakie dostarcza rynek kapitalistyczny. W obecnych uwarunkowaniach ekonomicznych rozwój omawia-

nych podmiotów w długim okresie może się okazać niemożliwy bez dostępu do zewnętrznych narzędzi zasilania kapitałowego, uwzględniających aktywność inwestorów indywidualnych i instytucjonalnych. Strategia wzrostu wykorzystująca zewnętrzne zasoby finansowe zyska na szczególnym znaczeniu po wyczerpaniu perspektyw wynikających z dostępu do funduszy europejskich [Stolińska-Janic 1998, s. 12–13].

Otwarcie się na inwestorów może się przyczynić do dynamicznego rozwoju przedsiębiorstw społecznych i skutecznego ich konkurowania z wielkim kapitałem oraz spowodować wzmocnienie wpływu społecznego, który stanowi podstawowy sens istnienia przedsiębiorstw społecznych.

4.3.1. Społeczne przedsiębiorstwa portfelowe a Europejski Fundusz Przedsiębiorczości Społecznej (EuSEF)

Odnosząc powyższe uwagi do obecnego funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych w krajach Unii Europejskiej, dostrzega się potrzebę pobudzenia rozwoju omawianych jednostek poprzez wprowadzenie bardziej zdywersyfikowanych możliwości ich kapitałowego zasilania. „Inicjatywa na rzecz przedsiębiorczości społecznej”, określana jako budowanie ekosystemu sprzyjającego przedsiębiorstwom społecznym w centrum społecznej gospodarki i społecznych innowacji, jest odpowiedzią na wskazane wyżej wyzwania. Dostrzeżony został potencjał wynikający z rozwijania się w Unii rynku inwestycji społecznych, tworzony między innymi przez fundusze inwestycyjne. Ich działalność jest ukierunkowana na przedsiębiorstwa społeczne, zapewnia im finansowanie i stanowi jednocześnie siłą napędową zmian społecznych. Zauważono również, że dążenie inwestorów do generowania zysków finansowych nie pozostaje w sprzeczności z osiągnięciem celów społecznych. Elementem wspomnianej wyżej inicjatywy jest rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady UE w sprawie Europejskich Funduszy na rzecz Przedsiębiorczości Społecznej dotyczące zwiększenia wzrostu omawianych podmiotów w Unii Europejskiej [KE 2013b]. Dokument określa te ostatnie jako kwalifikowalne przedsiębiorstwa portfelowe, które skupiają się na osiągnięciu wymiernego i pozytywnego skutku społecznego obejmującego świadczenie usług, między innymi na rzecz inkluzji społecznej grup defaworyzowanych, czy przywracaniu marginalizowanych osób na rynek pracy. Przedsiębiorstwa społeczne, zgodnie z rozporządzeniem, są samodzielnymi podmiotami wykorzystującymi swoje zyski do realizacji podstawowego celu społecznego (osiągnięcie pozytywnych skutków społecznych), a ewentualny ich podział między udziałowców i właścicieli powinien znaleźć swoje odzwierciedlenie w uprzednio określonych procedurach i zasadach niekolidujących z jego osiągnięciem. Rozporządzenie odnosi się przede wszystkim do

zasad funkcjonowania kwalifikowalnych funduszy na rzecz przedsiębiorczości społecznej, struktury ich portfela, celów i narzędzi inwestycyjnych, z których mogą skorzystać, a także kategorii inwestorów uprawnionych do inwestowania w te fundusze w Unii Europejskiej zgodnie z jednolitymi przepisami. Wspólne dla wszystkich państw członkowskich uregulowania zapewniłyby prawidłowe funkcjonowanie funduszy, jednakowe wymogi jakościowe, gwarantujące równy poziom ochrony inwestorów oraz klarowność oferty inwestycyjnej, jak również porównywalność ofert inwestycyjnych różnych kwalifikowalnych funduszy na rzecz przedsiębiorczości społecznej. Sprzyjałoby to także możliwości prowadzenia niezakłóconej konkurencji pomiędzy funduszami w przyszłości. Te ostatnie przyjęłyby wspólną nazwę EuSEF wyłącznie po sprostaniu wszystkim wymagany warunkom. Inwestorzy spełniający odpowiednie kryteria otrzymają zatem specjalny, nadany przez Komisję Europejską status, który będzie ich wyróżniał spośród innych instytucji finansowych działających w krajach UE.

Istotne w kontekście celu pracy i dotychczasowych ustaleń w kwestii przedsiębiorstw społecznych wydają się zapisy Rozporządzenia dotyczące narzędzi, jakie kwalifikowalne fundusze powinny wykorzystywać na potrzeby finansowania omawianych jednostek. Rozporządzenie wskazuje stosowanie instrumentów kapitałowych i quasi-kapitałowych, dłużnych, takich jak weksle własne i certyfikaty oszczędnościowe, niezabezpieczone pożyczki oraz dotacje lub inwestycje w inne kwalifikowalne fundusze na rzecz przedsiębiorczości społecznej (por. tabela 53). Te ostatnie mogą być dokonywane w przypadku, gdy same nie zainwestowały więcej niż 10% łącznej wartości otrzymanych wpłat na poczet kapitału oraz niewniesionego kapitału zadeklarowanego w inne kwalifikowalne fundusze na rzecz przedsiębiorczości społecznej.

Wśród kolejnych zapisów zapewniających stabilność i bezpieczeństwo finansowania przedsiębiorstw społecznych można odnaleźć zasadę o braku możliwości uczestniczenia funduszy w systemowo ważnej działalności bankowej, wykraczającej poza zwyczajowe, ostrożnościowe ramy regulacyjne. Fundusze nie powinny również stosować typowych strategii typu *private equity*, takich jak wykup wspomagany dźwignią finansową. Zagrożenia systemowe wynikające ze stosowania tej ostatniej odnajdują swój wyraz w zapisach, że zarządzający funduszami mogą zaciągać pożyczki, emitować papiery dłużne lub udzielać gwarancji na rzecz przedsiębiorczości społecznej pod warunkiem, że mają pokrycie w niewniesionych wkładach zadeklarowanych i tym samym nie powodują wzrostu wartości ekspozycji funduszu ponad wartość kapitału zadeklarowanego. Zgodnie z tym samym kryterium rozporządzenie dopuszcza również możliwość udzielania zaliczek gotówkowych od inwestorów na rzecz omawianych jednostek, mających pełne pokrycie we wkładach kapitałowych od inwestorów. W przypadku wystąpienia problemów płynnościowych w okresie od wezwania inwestorów do wniesienia kapitału zadeklarowanego do jego faktycznego

Tabela 53. Instrumenty finansowe europejskich funduszy na rzecz przedsiębiorczości społecznej

Instrument finansowy	Emisja/warunki
Instrumenty kapitałowe lub quasi-kapitałowe	Wyemitowane przez: <ul style="list-style-type: none"> – kwalifikowalne przedsiębiorstwo portfelowe i nabyte bezpośrednio przez kwalifikowalny fundusz na rzecz przedsiębiorczości społecznej – kwalifikowalne przedsiębiorstwo portfelowe w zamian za udziałowy papier wartościowy wyemitowany przez kwalifikowalne przedsiębiorstwo portfelowe – przedsiębiorstwo, którego jednostką zależną, w której posiada ono większościowy udział, jest kwalifikowalne przedsiębiorstwo portfelowe i które zostało nabyte przez kwalifikowalny fundusz na rzecz przedsiębiorczości społecznej w zamian za instrument kapitałowy wyemitowany przez kwalifikowalne przedsiębiorstwo portfelowe
Sekurytyzowane lub niesekurytyzowane instrumenty dłużne	Wyemitowane przez kwalifikowalne przedsiębiorstwo portfelowe
Jednostki lub udziały jednego lub większej liczby kwalifikowalnych funduszy na rzecz przedsiębiorczości społecznej	Warunkiem emisji jest, by kwalifikowalne fundusze na rzecz przedsiębiorczości społecznej nie zainwestowały więcej niż 10% łącznej wartości swoich otrzymanych wpłat na poczet kapitału oraz niewniesionego kapitału zadeklarowanego w kwalifikowalne fundusze na rzecz przedsiębiorczości społecznej
Zabezpieczone lub niezabezpieczone pożyczki	Przyznawane przez kwalifikowalny fundusz na rzecz przedsiębiorczości społecznej kwalifikowalnemu przedsiębiorstwu portfelowemu
Pozostałe rodzaje udziałów w przedsiębiorstwie portfelowym	

Źródło: Na podstawie [Rozporządzenie 2013].

wpłynięcia na rachunki funduszu istnieje prawo do zaciągnięcia pożyczek krótkoterminowych do wysokości niewniesionego kapitału zadeklarowanego funduszu. Nie oznacza to jednak braku możliwości inwestowania w aktywa inne niż wspomniane wyżej inwestycje pod warunkiem, że nie przekroczą one progu 30% ogółu inwestycji. Rozporządzenie wyklucza zaangażowanie kwalifikowalnych funduszy na rzecz wspierania przedsiębiorczości społecznej w przedsięwzięcia dotyczące między innymi przemysłu zbrojeniowego, związane z ryzykiem naruszenia praw człowieka czy pozbywania się odpadów elektronicznych.

Ważną rolę w kontekście utrzymania stabilności i zaufania do funduszy na rzecz przedsiębiorczości społecznej odgrywają regulacje związane z wymogami koniecznymi do spełnienia przez inwestorów, wśród których kwalifikowane fundusze będą wprowadzane do obrotu. Mogą to być wyłącznie inwestorzy będący klientami branżowymi lub mogący być za takich uznani na mocy

dyrektywy 2004/39/WE Parlamentu Europejskiego, jak również zamożne osoby indywidualne, których profil spełnia warunki dokonywania takich inwestycji.

Główną przesłanką przedstawionych wyżej uwag jest zagwarantowanie, aby fundusze były wprowadzane do obrotu jedynie przez jednostki posiadające odpowiednie doświadczenie, wiedzę i kompetencje umożliwiające im nie tylko samodzielne podejmowanie decyzji, ale również prawidłową ocenę ryzyka. Zapisy rozporządzenia wykluczają z „kryteriów ostrożnościowych” wprowadzanie do obrotu funduszy z wykorzystaniem okresowych planów oszczędnościowych. Z drugiej zaś strony, zgodnie z zasadą demokratycznego zarządzania, rekomenduje się możliwość udziału w dokonywaniu inwestycji w kwalifikowalne fundusze na rzecz przedsiębiorczości społecznej kadrze kierowniczej, dyrektorom lub pracownikom uczestniczącym w zarządzaniu, z uwagi na ich wystarczającą wiedzę w tym zakresie. Nie bez przyczyny rozporządzenie określa omawiane fundusze jako przedsiębiorstwa zbiorowego inwestowania, spełniające określone warunki.

Nadrzędnym celem powołania europejskich funduszy na rzecz przedsiębiorczości społecznej ukierunkowanych na rozwój omawianych podmiotów jest zapewnienie osiągnięcia przez nie pozytywnych skutków społecznych przy jednoczesnym generowaniu zysków finansowych na rzecz inwestorów. Wskazany priorytet nie tylko stanowi immanentną cechę tego typu jednostek, ale również odróżnia je od innych rodzajów funduszy inwestycyjnych, determinując jednocześnie konieczność dokonywania pomiaru efektów społecznych. Te ostatnie mają zostać osiągnięte przez finansowane przedsiębiorstwa portfelowe. Podkreślenia wymaga fakt, że informacje o osiągniętych skutkach społecznych mają szczególne znaczenie z punktu widzenia podejmowania decyzji inwestycyjnych przez potencjalnych inwestorów. Z tego względu fundusze powinny pomagać przedsiębiorstwom społecznym w przygotowaniu i dostarczaniu tego rodzaju informacji. Z uwagi na znaczne zróżnicowanie oczekiwanych wyników i skutków społecznych, do jakich mogą dążyć przedsiębiorstwa portfelowe, rozporządzenie nie precyzuje ich katalogu. Wskazuje jednak na konieczność stworzenia zachęt do jak największej spójności w porównywalności takich informacji w dłuższej perspektywie czasowej, jak również skuteczności procedur ich otrzymywania. Takiemu celowi ma posłużyć opracowanie aktów delegowanych w tym obszarze, zapewniających organom nadzoru, kwalifikowanym funduszom na rzecz przedsiębiorczości społecznej oraz przedsiębiorstwom portfelowym większą jasność w ocenie efektów społecznych i ich pomiarze.

Niezwykle ważne z punktu widzenia wiarygodności i przejrzystości funkcjonowania omawianych funduszy są wymogi dotyczące rzetelności i transparentności wyceny ich aktywów oraz zdolności zarządzających funduszem do pokrycia potencjalnego ryzyka wynikającego z ich działalności. W zakresie tych ostatnich należy określić jednolite i porównywalne wymogi utrzymywania

wystarczających środków własnych zapewniających ciągłość i właściwe zarządzanie kwalifikowanych funduszy na rzecz przedsiębiorczości społecznej [szerzej: PE 2013c].

4.3.2. Program na rzecz zatrudnienia i innowacji społecznych (EaSI)

W odniesieniu do zasygnalizowanych w pierwszym rozdziale narastających wyzwań demograficznych, środowiskowych oraz technicznych związanych z rynkiem pracy, oprócz rozwiązań i wsparcia Europejskiego Funduszu Społecznego, został stworzony nowy program na rzecz zatrudnienia i innowacji społecznych EaSI (*Employment and Social Innovation*). Stanowi on podstawę realizacji strategii „Europa 2020” w zakresie tworzenia miejsc pracy, spraw społecznych i włączenia społecznego i jednocześnie uzupełnia EFS (skupiający się przede wszystkim na projektach lokalnych i krajowych). EaSI koncentruje się bowiem na innowacyjnych projektach o zasięgu ogólnoeuropejskim.

W ramach *Employment and Social Innovation* w latach 2014–2020 ze wsparcia mogą korzystać państwa członkowskie w zakresie modernizacji rynków pracy i systemów zabezpieczania społecznego, zwiększania wskaźników zatrudnienia, przede wszystkim wśród ludzi młodych, a także pomocy w tworzeniu nowych miejsc pracy, podnoszeniu kwalifikacji pracowników, adaptacji do zmian oraz promowania innowacji społecznych. W odniesieniu do tych ostatnich przeznaczona zostanie na ten cel co roku 10–14 mln euro. EaSI jako ogólnoeuropejski instrument finansowy jest zarządzany bezpośrednio przez Komisję Europejską. W programowaniu 2014–2020 program *Employment and Social Innovation* łączy trzy programy Unii Europejskiej, które w poprzedniej perspektywie finansowej 2007–2013 były zarządzane oddzielnie. Należą do nich:

- Progress – program na rzecz zatrudnienia i solidarności społecznej, którego celem jest wspieranie rozwoju i koordynacji polityki unijnej na rzecz zatrudnienia, włączenia społecznego, ochrony socjalnej, warunków pracy, równości płci oraz przeciwdziałania dyskryminacji;
- EURES (Europejskie Służby Zatrudnienia) – stanowiący sieć mającą na celu współpracę między Komisją Europejską a publicznymi służbami zatrudnienia w krajach Unii Europejskiej, jak również wspierający mobilność pracowników;
- instrument mikrofinansowy Progress – skupiający się na zwiększeniu dostępności mikrokredytów dla osób zakładających lub rozwijających małe firmy [KE 2014, s. 3–21].

W kontekście działalności przedsiębiorstw społecznych szczególną rolę w okresie programowania 2014–2020 będzie odgrywać trzecia oś programu

EaSI – mikrofinansowanie i przedsiębiorczość społeczna. Na oba cele zostały przeznaczone około 21% budżetu. Priorytetem osi jest ułatwianie dostępu do mikrokredytów osobom fizycznym i mikroprzedsiębiorstwom, a także budowanie zdolności podmiotów udzielających mikrokredytów i wsparcie przedsiębiorstw społecznych. Na uwagę zasługuje fakt, że Komisja Europejska po raz pierwszy angażuje się w finansowanie przedsiębiorstw społecznych, przeznaczając na pomoc w ich zakładanie i rozwój lub wdrażanie na szerszą skalę dobrych pomysłów i najlepszych praktyk w sumie 92 mln euro. Oznacza to uruchomienie w Europie ok. 500 mln euro preferencyjnych pożyczek osobom planującym założyć oraz rozwinąć mikrofirmy, w tym przedsiębiorstwa społeczne. Działania związane z tymi ostatnimi ułatwią im dostęp do finansowania w postaci kredytów oraz innych instrumentów finansowych, które mogą być bezpośrednio udzielane przedsiębiorstwom społecznym.

W ramach Europejskiego Instrumentu Mikrofinansowego Progress Europejski Fundusz Inwestycyjny uruchomił m.in. narzędzia podziału ryzyka (gwarancje i regwarancje) dla instytucji finansowych oferujących mikrofinansowanie, a także pożyczki (w tym podporządkowane) oraz finansowanie kapitałowe dla dostawców mikropożyczek [PE 2013d].

4.3.3. Social Impact Accelerator (SIA)

Social Impact Accelerator (SIA) z kolei jest to pierwsze ogólnoeuropejskie partnerstwo publiczno-prywatne, stanowiące odpowiedź na rosnące zapotrzebowanie na finansowanie kapitałowe w celu wspierania przedsiębiorstw społecznych. SIA stanowi ważny krok w strategii Europejskiego Banku Inwestycyjnego oraz EFI Grupy EBI dla generowania przestrzeni inwestycyjnej wpływu społecznego oraz wpisujący się w szersze cele polityki Unii Europejskiej, tj. stworzenia zrównoważonego rynku finansowania przedsiębiorczości społecznej w Europie. Obejmuje on systemy, zasoby, instrumenty finansowania społecznościowego oraz solidarnego, łączącego w sobie zarówno środki pieniężne, jak i niepieniężne. Rynek ten powinien się opierać na zaufaniu i wsparciu finansowym z udziałem szeregu podmiotów (przedsiębiorstw, oszczędzających, źródeł publicznych, funduszy emerytalnych i instytucji finansowych itp.), które nawiązują relacje (pośrednictwo finansowe, socjalizacja i kontakty służące wsparciu) oparte na wspólnych celach i zasadach.

Pozytywne rezultaty osiągnięte przez omawiany sektor biznesu na świecie, przejawiające się w promowaniu włączenia społecznego, zapewnianiu alternatywnych źródeł zatrudnienia dla marginalizowanych grup społecznych, uwydatniają celowość SIA w budowaniu infrastruktury rynkowej dla inwestycji oddziaływania społecznego. SIA dysponuje kapitałem w wysokości 243 mln

euro, łącząc środki pochodzące z EBI i inwestorów zewnętrznych, w tym Credit Cooperatif, Deutsche Bank, jak również fińskiej grupy SITRA i Bułgarskiego Banku Rozwoju (BDB) [szerzej: SIA 2015].

Social Impact Accelerator działa na zasadzie „funduszu funduszy” zarządzanych przez EFI. Inwestuje w fundusze oddziaływania społecznego, które strategicznie są ukierunkowane na przedsiębiorstwa społeczne w Europie. Jego działalność polega zatem na dokapitalizowaniu podmiotów typu *social venture capital*. W kontekście strategii funkcjonowania SIA przedsiębiorstwa społeczne powinny być samowystarczalne, a model biznesowy powinien służyć uzyskaniu znacznego wpływu społecznego.

Social Impact Accelerator wskazuje na przedsiębiorcze rozwiązania w kwestiach społecznych, a jego działalność jest oparta na skalowalnym modelu i wymiernym oddziaływaniu społecznym lub (i) środowiskowym. Szczegółowy wykaz kryteriów SIA określających kwalifikujące się do inwestycji przedsiębiorstwa społeczne zaprezentowano poniżej:

- należą do kategorii MŚP w świetle warunków określonych w zaleceniu Komisji z dnia 6 maja 2003 roku (2003/361/WE);
- reprezentują modele biznesowe i posiadają struktury, które pozwolą im finansować się bez dotacji, mają w perspektywie samowystarczalność ekonomiczną, umożliwiającą inwestorom utrzymywanie i sprzedaż udziałów według standardów rynkowych;
- mają na celu osiągnięcie wymiernych efektów społecznych poprzez dostarczanie rozwiązań w zakresie rozwiązywania problemów społecznych opartych na skalowalnym podejściu – cel ten powinien być wyraźnie określony w statutach lub podobnych dokumentach korporacyjnych;
- cele społeczne powinny być zdefiniowane w biznesplanach (*ex-ante*), zawierających wytyczne dla kierowania operacjami i monitorowania ich wpływu *ex post*;
- są organizowane z myślą o osiągnięciu samowystarczalności;
- zamierzają korzystać z własnego rozwoju dla podniesienia swoich predefiniowanych celów społecznych;
- są zarządzane w odpowiedzialny i przejrzysty sposób z uwzględnieniem interesów pracowników, klientów i innych zainteresowanych stron, których dotyczy ich działalność [szerzej: SIA 2015].

W celu pomiaru wpływu społecznego EFI opracowano nowe ramy dla kwantyfikowania i raportowania wskaźników oddziaływania na wszystkich poziomach łańcucha inwestycyjnego SIA. Fundusze oddziaływania społecznego finansowane przez Social Impact Accelerator powinny zdefiniować od 1 do 5 wskaźników oddziaływania społecznego na posiadane portfolio przedsiębiorstw i ustalić wcześniej ilościowe cele inwestycyjne dla każdego ze wskaźników.

Z biegiem czasu EFI i jego współinwestorzy w funduszu oddziaływania społecznego będą monitorować postępy spółek portfelowych w osiąganiu ich efektów – skutków społecznych. Zarządzający funduszem będą odpowiedzialni za realizację społecznej misji swoich spółek portfelowych, ponieważ osiągnięta wydajność będzie częściowo ingerować w rozkład prowizji dla zespołu zarządzającego. Metodologia wydajności wpływu społecznego Social Impact Accelerator oznacza, że zarządzający funduszem zobowiązuje się do wielu konkretnych zadań obejmujących pomiar i sporządzanie sprawozdań na temat oddziaływania społecznego przez zarządzane przedsiębiorstwa społeczne.

W pierwszej kolejności spółki portfelowe w porozumieniu z zarządcą funduszu definiują, jak już wyżej zasygnalizowano, od jednego do pięciu wskaźników oddziaływania społecznego oraz ustalają ich wartość docelową po realizacji planu inwestycyjnego. Zarządzający funduszami przedstawiają przyjęte wskaźniki oddziaływania społecznego i ich docelową wartość swoim inwestorom. Następnie regularnie (co najmniej raz w roku) dokonują pomiaru uprzednio zdefiniowanych skutków, porównując ich wartości sprzed inwestycji z wartościami uzyskanymi po jej realizacji. Finansowe zachęty dla stymulowania wydajności zarządzającego funduszem (prowizje) będą uzależnione od osiąganych efektów oddziaływania społecznego funduszu.

Jak już wcześniej zasygnalizowano, SIA zasila kapitałowo społeczne fundusze podwyższonego ryzyka. Oznacza to, że oprócz celów finansowych muszą one również realizować priorytety inwestycyjne wyraźnie zorientowane na osiągnięcie wpływu społecznego swoich spółek portfelowych. Istotnym wymogiem wobec dokapitalizowanych funduszy jest również kwestia pomiaru i raportowania wyników oddziaływania społecznego osiąganych na poziomie przedsiębiorstwa społecznego, jak również zwrotu finansowego z inwestycji. Ponadto SIA oczekuje od funduszy w ich działaniach przestrzegania norm środowiskowych oraz społecznych i zarządczych standardów. W tym celu Europejski Fundusz Inwestycyjny EFI, zarządzający SIA, w procesie selekcji dobiera odpowiednich menedżerów funduszy spełniających określone kryteria. Przede wszystkim są to osoby, które potrafią osiągnąć wymierny wpływ społeczny i (lub) środowiskowy poprzez realizację właściwych inwestycji w przedsiębiorstwa społeczne, jak również w sposób satysfakcjonujący dokonać ich pomiaru i raportowania. Niezwykle istotne znaczenie ma odpowiedni dobór rentownych przedsiębiorstw społecznych oraz dostarczenie im wsparcia niezbędnego dla rozwoju ich społecznej działalności. EFI dąży zatem do pozyskania wykwalifikowanych i wiarygodnych partnerów z dużym doświadczeniem w finansowaniu efektu społecznego.

Menedżerowie zainteresowani współpracą z EFI jako zarządzający funduszem w ramach SIA są zobligowani do zaprezentowania strategii inwestycyjnej oraz opisu obszaru wpływu, na którym chcieliby się skupić. Konieczne

jest przedstawienie przyczyn i sposobu, w jaki projekt inwestycyjny wpisuje się w bieżące uwarunkowania kształtujące rynek inwestycyjny „social impact” w danym sektorze. Odpowiednio dobrana grupa menedżerów powinna wykazywać zestaw umiejętności potrzebny do realizacji strategii inwestycyjnej, a członkowie powinni się wzajemnie uzupełniać w zakresie know-how oraz posiadanego doświadczenia. Należy również wskazać dowody stabilności zespołu i sprawdzoną zdolność do skutecznej współpracy. W procesie selekcji zespoły zarządzających funduszem powinny również posiadać odpowiednie doświadczenie w kierowaniu przedsiębiorstwami społecznymi w określonym, docelowym obszarze geograficznym, a także wskazać wielkość funduszu oraz udokumentować jego rentowność i stabilność w zakresie zdolności inwestycyjnej. Ocenie podlegają również kwestie prawne, podatkowe i strukturalne funduszy oraz formalne odniesione do relacji pomiędzy udziałowcami funduszu [szerzej: *The Social Impact* 2015].

4.4. Europejska unia rynków kapitałowych wobec dysfunkcji finansowania przedsiębiorstw społecznych

Zaprezentowane wyżej uwagi odniesione do potrzeby dywersyfikacji źródeł finansowania przedsiębiorstw społecznych oraz coraz bardziej wymagającego, w kontekście konkurencyjności, otoczenia wskazują na konieczność większego ich otwarcia się na zewnętrzne źródła zasilania kapitałowego przy wykorzystaniu innowacyjnych instrumentów finansowych, również tych, które dostarcza rynek kapitałowy.

Do najważniejszych czynników determinujących zmiany w funkcjonowaniu omawianych podmiotów w tym zakresie należy współcześnie rozszerzanie i umiędzynarodowienie rynków UE. W Unii Europejskiej istotne znaczenie mają również pogłębiające się procesy integracyjne ukierunkowane na ujednoczenie poszczególnych obszarów integracji, czego przejawem jest koncepcja unii rynków kapitałowych (URK). Istotne w kontekście celu pracy i dotychczasowych ustaleń w kwestii przedsiębiorstw społecznych staje się pytanie o wpływ idei URK na możliwości zasilania kapitałowego omawianych podmiotów.

Po raz pierwszy koncepcja jednolitego rynku kapitałowego została zaprezentowana 15 lipca 2014 roku przez przewodniczącego elekta Komisji Europejskiej Jean-Claude’a Junckera. Opiera się ona na przekonaniu o konieczności utworzenia drugiego filaru finansowania. Skutki kryzysu finansowego 2007–2008, przejawiające się w osłabieniu aktywności gospodarczej, recesji lub stagnacji

gospodarek krajów europejskich, doprowadziły do poważnych problemów wielu instytucji finansowych w Europie [Véron 2012]. Wyzwoliły w konsekwencji potrzebę podjęcia działań ukierunkowanych na wzmocnienie bezpieczeństwa systemu finansowego w Unii Europejskiej, obejmujących utworzenie Europejskiego Systemu Nadzoru Finansowego, Europejskiej Rady ds. Stabilności Finansowej oraz stworzenie i wdrażanie koncepcji unii bankowej dla państw strefy euro [Zaleska 2013; Flejterski i in. 2014, s. 22–101].

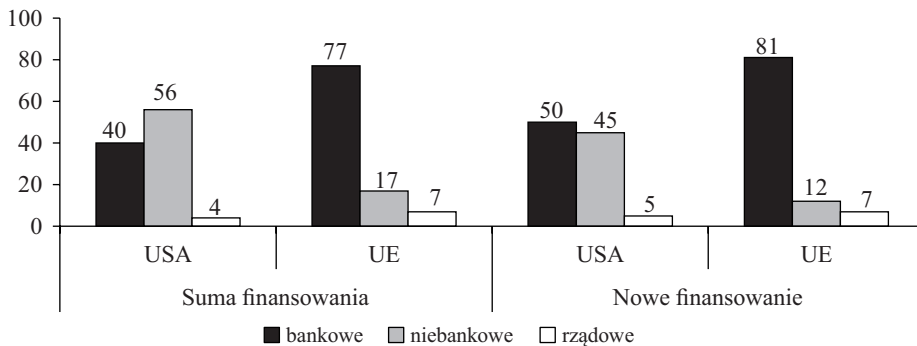
Kryzys finansowy uwydatnił jednocześnie wady nadmiernego polegania na modelu skoncentrowanym na kredytowaniu bankowym i wskazał na konieczność opracowania wiarygodnych źródeł kredytowania pozabankowego, takich jak rynki akcji i obligacji, sekurytyzacja pożyczek od firm ubezpieczeniowych i aktywów menedżerów, *venture capital* czy *crowdfunding* [Draghi 2014].

Reński model finansowy zakładający dominującą rolę banków komercyjnych w procesie gromadzenia i alokacji kapitału pomiędzy podmioty systemu gospodarczego, powiązany z silną regulacją w obszarze kapitałów, nadzoru i ryzyka bankowego (Bazylea III-Dyrektywa CRDIV, Rozporządzenie CRR), zmniejszył skłonność banków do podejmowania ryzyka kredytowego dla przedsiębiorstw [Wierzbka i in. 2014, s. 214; Poliński 2015; Marcinkowska 2009, s. 85].

Odbudowa bazy kapitałowej banków, a także konieczność dostosowania się do zaostrzonych wymogów regulacyjnych, doprowadziły do tego, że kredyt stał się towarem deficytowym i kosztownym [Brown 2015a, s. 5; Marcinkowska 2010, s. 46]. Niezbędne okazało się zatem podjęcie działań zmierzających do stworzenia drugiego filaru jego finansowania – rynku kapitałowego, a zarazem osiągnięcie kolejnego etapu integracji państw w ramach Unii Europejskiej, tj. unii rynków kapitałowych, stanowiącej swego rodzaju przeciwwagę dla dominującego finansowania bankowego. Inaczej niż w Stanach Zjednoczonych, w Europie MŚP w większości finansują się z banków. Firmy europejskie bowiem około 80% swojego finansowania otrzymują za pośrednictwem banków, a niespełna 20% pozyskują z rynków kapitałowych [Davies 2016]. W Stanach Zjednoczonych niniejsza relacja jest odwrotna (por. wykres 35).

Potrzeba zmiany wskazanych wyżej proporcji stała się priorytetem, tym bardziej że mając na uwadze niepewną sytuację w pokryzysowym krajobrazie gospodarczym na świecie skutkującą głębokimi zmianami szczególnie w sektorze bankowym, odpowiedni i stabilny dostęp MŚP do kapitału staje się kluczowym zadaniem w całej Unii Europejskiej. Zapowiedź URK, jako niezwykle ważny element polityki UE, wzbudziła szereg istotnych komentarzy różnych podmiotów, zarówno przed, jak i po opublikowaniu zielonej księgi [Anderson i in. 2015].

Program obejmujący pełną implementację unii rynków kapitałowych w największym skrócie powinien obejmować trzy obszary. Pierwszy z nich odnosi się do strony podaźowej rynku i obejmuje emisję instrumentów rynku



Wykres 35. Struktura źródeł kapitałowego zasilania przedsiębiorstw mikro, małych i średnich w Europie i USA (w %)

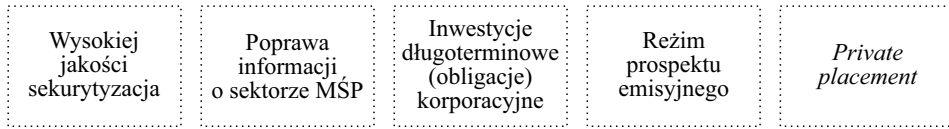
Źródło: Na podstawie [AFME 2015]

kapitałowego, w tym wykorzystanie w większym zakresie „sekurytyzacji wysokiej jakości” (*high quality securitisation*), emisji publicznej i niepublicznej akcji (IPO, *initial public offering*, SPO, *secondary public offering*, *private placement*) oraz papierów dłużnych przedsiębiorstw (obligacji korporacyjnych) i banków (listów zastawnych, obligacji bankowych), a także finansowania społecznościowego (crowdfunding) oraz bezpośredniego (*peer-to-peer*). Kolejny z obszarów (po stronie popytowej) dotyczy inwestowania na rynkach kapitałowych, tj. mobilizacji oszczędności inwestorów indywidualnych zgromadzonych na rachunkach bankowych poprzez ich transfer na rynek kapitałowy.

Warunkiem efektywności tych działań ma być odbudowanie zaufania i zwiększenie transparentności rynków z jednej strony, z drugiej zaś aktywność edukacyjna realizowana na poziomie krajowym i paneuropejskim. Ostatni z obszarów odnosi się do infrastruktury wspierającej działalność transakcyjną i post-transakcyjną w zakresie emisji i handlu na rynkach kapitałowych, obejmujących regulacje w zakresie funkcjonowania centralnych izb i centralnych depozytów papierów wartościowych [European Commission 2015].

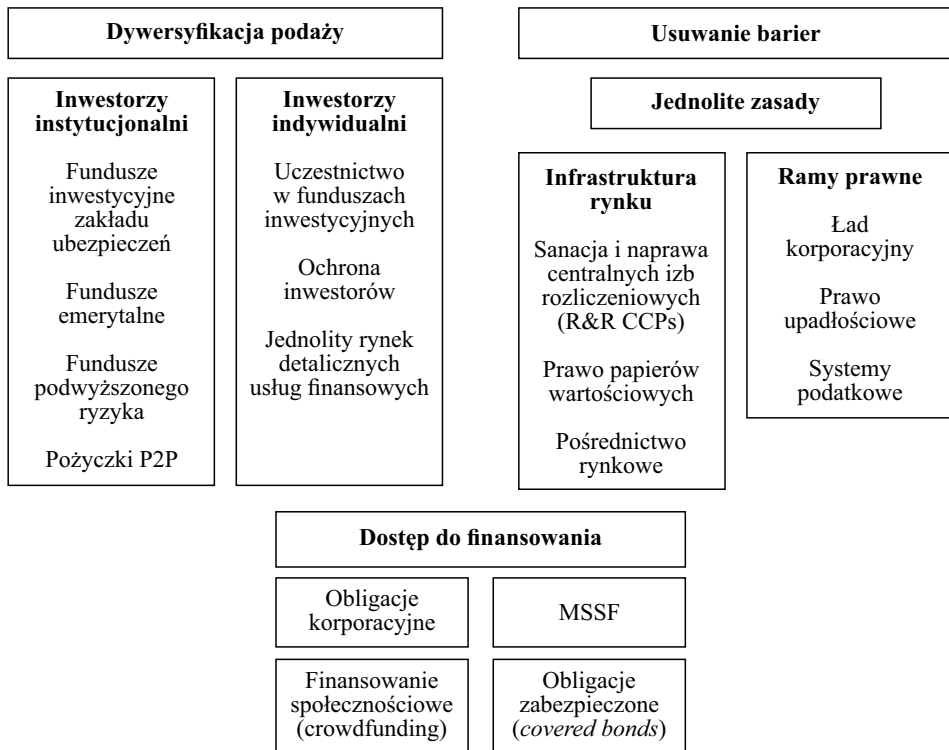
Silniej zintegrowane rynki kapitałowe umożliwiają swobodny przepływ kapitału pomiędzy krajami. Daje to firmom łatwiejszy dostęp do finansowania zagranicznego, a jednocześnie pozwala inwestorom na dywersyfikację swoich portfeli [Kaya 2015, s. 2–20]. Krótkoterminowymi celami URK, jak wcześniej wskazano, jest zwiększenie skuteczności rynków kapitałowych poprzez dopasowanie popytu i podaży oraz dywersyfikację, polepszenie ich efektywności na skutek większej konkurencyjności i obniżenie kosztów oraz poszerzenie zakresu dostępności instrumentów kapitałowych będących efektem ograniczania barier między państwami członkowskimi.

Natomiast w średnim i długim okresie priorytetami europejskiej unii rynków kapitałowych są: poprawa efektywności gospodarowania w Unii Europejskiej



Rysunek 4. Krótkoterminowe cele związane z unią rynków kapitałowych UE

Źródło: Na podstawie [Abascal, Alonso i Pacheco 2015]



Rysunek 5. Średnio- i długoterminowe cele unii rynków kapitałowych

Źródło: Na podstawie [Abascal, Alonso i Pacheco 2015]

poprzez dywersyfikację podaży kapitału ze strony inwestorów indywidualnych i instytucjonalnych, usuwanie barier dotyczących infrastruktury rynku i norm prawnych oraz dostępu do kapitału wszystkich przedsiębiorstw w całej Europie w zakresie różnorodnych i tańszych instrumentów finansowania [Abascal, Alonso i Pacheco 2015].

Wskazane wyżej instrumenty mają służyć zwiększeniu dostępu firm mikro, małych i średnich do kapitału, które w największym stopniu odczuwają efekty zmian w sektorze bankowym. W szczególnej trudnej sytuacji znajdują się przedsiębiorstwa społeczne. Osobliwości tego typu jednostek, jak pisano

wcześniej, sprawiają, że konsekwencją opisanych uwarunkowań kształtujących współczesną politykę kredytową banków jest znikome ich zainteresowanie sektorem omawianych podmiotów.

Z punktu widzenia przedsiębiorstw społecznych europejska unia rynków kapitałowych tworzy perspektywę wielu potencjalnych szans, których wykorzystanie w dużej mierze będzie zależać od skali i zakresu działania przedsiębiorstw społecznych. Większość zaprezentowanych wyżej instrumentów może mieć swoje zastosowanie w działalności podmiotów gospodarki społecznej, głównie działających w formie spółek kapitałowych lub organizacji pozarządowych posiadających udziały w tego typu podmiotach.

Spoleczne obligacje korporacyjne

Odnosząc się do potencjalnych szans rozwoju instrumentów finansowych wspierających sektor przedsiębiorstw społecznych w kontekście powołania unii rynków kapitałowych, warto zwrócić uwagę między innymi na proponowane zmiany w zakresie obligacji korporacyjnych. Rozważa się możliwości zharmonizowania na szczeblu unijnym przepisów dotyczących uzyskiwania i wykonywania tytułów egzekucyjnych związanych z roszczeniami wynikającymi z zabezpieczonych obligacji wprowadzonych do zorganizowanego systemu obrotu w przypadku nieterminowej płatności świadczeń z takich obligacji. Wskazuje się także na konieczność unifikacji regulacji na szczeblu krajowym, umożliwiających wyodrębnienie z masy upadłościowej zabezpieczenia obligacji. Podkreśla się jednocześnie zasadność implementacji odpowiednich zmian proceduralnych, które pozwolą na skrócenie czasu potrzebnego do transgranicznego egzekwowania zabezpieczeń. Ponadto uważa się za pożądane zmiany legislacyjne wprowadzające zharmonizowane zasady rozwiązywania konfliktu praw we wszystkich aspektach przechowywania, nabycia i zbycia papierów wartościowych. Uznaje się w szczególności, że powinny one zwiększyć przejrzystość i pewność w odniesieniu do własności papierów wartościowych stanowiących zabezpieczenie, w tym w kontekście transgranicznym i wielokrotnego ich wykorzystania. Rozważa się również wprowadzenie jednolitej regulacji w zakresie realizacji hipotek i zastawów w UE, głównie w kontekście możliwości realizowania zabezpieczenia przez samego wierzyciela zabezpieczonego, a także by jedynie koszty egzekucyjne mogły być zaspokajane przed wierzytelnością zabezpieczoną [European Financial Kongres 2015].

Takie działania mogłyby skutkować większym zainteresowaniem inwestorów zakupem obligacji, również tych emitowanych przez przedsiębiorstwa społeczne posiadające przedmiotowe zabezpieczenia bez względu na skalę i zakres ich działania. Jak wykazano we wcześniejszych fragmentach książki, praktyka funkcjonowania funduszy pożyczkowych wskazująca na solidność i terminowość spłaty zobowiązań omawianych jednostek może czynić ich walory

atrakcyjnymi pod względem ryzyka. Z kolei w przypadku obligacji wpływu społecznego SIB objęcie gwarancjami skarbu państwa emisji obligacji społecznych, których inicjatorem jest administracja publiczna lub jednostka samorządu terytorialnego powierzająca rozwiązanie wcześniej zidentyfikowanego problemu społecznego, może się przyczynić do wzrostu popytu na dłużne papiery wartościowe krajowych i zagranicznych inwestorów instytucjonalnych pragnących zwiększyć swoją społeczną odpowiedzialność, banków, inwestorów indywidualnych i innych podmiotów³.

Należy się zatem spodziewać, że możliwości emisji społecznych obligacji korporacyjnych przypisane będą głównie przedsiębiorstwom społecznym o silnej pozycji rynkowej, posiadających znaczny potencjał oraz skalę oddziaływania. Lokalnie funkcjonujące przedsiębiorstwa społeczne mogą mieć trudności z korzystaniem z przywilejów pozyskiwania kapitału w formie emisji obligacji korporacyjnych na zunifikowanym rynku kapitałowym. Możliwościami kapitałowego zasilania omawianych jednostek, w tym przede wszystkim społecznych przedsiębiorstw portfelowych w drodze emisji wskazanych instrumentów, powinna sprzyjać opisana wyżej aktywność kwalifikowanych funduszy EuSEF oraz SIA.

Sekurytyzacja wysokiej jakości

Podobne refleksje nasuwają się w odniesieniu do kluczowego projektu URK „sekurytyzacji wysokiej jakości”, której rezultatem miałyby być przede wszystkim podniesienie poziomu przejrzystości, spójności i dostępności informacji o kluczowym znaczeniu dla inwestorów. Sekurytyzacja w koncepcji budowy unii rynków kapitałowych powinna ułatwić emisję produktów sekurytyzowanych oraz umożliwić inwestorom instytucjonalnym przeprowadzenie analizy *due diligence* w odniesieniu do produktów, które odpowiadają ich potrzebom w zakresie dywersyfikacji aktywów, zwrotu i czasu jej trwania [EU Commission 2015b].

U podstaw inicjatywy „sekurytyzacji wysokiej jakości” leży zwiększenie stabilności rynków, którą można osiągnąć poprzez ograniczenie ryzyka systemowego oraz wykorzystanie stabilizujących funkcji centralnych kontrahentów i depozytów papierów wartościowych. Wspomniana wyżej poprawa płynności finansowej może być wynikiem między innymi wzrostu zaufania do papierów emitowanych w procesie sekurytyzacji, np. dzięki wprowadzaniu odpowiednich wymogów jakościowych poprzez określenie grupy sekurytyzacji wysokiej jakości, budowie europejskiego rynku listów zastawnych czy zamkniętych niepublicznych emisji [Anderson i in. 2015].

Niezwykle ważny, obok wielu innych podmiotów uczestniczących w procesie sekurytyzacji, jest udział agencji ratingowych określających stopień jakości

³ Szerzej na ten temat w rozdziale 5.

sekurytyzowanych aktywów. Ocena ta ma znaczenie przy szacowaniu ryzyka inwestycyjnego przez inwestorów i przekłada się bezpośrednio na rentowność zakupionych ABS (*asset-backed securities*) [szerzej: Bielawska 2008, s. 162–164; Lis 2015, s. 153–155; Węclawski 1994, s. 43–51].

W odniesieniu do koncepcji unii rynków kapitałowych wspomniany wyżej projekt powstawania wyspecjalizowanych w segmencie MŚP lokalnych agencji ratingowych może się wprost przełożyć na zwiększenie wykorzystania sekurytyzacji przez sektor silnych ekonomicznie przedsiębiorstw społecznych w Europie, których aktywami jest zainteresowany tzw. „cierpliwy kapitał” [Kornasiewicz 2004, s. 20–22]. Obecnie ta forma pozyskania kapitału charakteryzuje przede wszystkim sektor instytucji finansowych oraz duże korporacje [Janc, Mikołajczak i Waliszewski 2015]. Obniżenie kosztów procesu sekurytyzacji poprzez wprowadzenie zmian, tj. większej dostępności agencji ratingowych, standaryzacji informacji, zmian w zakresie prawa podatkowego i upadłościowego, mogłoby się przyczynić do większej dostępności omawianego instrumentu w sektorze przedsiębiorstw gospodarki społecznej.

Duże znaczenie dla możliwości korzystania z sekurytyzacji przez podmioty gospodarki społecznej będą miały nie tylko niższe nakłady finansowe w wyniku wprowadzenia koncepcji jednolitego rynku kapitałowego, ale także powiązanie tej koncepcji z aktywnością omawianych wyżej funduszy na rzecz przedsiębiorczości społecznej, ukierunkowanych na społeczne przedsiębiorstwa portfelowe. Duże znaczenie pod tym względem będzie miało praktyczne funkcjonowanie Europejskiego Funduszu Przedsiębiorczości Społecznej (Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE), 2013) [PE 2013c]. Z uwagi na specyficzne potrzeby w zakresie finansowania tego typu jednostek, określanych jako kwalifikowalne przedsiębiorstwa portfelowe, wspomniany Fundusz wyróżnia sekurytyzację jako jeden z głównych instrumentów stanowiących ich kwalifikowalne inwestycje.

Powołanie unii rynków kapitałowych może skutkować również zwiększeniem płynności obligacji korporacyjnych oraz wykorzystaniem sekurytyzacji, przede wszystkim poprzez łatwiejszy dostęp do wystandaryzowanej informacji na temat sytuacji finansowej emitentów. Powstawanie wyspecjalizowanych w tym segmencie rynku agencji ratingowych lub wdrażanie innych mechanizmów zapewni analityczną ocenę ich wiarygodności ekonomicznej [Bavoso 2015]. Podkreśla się bowiem konieczność stworzenia lokalnych agencji ratingowych, biegłych w zakresie szacowania i oceny kondycji ekonomicznej podmiotów o niewielkiej skali wytwarzania. Brak synchronizacji pokryzysowych regulacji rynków finansowych na szczeblu UE z lokalnym nadzorem stał się bowiem jednym z kluczowych obszarów zainteresowania Unii Europejskiej [Ferran 2011]. Wprowadzenie obowiązkowej ewaluacji ich sytuacji ekonomicznej przez niezależnych analityków przyczyniłoby się do poprawy transparentności

oraz wiarygodności rynku społecznych obligacji korporacyjnych czy aktywów sekurytyzowanych, a w rezultacie do zwiększenia bazy inwestorów i poprawy płynności rynku [Lannoo 2015]. Wobec rosnącego zainteresowania tych ostatnich działalnością przedsiębiorstw społecznych w krajach Unii Europejskiej oraz lokalnego charakteru agencji ratingowych rynek obligacji korporacyjnych może się okazać bardziej przystępny dla podmiotów społecznych o znacznym potencjale funkcjonowania.

Europejska platforma informacyjna

W kontekście dostępności pozyskiwania kapitału przez przedsiębiorstwa społeczne ciekawe wydają się rozważania wokół unii rynków kapitałowych dotyczącej budowy jednolitej, europejskiej platformy informacyjnej, na której byłyby dostępne raporty w językach angielskim i ojczystym, publikowane przez niewielkie podmioty. Dużą rolę w tym zakresie mogą odegrać również same przedsiębiorstwa. Poprzez udostępnianie oraz regularne i bezzwłoczne aktualizowanie informacji na swoich stronach internetowych uzyskałyby one możliwość kształtowania prawidłowych relacji inwestorskich. Podkreśla się także możliwość wypracowania ogólnych standardów informacyjnych w całej Unii Europejskiej, wskazując jednocześnie na zagrożenia takiego podejścia. Nadmierna ich standaryzacja bowiem może przynieść efekt przeciwny do zamierzonego, tj. zubożenie zasobu informacji dostępnych dla inwestorów. Z tego względu największy nacisk powinien być położony na przekazywanie informacji pozwalających na prawidłową ocenę ryzyka inwestycyjnego. Pozostałe obszary działalności emitentów mogą natomiast mieć bardziej zindywidualizowany charakter.

Poczynione wyżej uwagi mają szczególne znaczenie dla przedsiębiorstw, w których działalność jest wpisana misja społeczna. Specyfika ich funkcjonowania ogniskująca się na rozwiązywaniu najczęściej lokalnych lub regionalnych problemów w sferze społecznej wymaga znajomości uwarunkowań kształtujących środowisko, w którym działają tego typu jednostki, a zarazem szczególnego rodzaju ryzyka z nim związanego. Różnorodność i odmienność problemów społecznych w poszczególnych krajach europejskich pozwala wnioskować, że standaryzacja informacji przekazywanych inwestorom nie będzie korzystna dla tego typu jednostek oraz będzie stwarzać zagrożenie zniekształcania obrazu ich funkcjonowania w oczach rzeczywistych i potencjalnych nabywców np. obligacji społecznych. Powyższe ograniczenia nie pojawią się w przypadku przedsiębiorstw społecznych o szerokim zasięgu oddziaływania.

Na uwagę zasługują również działania mające na celu ułatwienie dostępu do informacji o przedsiębiorstwach emitentach inwestorom z różnych krajów [Anderson i inni 2015]. Użytecznym narzędziem takiego działania mogłaby być centralna baza informacji zarządzana przez centra lokalne. Podmioty gospodarcze ekonomii społecznej miałyby szanse łatwiejszego dotarcia do inwestorów.

Jednak konieczne jest skonfrontowanie omawianych obowiązków informacyjnych z europejskim standardem dotyczącym mierzenia oddziaływania społecznego (*social impact*), powstałego w wyniku prac grupy doradczej GECES zajmującej się problematyką przedsiębiorczości społecznej. Standard ten odnosi się nie tylko do przedsiębiorstw społecznych, ale również do publicznych i prywatnych podmiotów finansujących szeroki obszar działalności społecznej.

Social venture capital

Proponowane uregulowania związane z koncepcją unii rynków kapitałowych powinny również pozytywnie wpłynąć na możliwości pozyskiwania finansowania przez przedsiębiorstwa społeczne z funduszy *venture capital*, w tym dedykowanych podmiotom społecznym o większym zakresie działania – *social venture capital* (SVC)⁴. Konsekwencje wprowadzenia zasygnalizowanych wyżej zmian mogą mieć charakter wielowymiarowy. Szersze możliwości wyjścia inwestorów społecznych z inwestycji poprzez transakcje IPO na jednolitym rynku kapitałowym stanowiłyby dla nich silniejszą motywację do podejmowania ryzyka [Pagano, Röell i Zechner 2002, s. 57]. IPO odbywają się zwykle na giełdach krajowych. Zwłaszcza mniejsze firmy silnie faworyzują lokalne giełdy – zjawisko „stronniczości domu” [Tesar i Werner 1995, s. 14]. Inwestorzy, ujawniając preferencje dla akcji ze swoich krajów, mają tendencję do ograniczania inwestycji na innych niż rodzime rynki kapitałowe [Kang i Stulz 1997, s. 46].

Ponadto fundusze *social venture capital* uzyskiwałyby łatwiejszy, tańszy i szerszy dostęp do informacji o podmiotach gospodarki społecznej, co mogłoby się przyczynić do zintensyfikowania transakcji kapitałowych. Społeczne fundusze podwyższonego ryzyka miałyby również większe możliwości pozyskania kapitału, co prawdopodobnie zaowocowałoby bardziej wzmożoną ich aktywnością na wszystkich etapach funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych zainteresowanych wprowadzaniem innowacji społecznych o szerokim zakresie oddziaływania.

Istotnym rozwiązaniem w zakresie bezpośredniego wsparcia funduszy SVC w związku z ujednocnieniem rynków kapitałowych jest również systemowe i równoprawne włączenie jednostek inwestycyjnych tych funduszy do spektrum dostępnego instrumentarium inwestycyjnego rynku funduszy emerytalnych i ubezpieczeniowych, a także koinwestycje z SVC zasilanymi środkami publicznymi wyłącznie na zasadach rynkowych.

Podobnie jak w przypadku sekurytyzacji, społeczne fundusze ryzyka mają być przedmiotem dokapitalizowania ze strony omawianych we wcześniejszej części rozdziału EuSEF i SIA, inwestujących w społeczne przedsiębiorstwa portfelowe. Ponadto interesującym rozwiązaniem zachęcającym inwestorów

⁴ Zobacz szerzej w rozdziale 5.

instytucjonalnych zarządzających aktywami SVC o dużej wartości do długoterminowych, innowacyjnych inwestycji społecznych mogłoby się okazać stworzenie możliwości lub zniesienie barier inwestowania w te segmenty rynku w sposób pośredni poprzez zakup udziałów w podmiotach typu SVC. Z uwagi na specyfikę np. polskiego rynku funduszy *venture capital*, tj. niższą niż w innych krajach wartość zarządzanych aktywów, zmiany tego rodzaju kreowałyby szersze możliwości działania funduszom wysokiego ryzyka – VC, w tym ich społecznym odpowiedników.

Finansowanie społecznościowe

Finansowanie społecznościowe może dostarczać wielu korzyści innowacyjnym przedsiębiorstwom społecznym, w szczególności działającym lokalnie oraz na wczesnych etapach rozwoju. Przejawiają się one głównie w elastyczności tego rodzaju instrumentu, zaangażowaniu społeczności lokalnych oraz różnorodności form finansowania⁵. Komisja Europejska stoi na stanowisku, że finansowanie społecznościowe charakteryzuje rzeczywisty potencjał pod względem zasilania kapitałowego między innymi dla działalności przedsiębiorstw społecznych, w przypadku których dostęp do innych form finansowania jest utrudniony.

Komisja Europejska dostrzega jednak liczne wyzwania stojące przed finansowaniem społecznościowym. Odnoszą się one głównie do braku transparentności obowiązujących przepisów, przede wszystkim w zakresie finansowania udziałowego: „Zakres problemów jest zróżnicowany, począwszy od braku świadomości i zrozumienia, poprzez wyzwania w zakresie ochrony praw własności intelektualnej, obawy związane z nadużyciami finansowymi i ochroną konsumentów, a skończywszy na kwestiach niepewności prawa i uciążliwych wymogach regulacyjnych” [KE 2014 s. 3].

Mimo że w niektórych krajach powstają już regulacje prawne bądź zestawy wytycznych w tym zakresie, Komisja wskazuje na problemy i zagrożenia, jakie może rodzić różnorodność podejść legislacyjnych w poszczególnych krajach. Z jednej strony działania te mogą ograniczyć rozwój finansowania społecznościowego, z drugiej zaś zbyt liberalne strategie polityczne mogą determinować pojawienie się pewnych zagrożeń dla inwestorów oraz podważenie wiary i zaufania do crowdfundingu. Komisja europejska gromadzi zatem informacje na temat stosunku branży do ujawniania informacji i stanowisk państw członkowskich wobec wspomnianych regulacji. Wstępne wyniki wskazują, że zróżnicowane podejścia krajowe w tej kwestii zachęcają do finansowania społecznościowego prowadzonego lokalnie, jednak nie zawsze są ze sobą zgodne w kontekście transgranicznym.

⁵ Szerzej na ten temat w rozdziale 5.

Lokalny charakter finansowania społecznościowego sprawia bowiem, że ewentualne objęcie tej działalności regulacjami unijnymi nie przyczyni się do jego upowszechniania w znacznym zakresie. Przedstawione uwagi pozwalają zatem wnioskować, że spostrzeżenia Komisji nie wpłyną ujemnie na możliwości finansowania przedsiębiorstw społecznych za pomocą crowdfundingu w wyniku wprowadzenia jednolitych zasad jego funkcjonowania. Z tego względu należy sądzić, że państwa Unii Europejskiej nie powinny ingerować w realizację projektów, w których finansowanie jest pozyskiwane na zasadach finansowania społecznościowego. Ewentualne regulacje o charakterze ogólnoeuropejskim powinny się ograniczyć do prowadzenia mechanizmów dodatkowej ochrony zagranicznych inwestorów, co w sytuacjach zagrożenia ich interesów dawałoby im możliwość korzystania z lokalnych instrumentów prawnych dochodzenia własnych roszczeń. W odniesieniu do polskiego sektora przedsiębiorstw społecznych większe poczucie bezpieczeństwa wyżej wskazanych uczestników finansowania mogłoby przyczynić się do ich wzmożonego zainteresowania inwestycjami w rozwój grupowych form gospodarowania.

Oprócz propagowania finansowania społecznościowego poprzez podnoszenie świadomości i budowanie zaufania istotnym bodźcem zwiększającym możliwości kapitałowego zasilania przedsiębiorstw społecznych dzięki crowdfundingowi jest propozycja finansowania łączonego – ze środków publicznych i prywatnych. Może się ono okazać szczególnie ważne dla omawianych podmiotów. Wielkość finansowania społecznościowego jest nadal ograniczona, a jego znaczenie w skali rynku kapitałowego pozostaje marginalne [KE 2014b].

Mimo że trudno się spodziewać, że crowdfunding przyczyni się do rozwiązania zasadniczych problemów związanych z dostępem przedsiębiorstw społecznych do kapitału, zasadne jest stworzenie możliwości finansowania ze środków publicznych w połączeniu z kapitałem społecznościowym zarówno na poziomie krajowym, jak i Unii Europejskiej. Ingerencja następowalaby wyłącznie w uzasadnionych przypadkach, w których można wykazać niedoskonałość rynku. Stworzyłoby to szczególne szanse dla przedsiębiorstw społecznych, które, jak wielokrotnie wskazywano, w szczególnie silny sposób odczuwają brak kapitału. Pomoc publiczna mogłaby przyjąć na przykład formę gwarancji kredytowych na transakcje społecznościowego udzielania pożyczek lub bezpośrednio do platform finansowania społecznościowego, na których byłby odrębnie wyeksponowany sektor podmiotów gospodarki społecznej.

Powyższe uwagi można odnieść do uzasadnienia Komisji Europejskiej w kwestii zasad pomocy państwa w zakresie finansowania ryzyka. Rozszerzają one zakres kwalifikujących się do wsparcia przedsiębiorstw o MŚP, małe spółki o średniej kapitalizacji i innowacyjne firmy o średniej kapitalizacji. Nowe regulacje służyłyby ułatwieniu dostępu do finansowania firmom, które – mimo że są rentowne – stają w obliczu niedoskonałości rynku w zakresie zasilania

kapitałowego. Wskazuje się równocześnie, że wszelka pomoc publiczna musi być zgodna z regułami konkurencji, a w szczególności z zasadami pomocy państwa mającymi zastosowanie do finansowania ryzyka. Reguły finansowania ryzyka odnoszące się do alternatywnych platform obrotu mogą analogicznie mieć zastosowanie do określonych rodzajów platform finansowania społecznościowego [KE 2014].

W rozważaniach na temat powołania europejskiej unii rynków kapitałowych w kontekście możliwości finansowania przedsiębiorstw społecznych warte uwzględnienia wydają się preferencje podatkowe, na przykład zwolnienie lub obniżenie stawki podatku od zysków kapitałowych w przypadku dochodów z inwestycji w walory omawianych jednostek, a także wprowadzenie innych zachęt podatkowych, w tym degresywnej stawki podatkowej uzależnionej od długości utrzymywania aktywów. Rozwiązania takie mogą stanowić ważny czynnik rozwoju rynku inwestorów społecznych w Polsce.

Doświadczenia związane z ubieganiem się o pomoc publiczną przez przedsiębiorstwa mikro, małe i średnie pokazują, że bezzwrotna pomoc finansowa zawsze jest wyżej ceniona przez przedsiębiorców w porównaniu z instrumentami zwrotnymi. Niemniej jednak dotychczasowe efekty pilotażowego programu pożyczkowego wskazują, że wśród przedsiębiorstw społecznych istnieje również znaczne zapotrzebowanie na zwrotne narzędzia finansowe. Może to świadczyć o rosnącej odpowiedzialności tego typu jednostek za dokonywane przedsięwzięcia inwestycyjne, wymagające z jednej strony poniesienia wkładu własnego, z drugiej zaś perspektywicznego podejścia do planowania zadań rozwojowych omawianych podmiotów, czego wyrazem jest konieczność spłaty pożyczki w określonym czasie.

W kontekście nowej perspektywy finansowej na lata 2014–2020 oraz wyżej wskazanych uwag powstaje pytanie, jaki model interwencji jest optymalny dla przedsiębiorstw społecznych zarówno pod względem kierunków, jak i formy wsparcia. W odniesieniu do tego ostatniego z pewnością krótki okres dostępu wskazanych wyżej jednostek do instrumentów zwrotnych utrudnia jednoznaczną odpowiedź na to pytanie. Korzystanie przez przedsiębiorstwa społeczne ze zwrotnych i bezzwrotnych instrumentów przewidzianych w już przyjętych oraz finalizowanych programach, a także ustawowe nadanie statusu przedsiębiorstwom społecznym stanowi niezwykle istotną kwestię z punktu widzenia zasygnalizowanej wyżej efektywności absorpcji funduszy strukturalnych Unii Europejskiej dostępnych w programowaniu 2014–2020. Pojęcie przedsiębiorstwa społecznego jest stosowane przede wszystkim w wytycznych programu operacyjnego Wiedza edukacja rozwój. PO WER stanowi podstawę wykorzystania

w Polsce środków Europejskiego Funduszu Społecznego w latach 2014–2020 oraz regionalnych programów operacyjnych dla przedsiębiorstw społecznych będących jednymi z najważniejszych potencjalnych beneficjentów tych programów i ich znaczenia w finansowym zasilaniu przedsiębiorstw społecznych w Polsce.

Jednak fundusze europejskie nie są narzędziem, na którym powinno się opierać kierunek rozwoju przedsiębiorstw społecznych w Polsce. W horyzoncie długookresowym istotne jest uniezależnienie przedsiębiorstw społecznych od przeważającej obecnie pomocy publicznej i stworzenie im warunków do dynamicznego wzrostu, a zarazem poszerzenia skali ich społecznego oddziaływania. Takie wnioskowanie potwierdzają niepokojące – szczególnie dla Polski – zjawiska w drugiej dekadzie XXI wieku, przede wszystkim związane ze spadkiem poparcia społecznego dla Unii Europejskiej w większości państw członkowskich [zob. szerzej: Pew Research Center 2014]. Znamienne dla polityki spójności UE może się okazać również wystąpienie z Unii Europejskiej Wielkiej Brytanii. Prawdopodobnie w latach 2014–2020 polityka ta będzie kontynuowana zgodnie z wynegocjowanymi z Komisją Europejską programami i Umową partnerstwa oraz obowiązującymi przepisami europejskiego i polskiego prawa. Z wysokim prawdopodobieństwem należy się także spodziewać, że wielkość środków finansowych dostępnych dla Polski w ramach polityki spójności w programowaniu 2014–2020 roku, pozostanie niezmienną. Została ona bowiem określona w Umowie partnerstwa przyjętej decyzją Komisji Europejskiej CCI 2014PL16M8PA001 w dniu 23 maja 2014 roku, podobnie jak opisane w niniejszym rozdziale programy operacyjne. Potrzeba istnienia przedsiębiorstw społecznych z oczywistych względów wykracza jednak poza 2020 rok. Z tego względu konieczne jest zwrócenie uwagi na instrumenty zasilania kapitałowego omawianych jednostek z szerszej – globalnej perspektywy, skupiając się na rynku prywatnych inwestorów społecznych tworzących realną alternatywę dla bezpośredniego wsparcia z krajowych i zagranicznych środków publicznych. Badania autora na ten temat zostały zaprezentowane w kolejnym, piątym rozdziale.

Rozdział 5

INSTRUMENTY KAPITAŁOWEGO ZASILANIA PRZEDSIĘBIORSTW SPOŁECZNYCH W UKŁADZIE GLOBALNYM

Wzrastające od lat osiemdziesiątych ubiegłego wieku powiązania w gospodarce światowej znajdują między innymi odzwierciedlenie w zwiększeniu dyfuzji technologii, wymiany handlowej, we wzrastającym przepływie inwestycji bezpośrednich czy kapitału. Pogłębiające się zależności pomiędzy poszczególnymi krajami w zglobalizowanym świecie generują zarazem obawy, szczególnie odnośnie do ich wpływu na kierunki i dynamikę dokonujących się gospodarczych i społecznych przemian strukturalnych w poszczególnych państwach [Lee i Vivarelli 2006, s. 2]. Globalizację, jak wskazano w rozdziale drugim, można bowiem traktować jako skomplikowany zbiór procesów często działających przeciwstawnie. Z jednej strony w swej warstwie ekonomicznej powoduje ona wzrost jakości wyrobów i usług, spadek kosztów produkcji, pobudza eksport, stwarza lepsze warunki dla inwestycji zagranicznych, rodzi większy dostęp do nowoczesnych technologii i informacji, a także stwarza warunki rozwoju globalnych rynków i narzędzi finansowych ułatwiających zawieranie transgranicznych operacji, a tym samym pobudzających dynamikę wzrostu przedsiębiorczości [Giddens 2010, s. 11]. Z drugiej strony można zauważyć negatywne odzwierciedlenie globalizacji w sferze społecznej, a nawet w realiach gospodarki światowej, co coraz częściej zaczyna przejawiać się, szczególnie w krajach słabiej rozwiniętych, między innymi w rozszerzaniu się obszarów bezrobocia, nędzy, głodu, poczuciu mniejszej kontroli nad swoim życiem [UNDP 1999, s. 98–110]. Ujemne skutki wzajemnych powiązań międzynarodowych ulegają szczególnie nasileniu w obliczu poważnych zawirowań na rynkach finansowych, czego przejawem jest zjawisko finansyzacji gospodarki [Ratajczak 2014, s. 259–270].

Gospodarka zdominowana kapitałowymi zależnościami wygenerowała skomplikowany system z wieloma zmiennymi i zbyt małą ilością reguł. Zglobalizowane rynki finansowe oderwały się od gospodarki realnej, a także systemu produkcji i konsumpcji, który można określić zrównoważonym oraz odpowiedzialnym. Najnowsza historia wskazała na niebezpieczeństwa wynikające

z naginania lub łamania przez instytucje finansowe zasad uwzględniających wpływ na ludzi i środowisko [Flejterski i in. 2012, s. 71]. Nie oznacza to, że działanie współczesnego społeczeństwa powinno być ukierunkowane na odrzucenie korzyści będących konsekwencją pozytywnych zjawisk globalizacji zachodzących w gospodarce i finansach. Odpowiedzialność i świadomość zagrożeń jednak wyzwala potrzebę przeprowadzenia procesu koniecznych zmian oraz nowej dynamiki w gospodarce, z wykorzystaniem dotychczasowych zdobyczy cywilizacyjnych.

Ograniczenie wskazanych negatywnych społecznych skutków globalizacji, w tym zdominowanych spekulacyjnym charakterem rynków finansowych, należy łączyć z rozwojem przedsiębiorstw społecznych, w których wypracowana nadwyżka finansowa nie stanowi wartości nadrzędnej, lecz służy realizacji celów społecznych. Jak wielokrotnie wskazywano, tworzą one m.in. miejsca pracy osobom w trudnej sytuacji życiowej i stanowią realną alternatywę dla osób wyalienowanych, szczególnie przez procesy globalizacyjne.

Dla rozwoju omawianych podmiotów konieczny jest jednak kapitał umożliwiający im funkcjonowanie w konkurencyjnym otoczeniu. Dostępność źródeł finansowania warunkuje możliwość wypracowania systemu, w którym instytucje i inwestorzy poszukujący sposobności inwestowania w odpowiedzialne i zrównoważone inicjatywy mają alternatywę wobec obecnie dominujących na rynku instrumentów. System ten powinien z jednej strony wspierać promowanie aktywności gospodarczej i samodzielności ekonomicznej, z drugiej zaś służyć ogólnemu dobrobytowi i poszanowaniu zasad społecznych i demokratycznych.

5.1. Banki etyczne w finansowaniu przedsiębiorstw społecznych

W niniejszym rozdziale „banki społeczne” są traktowane jako instytucje, które realizują etyczne, społeczne, zrównoważone, ekologiczne lub inne, tworzące „dodaną wartość społeczną”, cele w ramach podstawowej strategii biznesowej. Uwzględniono również banki z religijną afiliacją, które posiadają kodeks etyczny i angażują się w ochronę środowiska lub dokonywanie zmian w swoim modelu biznesowym. Istotny jest fakt, że literatura nie wskazuje jednoznacznej terminologii omawianego typu bankowości [Karl 2015; Institute 2011; Lynch 1991; Thompson i Cowton 2001, s. 145–155; Alsina 2002; Kendric 2004; Barbu i Vintilă 2007, s. 20–34; Buttle 2008, s. 2097–2113]. Często terminy „etyczne”, „społeczne”, „zrównoważone” czy „alternatywne” są wykorzystywane w celu omówienia tych samych banków. Z tego względu autor traktuje powyższe okre-

ślenia jako synonimy. Podobny pogląd prezentują S. Weber i O. Remer [2011, s. 2], którzy definiują bankowość społeczną jako „banki, których celem jest pozytywny wpływ na ludzi, środowisko i kulturę”.

Od lat 30. XX wieku sektor bankowy, który pierwotnie miał silne konotacje społeczne (spółdzielcze kasy oszczędnościowe, banki wzajemne, itd.), stopniowo zatracił swój oryginalny aspekt etyczny. Dopiero w latach 60.–70., wraz z rozwojem ruchu obywatelskiego, można zaobserwować narodziny banków etycznych, określanych także jako alternatywne lub społeczne. Ich celem jest osiągnięcie pozytywnego wpływu społecznego lub ekologicznego w procesie gromadzenia i wykorzystywania kapitału, inwestując w nowe działania, takie jak: rolnictwo ekologiczne, odnawialne źródła energii, podmioty ekonomii społecznej, w tym przedsiębiorstwa społeczne, czy tzw. uczciwy handel (*fair trade*) [Weber i Remer 2011, s. 2–3]. Banki etyczne silniej reagują nie tylko na potrzeby tych podmiotów, które są wykluczone z powszechnego systemu bankowego, ale także oszczędzających i inwestorów, nadając społeczny kierunek lokowania przez nich oszczędności. L. San-Jose, Retolosa i Gutierrez-Goiria [2011, s. 151–173] uznają, że cechą bankowości etycznej jest dążenie do gospodarczego i społecznego zysku, czyli działalność tych instytucji posiada podwójny wymiar.

Należy podkreślić, że banki alternatywne są instytucjami finansowymi w rozumieniu Ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (tekst jednolity: Dz.U., z 2012 r., poz. 1376 z późn. zm.), a więc stanowią osoby prawne utworzone zgodnie z przepisami obowiązujących ustaw, działające na podstawie zezwoleń uprawniających do wykonywania czynności bankowych obciążających ryzykiem środki powierzone pod jakimkolwiek tytułem zwrotnym.

Jedną z odmian bankowości etycznej jest bankowość proekologiczna (*green banking*), której genezy należy upatrywać przede wszystkim w odmowie ratyfikacji protokołu z Kioto przez Stany Zjednoczone oraz coraz bardziej popularnej w teorii efektu cieplarnianego i globalnego ocieplenia. Ponadto wiele firm odkryło możliwości osiągnięcia ponadprzeciętnych dochodów z produkcji wyrobów i oferowania usług proekologicznych [Dziawgo 2010, s. 55–158; Flejterski 2010, s. 115–119]. Rosnąca świadomość ekologiczna wśród klientów banków stanowiła dodatkowy impuls dla rozwoju omawianego typu bankowości. Spośród „zielonych banków” na szczególną uwagę zasługuje amerykański Umpqua Bank, który w 2003 roku zaproponował swoim klientom tzw. zielone konta. Całość uzyskanego przez klienta oprocentowania jest przeznaczona na wybraną lokalną organizację charytatywną wspierającą ekologię. Innym przykładem jest brytyjski Co-Operative Bank. W imieniu swoich klientów korzystających z kredytu hipotecznego dokonuje on darowizn na rzecz inicjatyw ochrony środowiska w ramach tzw. zielonych hipotek. Z kolei grecki Piraeus Bank wdrożył system zarządzania środowiskowego, dzięki któremu monitoruje zużycie wody, prądu, papieru, energii itp. [Paxford 2009, s. 34–36].

Ciekawa jest odmiana bankowości etycznej – bankowość islamska. Stanowi ona próbę połączenia efektywności kapitalizmu, odpowiedzialności socjalizmu oraz przestrzegania prawa koranicznego. Sprzeciwia się niesprawiedliwości społecznej i wyzyskowi, neguje spekulację, tezauryzację, monopolizację w zakresie szkodliwym dla społeczeństwa, zmowy pośredników i producentów i wszelką działalność noszącą znamiona lichwy [Włodarczyk 2013, s. 113–114; Bourkhis i Nabi 2013, s. 68–77; Hasan i Dridi 2011, s. 163–200]. Osobliwością bankowości islamskiej, odróżniającą ją od konwencjonalnej, jest cel działalności, który nie jest ukierunkowany wyłącznie na maksymalizację zysku, lecz również na dążenie do pomnażania majątku swoich klientów [Al-Kabir 2010, s. 48]. Ponadto w bankowości islamskiej niedopuszczalne są inwestycje w przedsiębiorstwa czy projekty nieakceptowalne, tj. przemysł zbrojeniowy, tytoniowy, alkoholowy, hazard czy pornografia.

Dzięki współcześnie rozwijającej się bankowości etycznej banki mają szansę stopniowego powrotu na ścieżkę, na której zatrzymały się na początku XX wieku, stając się jednocześnie narzędziem rozwoju dla nowych inicjatyw społecznych i środowiskowych. Niewątpliwie droga ta biegnie obecnie w przeciwnym kierunku do tej, po której podążają współczesne banki komercyjne, silnie zorientowane na wykorzystywanie dźwigni finansowej w celu maksymalizowania zysków, przyczyniające się do nadmiernej finansjalizacji gospodarki i tworzenia warunków dla powstawania kryzysów [Köhler 2010]. Przykładem takiej polityki sektora bankowego może być załamanie rynków finansowych po upadku banku Lemans Brothers. Konsekwencje turbulencji w systemie bankowym w realnych gospodarkach państw prawie na całym świecie są nadal odczuwalne, stanowią tło dla wysokiego bezrobocia, niskiego poziomu aktywności przedsiębiorstw, zadłużenia i niezrównoważonych finansów publicznych w wielu krajach.

Kryzys finansowy stworzył jednocześnie warunki dla debaty publicznej odnośnie do kształtu i sposobów funkcjonowania współczesnych rynków finansowych, kreując jednocześnie klimat dla zmian wynikających z konieczności radzenia sobie w zmieniającym się środowisku [Benedikter 2011; Dziawgo 2011, s. 10–12]. Wprowadzane regulacje bankowe są coraz bardziej skoncentrowane na konieczności poprawy jakości systemu bankowego w celu wsparcia gospodarki realnej. U podstaw tego wysiłku zauważalny jest powrót do korzeni bankowości opierającej się na tradycyjnych miarach siły kapitałowej i płynności, mimo że wielu przedstawicieli branży bankowej kontestuje taki kierunek zmian, stojąc na stanowisku, że doprowadzą one do spadku poziomu kredytowania realnej gospodarki [Hoenig 2013; Flejterski 2012, s. 44].

W okresie kryzysu finansowego szczególnie silnie została zauważona sprawność i rzetelność bankowości etycznej, której rolą jest promocja społecznego włączenia, zrównoważonego wzrostu, rozwoju ekonomii i przedsiębiorczości

społecznej, a także podnoszenie świadomości roli pieniądza i zawodności gospodarki opartej na krótkoterminowym osiągnięciu zysku jako jedyne go celu. Łączy się tu racjonalność ekonomiczną z racjonalnością gospodarowania, czego efektem jest systematyczne podnoszenie efektywności ekonomicznej i doskonalenie jakości życia społeczeństwa [Korenik 2013, s. 317; Fessmann 2013, s. 89–106].

Według C. Cowton i P. Thompsona [1999] bankowość etyczna skupia się na podwójnych zobowiązaniach – społecznych i ekonomicznych. Zdaniem S.M. Rodrigueza i M.J. Cabaleiro [2007], może ona przyjmować skrajnie odmienną strategię działania – od całkowicie dobroczynnej, opartej na podejściu wyłącznie społecznym i etycznym, do bazującej wyłącznie na aspektach finansowych. Wydaje się jednak, że „inicjatywy bankowości etycznej pragną się różnić od bankowości konwencjonalnej” [Cowton i Thompson 1999, s. 4]. Y. Edery [2006, s. 82–100] wprowadza „kryterium demarkacyjne” (*demarcation criterion*), skoncentrowane na jakości kształtowania aktywów. Kryterium to determinuje możliwość ustalenia jakościowych różnic, które odnoszą się do ogólnego zachowania banków, gdyż większość z nich wprowadza etyczne zasady związane ze sposobem, w jaki rozdysponowują one zyski w różnych działaniach, a nie tylko w kategoriach wykorzystania depozytów. Ponadto można wyróżnić trzy inne ważne kryteria świadczące o odmienności bankowości etycznej w stosunku do komercyjnej: kryterium przejrzystości, alternatywnego zarządzania, ryzyka (gwarancji) oraz uczestnictwa. Priorytetem etycznej bankowości jest rozwój społeczny. To założenie determinuje jednak zdolność do podejmowania ryzyka, ponieważ trudno pogodzić finansowanie projektów społecznych z potrzebą uzyskania przez bank adekwatnych zabezpieczeń majątkowych, które są wymagane przez tradycyjne banki. Następnie w bankowości etycznej proponuje się rozwój alternatywnych systemów gwarancji (nieopartych na dziedzicznych zabezpieczeniach), aby umożliwić umieszczenie aktywów w projektach społecznych, które nie mogą być zabezpieczone przez tradycyjne instrumenty gwarancyjne (hipoteka na nieruchomości, zabezpieczenia osobiste). Banki etyczne starają się zatem odróżnić się od reszty instytucji finansowych, koncentrując się na celach społecznych, przejrzystości informacji, kreowaniu wartości społecznej poprzez lokowanie aktywów i czynny udział wszystkich zainteresowanych stron w procesie decyzyjnym oraz na typologii gwarancji, które są wymagane.

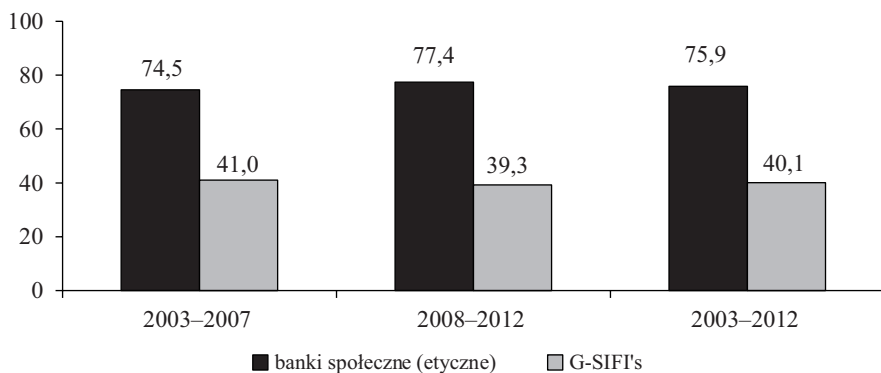
Wyżej wskazane uwagi znajdują swój wyraz w przeprowadzonych przez GABV (The Global Alliance for Banking on Values)¹ badaniach, na których podstawie dokonano analizy zagregowanych danych finansowych wszystkich banków etycznych zrzeszonych w sieci oraz banków komercyjnych (G-SIFI's)².

¹ GABV to sieć banków współpracująca w celu promowania bankowości etycznej.

² Przedstawione dane odnoszą się do uśrednionych wskaźników banków komercyjnych zakwalifikowanych według stanu na 31.12.2012 roku jako najistotniejsze dla całego (globalnego)

Badania obejmowały dane z lat 2003–2013, ujęte w trzech cyklach. Pierwszy z nich dotyczył lat przedkryzysowych 2003–2007, kolejny odnosił się do okresu przełomowego (pokryzysowego) 2008–2012, natomiast trzeci obejmował cały ponaddziesięcioletni okres, czyli lata 2003–2010. Przyjęty okres badawczy ujmujący umowną datę ujętą jako początek kryzysu finansowego – upadek Lehman Brothers w 2008 roku – pozwolił uchwycić dwie bardzo różne epoki dla systemu bankowego.

Stopień, w jakim bank finansuje gospodarkę realną, w największym uproszczeniu wynika z tej części aktywów bilansu, które są przeznaczone do udzielania kredytów [Pyka, Cichorska i Cichy 2012]. Dokonując na przykład porównania wskaźnika prezentującego wartość udzielonych kredytów do aktywów ogółem, jego poziom dla banków zrównoważonych jest prawie dwukrotnie wyższy od G-SIFI's i pozostaje kluczowy dla ich działalności. W latach 2008–2012 udział w bilansie aktywów poświęconych akcji kredytowej banków zrównoważonych wzrósł o prawie 3% w porównaniu do przedkryzysowych lat 2003–2007. W tym samym czasie analizowany indeks spadł o prawie 2% dla banków komercyjnych (G-SIFI's). W latach 2003–2012 omawiany wskaźnik reprezentujący banki zrównoważone wynosił niecałe 76%. Warto jednak zwrócić uwagę, że w okresie kryzysowym był najwyższy (77,4%). W tym czasie analizowane banki komercyjne zanotowały wskaźnik najniższy w całym badanym okresie (por. wykres 36).



Wykres 36. Wskaźnik wartości udzielonych kredytów do aktywów ogółem – banki etyczne vs G-SIFIs w latach 2003–2012 oraz podokresach 2003–2007 i 2008–2012 (w %)

Źródło: Na podstawie [Global Alliance for banking on Values 2013, s. 3]

systemu finansowego (G-SIFIs – Global Systemically Important Financial Institutions), należą do nich: Banque Populaire CdE, Barclays, BBVA, PNB Paribas, Credit Suisse, Deutsche Bank, Group CreditAgricole, Nordea, Royal Bank of Scotland, Santander, Societe Generale, UBS, Uni-credit Group.

Wart uwagi jest wzrost liczby udzielanych kredytów przez banki zrównoważone w analizowanym okresie na tle banków komercyjnych. Pozostaje on na stabilnym poziomie oscylującym wokół 13%. W porównaniu do lat 2003–2007, w których wzrost udzielonych kredytów wynosił 13,6%, okres kryzysu nie przyniósł znaczącego spadku (12,5%). Inaczej kształtowała się sytuacja w zakresie kreacji kredytów wśród analizowanych banków komercyjnych. Wzrost udzielanego finansowania w całym okresie wyniósł 8,4%, przy czym najniższy okazał się w latach kryzysowych (3,8%), co oznacza spadek w stosunku do lat poprzednich (2003–2007) aż o 9,8% (por. tabela 54).

Tabela 54. Wzrost liczby udzielonych kredytów – banki etyczne oraz G-SIFIs w latach 2003–2012 oraz podokresach 2003–2007 i 2008–2012 (w %)

	2003–2007	2008–2012	2003–2012
Banki społeczne	13,6	12,5	12,6
G-SIFI's	17,7	3,8	8,4

Źródło: Na podstawie [Global Alliance for banking on Values 2013, s. 6].

W odniesieniu do siły kredytowej banki zrównoważone w znacznie większym stopniu polegają na finansowaniu kapitału z depozytów ich klientów w porównaniu z G-SIFI's. Koncentracja na rynku depozytów nie jest tylko kolejnym przykładem silnych związków bankowości zrównoważonej z realną gospodarką, odróżniającym je od tradycyjnego sektora, ale jest również przejawem ograniczania ryzyka płynności w strategii finansowania omawianych banków [Jakab i Kumhof 2015, s. 11–12]. Warto również zwrócić uwagę na wysokość i stabilność relacji depozytów w aktywach ogółem w analizowanych okresach oscylującej wokół 75% (por. tabela 55).

Tabela 55. Wskaźnik wartości depozytów do aktywów ogółem – banki etyczne vs G-SIFIs w latach (w %) 2003–2012 oraz podokresach 2003–2007 i 2008–2012

	2003–2007	2008–2012	2003–2012
Banki społeczne	74,5	75,3	73,1
G-SIFI's	43	42,8	42,9

Źródło: Na podstawie [Global Alliance for banking on Values 2013, s. 3].

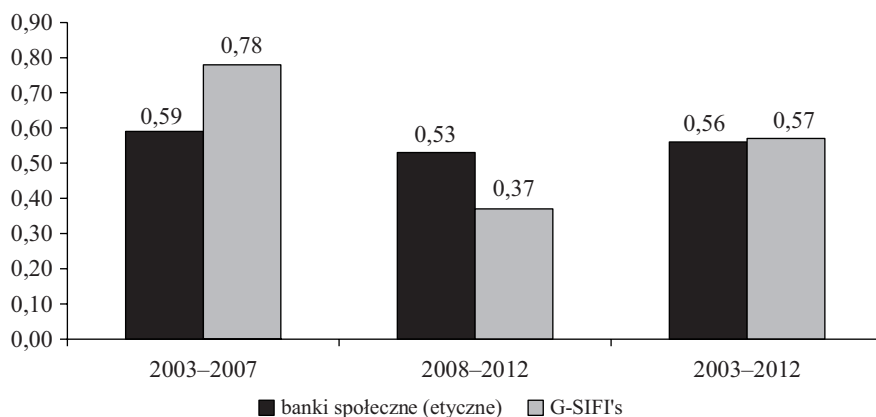
W analizowanym okresie banki zrównoważone miały porównywalnie silną pozycję kapitałową w stosunku do GSIFIs, zwłaszcza mierzonej jako stosunek kapitałów własnych do aktywów ogółem. Wysoki poziom kapitału nie zmniejszył poziomu udzielanych kredytów omawianych etycznych instytucji bankowych (por. tabela 56).

Tabela 56. Wskaźnik wartości kapitałów własnych do aktywów ogółem – banki etyczne vs G-SIFIs w latach 2003–2012 oraz podokresach 2003–2007 i 2008–2012 (w %)

	2003–2007	2008–2012	2003–2012
Banki społeczne	6,7	7,8	7,2
G-SIFI's	5,9	5,2	5,5

Źródło: Na podstawie [Global Alliance for banking on Values 2013, s. 3].

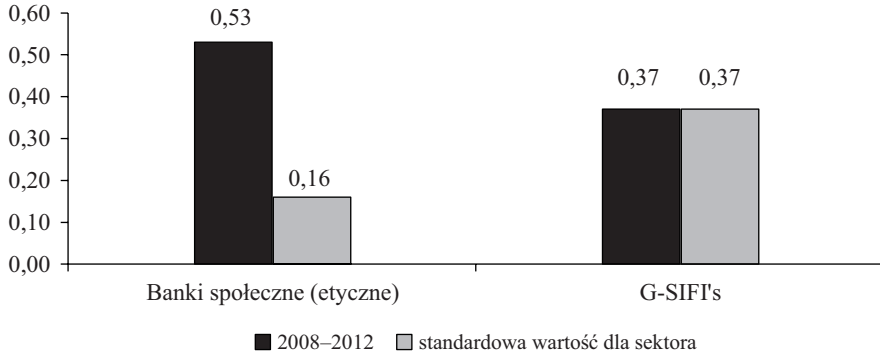
Banki zrównoważone wyróżniają się historycznie stabilnymi stopami zwrotu z aktywów, chociaż w okresie przedkryzysowym były one poniżej poziomów charakteryzujących G-SIFIs. Podkreślenia wymaga jednak fakt, że w latach 2008–2012 bankowość zrównoważona dostarczała nadal solidnych zysków finansowych (wyższych w porównaniu z jednostkami komercyjnymi) przy niższym poziomie zmienności w całym analizowanym okresie (por. wykres 37). Interesujące jest również zestawienie wartości wskaźnika zwrotu z aktywów w latach pokryzysowych 2008–2012 dla obu analizowanych grup instytucji. W sektorze bankowości zrównoważonej był on wyższy od jego przeciętnej wartości dla sektora (0,16%) i wynosił 0,53% wobec 0,37% dla banków komercyjnych (por. wykres 38).



Wykres 37. Wskaźnik zwrotu z aktywów – banki etyczne vs G-SIFIs w latach 2003–2012 oraz podokresach 2003–2007 i 2008–2012 (w %)

Źródło: Na podstawie [Global Alliance for banking on Values 2013, s. 5]

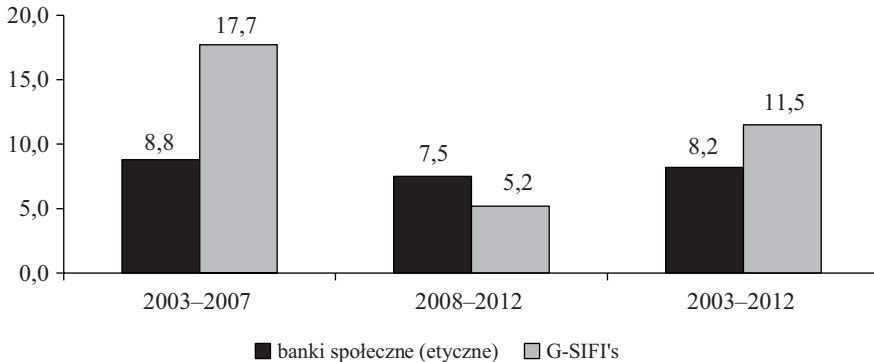
Interesujący jest również wskaźnik ukazujący zwrot z kapitału badanych jednostek. W przypadku G-SIFI's wypada on korzystniej średnio w całym okresie, z drugiej zaś strony charakteryzuje się większą zmiennością. Pokryzysowe wyniki wskazanego miernika są słabsze w porównaniu do okresu 2003–2007, szczególnie jednak dla sektora bankowości komercyjnej. Ponadto niższy poziom



Wykres 38. Wskaźnik zwrotu z aktywów – banki etyczne vs G-SIFIs w latach 2008–2012 (w %)

Źródło: Na podstawie [Global Alliance for banking on Values 2013, s. 5]

relacji kapitału do aktywów dla G-SIFIs może świadczyć o tym, że część wypracowanych zysków pochodzi z zastosowania wyższej dźwigni finansowej, co oznacza jednocześnie większe ryzyko i zmienność stopy zwrotu (por. wykres 39).



Wykres 39. Wskaźnik zwrotu z kapitału – banki etyczne vs G-SIFIs w latach 2003–2012 oraz podokresach 2003–2007 i 2008–2012 (w %)

Źródło: Na podstawie [Global Alliance for banking on Values 2013, s. 5]

Podsumowując, banki etyczne w analizowanym okresie kontynuowały wzrost aktywności (w sensie ilościowym), a także zachowały stabilność swych aktywów. Przejawem tego były wyniki analizy wskazujące, że omawiany sektor bankowości społecznej dostarczał niemal dwukrotnie więcej kredytów w stosunku do aktywów ujętych w sprawozdaniach finansowych niż banki komercyjne (G-SIFIs). Ponadto te pierwsze opierają swoją aktywność w znaczącym stopniu na oszczędnościach gromadzonych przez klientów oraz utrzymują

wyższy od średniego poziom kapitalizacji. Oferują także większy zwrot z inwestycji i niższy poziom zmienności niż banki komercyjne. Przedstawione wyżej dane potwierdzają również zasadność wnioskowania, że bankowość społeczna (etyczna) ma charakter zrównoważony w zakresie gromadzenia i wykorzystania społecznych oszczędności oraz wykazuje stabilność i rentowność inwestycji, w szczególności w okresie pokryzysowym 2008–2012 [Global Alliance 2013, s. 4].

Wyniki finansowe banków etycznych wydają się zaskakujące w kontekście ogólnie przyjętego założenia, że zapewniają znacznie niższe zyski niż ich większe komercyjne odpowiedniki, skupione głównie na maksymalizacji zysków finansowych. Wskazane wyżej wnioski wprost prowokują pytanie o kryteria i zasady finansowania przedsiębiorstw społecznych przez etyczne bankowe instytucje finansowe.

Banki alternatywne wyspecjalizowały się w obszarze swojej działalności, dlatego posiadają specyficzne know-how, które pozwala im właściwie ocenić stopień ryzyka danego projektu biznesowego. Przede wszystkim specjalizują się w zakresie monitorowania wierzycieli. Ponadto niektóre alternatywne banki udzielają porad biznesowych dla swoich klientów, które przyczyniają się do obniżenia ryzykownych przedsięwzięć, szczególnie niedoświadczonych wierzycieli [Acharya, Hasan i Saunders 2006, s. 1355–1412].

Udzielanie finansowania omawianym jednostkom przez banki społeczne jest poprzedzone weryfikacją pomysłów na biznes lub działalności istniejącego przedsiębiorstwa pod kątem możliwości osiągnięcia sukcesu rynkowego lub finansowanego przedsięwzięcia w ujęciu ekonomicznym. W dalszej kolejności analizie podlegają perspektywy pozafinansowych korzyści w obszarze rozwoju lokalnych społeczności, ekologii, zmniejszania się obszarów biedy, wykluczenia czy różnic między regionami. Bank etyczny zwraca szczególną uwagę na wspieranie inicjatyw na rzecz samozatrudnienia i (lub) przedsiębiorczości wśród kobiet i młodzieży, często poprzez udzielanie mikrokredytów i mikrofinansowania. Dla banku społecznego skutki społeczne i środowiskowe są tak samo ważne jak efektywność ekonomiczna oraz nierozzerwalnie związane z rozwojem gospodarczym. Z tego względu w banku społecznym ocenie ekonomicznej projektów towarzyszy ewaluacja efektów społecznych i środowiskowych według szczegółowej listy kryteriów monitorowanych także po udzieleniu finansowania. Większość finansowania jest przyznawana przedsiębiorstwom/instytucjom/organizacjom spełniającym zarówno kryteria ekonomiczne, jak i społeczno-środowiskowe. Kategoria zysku w polityce banków społecznych jest oczywista, gdyż zapewnia im możliwość stabilnego działania; jego maksymalizacja nie stanowi jednak ich nadrzędnego celu. Zyski banku etycznego są w większości reinwestowane na cele społeczne. Z tego punktu widzenia podmioty te posiadają cechy przedsiębiorstwa społecznego.

Należy przy tym zwrócić uwagę, że kredytobiorcy banków alternatywnych, wybierając tego typu instytucje finansowe, biorą pod uwagę ich etyczną i społeczną strategię biznesową. Ryzyko utraty reputacji alternatywnego banku jest wyższe niż w przypadku tradycyjnego banku [von Passavant 2011]. Większe potencjalne koszty ewentualnego „skandalu” powinny zatem prowadzić do bardziej rozważnych decyzji biznesowych, co potwierdzają zaprezentowane wyżej wyniki analizy.

Obecnie dominujący sektor banków komercyjnych, jak już wcześniej zostało powiedziane, działa według określonych standardów, w których podmioty nowo powstałe czy inne jednostki nieposiadające udokumentowanej historii operacyjnej mają nikłe szanse na pozyskanie jakiegokolwiek finansowania kredytowego. Tym bardziej przedsiębiorstwa, których misją nie jest osiągnięcie zysków, lecz maksymalizacja efektu społecznego, nie mieszczą się w przyjętych przez banki komercyjne schematach, nie stanowią dla nich obiektów zainteresowania. Klienci banków społecznych natomiast mogą liczyć na inne traktowanie, przede wszystkim w odniesieniu, jak zostało wcześniej zasygnalizowane, do indywidualnej i elastycznej oceny ryzyka przedsięwzięcia. To ostatnie jest ograniczane między innymi przez szczegółowe wywiady z przedsiębiorcami, analizę potencjału lokalizacji, współpracę z lokalnymi władzami i firmami, a także działalność licznych wolontariuszy skupionych wokół banków społecznych, którzy sprawdzają w miejscu funkcjonowania finansowanego przedsiębiorstwa jego opinię w środowisku lokalnym, możliwości rozwojowe oraz konkurencję. Dokładna i wieloaspektowa ocena każdego finansowanego projektu umożliwia bankom etycznym osiągnięcie niższego poziomu ryzyka. Ponadto banki społeczne są głęboko zakorzenione w realiach terytoriów, na których działają, znając doskonale ich społeczno-gospodarcze uwarunkowania. Dzięki temu mają one pełną wiedzę o swoich klientach oraz realizowanych przez nich projektach. Najwięcej tego typu instytucji jest we Francji, w Niemczech, Wielkiej Brytanii. W Europie Środkowej i Wschodniej są prawie w ogóle nieznanne.

Poza odmienną w stosunku do tradycyjnej bankowości zasadą finansowania podmiotów ekonomicznych banki społeczne wykluczają możliwości zasilania kapitałowego tych obszarów działalności, które w ich uznaniu są nieetyczne. Należy do nich m.in. handel bronią, alkoholem, tytoniem, inwestycje przyczyniające się do zanieczyszczenia środowiska, wytwarzanie produktów pornograficznych czy wykorzystujących zwierzęta. Banki społeczne nie akceptują „brudnych pieniędzy” pochodzących z nielegalnej działalności grup przestępczych lub mafii, przemysłu zbrojeniowego, łamiących prawa człowieka i współpracujących z opresyjnymi rządami.

Kolejną cechą wyróżniającą banki etyczne jest transparentność w zakresie dokonywanych przez nie inwestycji, przejawiająca się np. w publikowaniu finansowanych przedsięwzięć, a także zapewnieniu przejrzystości wynagrodzeń.

Co roku publikują one wysokość pensji swych pracowników. Odnosząc się do tych ostatnich, maksymalny stosunek pomiędzy najwyższym i najniższym wynagrodzeniem pracowników wynosi 7 do 1. Niewątpliwą wadą produktów banków społecznych jest cena udzielanych kredytów. Ich oprocentowanie jest zdecydowanie wyższe w porównaniu do ofert tradycyjnej bankowości komercyjnej; nie odnosi się to jednak do wszystkich banków społecznych. Na przykład, S. Cornée i A. Szafarz [2013, s. 361–380] przedstawiają dane dotyczące kredytów gospodarczych udzielonych przez francuski bank alternatywny, które wskazują, że wysokość opłat bankowych czy stóp procentowych kształtuje się poniżej stawek rynkowych dla kredytów na projekty społeczne.

Z uwagi na ograniczone możliwości finansowe omawiane instytucje posiadają również niewielką liczbę placówek. Banki społeczne praktykują tradycyjny model bankowości, skupiający się przede wszystkim na gromadzeniu oszczędności i udzielaniu kredytów, zatem większość zgromadzonego kapitału musi zostać wykorzystana do działalności kredytowej. Wysokość finansowania dystrybuowana przez banki etyczne nie może przekroczyć 15% kapitału regulacyjnego. W celu przyznania kredytu bank nie bierze pod uwagę wyłącznie „twardych” zabezpieczeń i gwarancji, ale także akceptuje poręczenia osobiste lub społeczne czy gwarancje dostarczane przez lokalne sieci, którym udzielane jest finansowanie [European Federation 2015].

Tabela 57. Wybrane różnice między bankiem etycznym a komercyjnym

Banki etyczne	Banki komercyjne
<ul style="list-style-type: none"> – Działalność oparta na przejrzystym zestawie wartości etycznych, które są znane, akceptowane i szanowane na wszystkich poziomach hierarchii – Dążenie do uzyskania zarówno zysków finansowych, jak i korzyści społecznych i środowiskowych – Decyzje dotyczące inwestycji należą przede wszystkim do klientów (depozytariuszy, wierzycieli) poprzez możliwość wyboru etycznych projektów, które będą finansowane – Regularna publikacja listy wszystkich projektów inwestycyjnych, które otrzymały dofinansowanie – Finansowanie firm, których projekty pozytywnie wpływają na społeczeństwo i środowisko 	<ul style="list-style-type: none"> – Działalność podporządkowana osiągnięciu kilku celów ilościowych, przeważnie takich jak udział w rynku oraz rentowność – Koncentracja na maksymalizacji zysków finansowych nawet poprzez inwestycje kontrowersyjne pod względem społecznym i ekologicznym – Strategia inwestycyjna oraz poziom ryzyka ustalane przez kierownictwo banku – Brak informacji na temat przeznaczenia pozyskanych i pożyczonych funduszy – Przy przyznawaniu finansowania nie jest brane pod uwagę etyczne zachowanie wnioskodawcy ani wpływ jego działań na społeczeństwo lub środowisko

Źródło: Na podstawie [Wprowadzenie, s. 10].

Banki społeczne nie tworzą oddziałów w celach finansowych lub podatkowych w krajach o wysokim poziomie finansowej dyskrecji, mimo że obecność banku etycznego w tych krajach jest podstawą do upowszechniania i wspierania przejrzystych praktyk i procesów finansowych. Banki społeczne, jak wcześniej zasygnalizowano, nie przyjmują pieniędzy pochodzących z działalności na „czarnym rynku”, a także nie pomagają klientom w unikaniu płacenia podatków poprzez wykorzystanie rajów podatkowych. Omawiane instytucje finansowe nie spekulują (w celu osiągnięcia korzyści dla klientów lub własnych) poprzez krótkoterminowe operacje. Sprzyjają natomiast „strategiom długoterminowym” i rozwojowi realnej gospodarki. Ponadto nie korzystają one z instrumentów pochodnych i działalności handlowej do celów kredytowych, a ich zysk pochodzi głównie z odsetek z tytułu udzielanych kredytów. Bank etyczny może być zobowiązany do nałożenia w sposób autonomiczny na swoich klientów podatku od finansowych transakcji dotyczących produktów finansowych.

Istotną cechą wyróżniającą banki społeczne na tle powszechnie istniejącego sektora bankowego jest struktura organizacyjno-prawna umożliwiająca szeroki wpływ ich pracowników i akcjonariuszy lub udziałowców na strategię zarządzania bankiem, usankcjonowany przez obowiązujące procedury oraz instrumenty statutowe. Nowoczesna grupa bankowa nie może być dominującym akcjonariuszem banku społecznego [European Federation 2015].

Banki etyczne stanowią zaledwie około 1% rynku bankowego w Europie. Ich aktywa łącznie wynoszą ok. 10,5 mld euro. Oczekuje się, że stopa wzrostu omawianego sektora bankowego pozostanie stabilna na poziomie 13–15% rocznie w nadchodzących latach (w porównaniu do 3% banków tradycyjnych). Jak wspomniano wcześniej, obecnie najwięcej tego typu instytucji jest zlokalizowanych we Francji, Niemczech i Wielkiej Brytanii. W Niemczech na przykład banki społeczne i ekologiczne mają udział w rynku na poziomie 0,2% w sektorze bankowości prywatnej [ZEB 2012]. Największe banki społeczne to: niemiecki GLS, duński Triodos i Merkur, włoski Banca Etica i szwajcarski ABS bank.

Należy wnioskować, że potencjał banków zrównoważonych w Europie jest niewystarczający do zaspokojenia potrzeb przedsiębiorstw społecznych. Uzupełniającą funkcję wobec bankowości etycznej mogą pełnić zyskujące coraz większe uznanie innowacyjne instrumenty kapitałowego wsparcia przedsiębiorstw społecznych, będące efektem *social impact investing* [Weber 2012; Geobey i Weber 2013, s. 124–137].

W ciągu ostatnich dwóch dekad – zwłaszcza w następstwie najnowszego kryzysu finansowego – nastąpiła istotna rekonfiguracja publicznych nakładów w sferze socjalnej, tworząca zarazem nowe wyzwania, szanse i zagrożenia dla polityki społecznej w Europie i na świecie. Znaczne ograniczenia nakładów publicznych na wydatki socjalne mogą być postrzegane jako jeden z głównych czynników rozwoju i dyfuzji innowacji finansowych, przydatnych do

realizowania potrzeb społecznych [Social Impact 2014; Azemati i inni 2013, s. 23–33; Del Giudice 2015, s. 19]. Rysuje się zatem potrzeba zidentyfikowania nowych źródeł finansowania i instrumentów finansowych, które przyciągną kapitał prywatny do sektora przedsiębiorstw społecznych w celu utrzymania (i zintegrowania) wydatków socjalnych. Ich przykłady znajdują swój wyraz w dalszej części rozdziału.

5.2. Filantropia zaangażowana

Globalne zjawisko rozwoju przedsiębiorczości społecznej spowodowało jedną z najbardziej znaczących zmian w postrzeganiu dobroczynności w ciągu ostatnich pięćdziesięciu lat. Przedsiębiorstwa społeczne podważyły ustalony paradygmat funkcjonowania dotacji. Filantropi stawiają obecnie pytanie, w jaki sposób mogą najefektywniej pomóc w spełnianiu celów i misji omawianych podmiotów w odpowiedzi na ich innowacyjne przedsięwzięcia. Język i postawa przedsiębiorstw społecznych diametralnie ewoluowały w ostatnim półwieczu, zmieniając podstawy ich funkcjonowania – od dotacji do inwestycji. Odejście od dobroczynnego wspierania projektów poprzez działalność charytatywną na rzecz inwestowania w rozwój i odporność organizacji na niekorzystne działania egzogeniczne stały się fundamentem działalności wielu przedsiębiorstw społecznych.

Jak już wcześniej zasygnalizowano, znamienne stało się zaczerpnięcie z języka angielskiego pojęcie *social impact investing* (SII). Canadian Task Force on Social Finance [2010, s. 5] interpretuje koncepcję *social impact investing* jako aktywne inwestowanie kapitału w przedsiębiorstwach oraz funduszach, które generuje pozytywne skutki społeczne i (lub) środowiskowe, a także zyski finansowe dla inwestora. Wśród innych ujęć SII interesująca jest definicja T. Hebb [2013, s. 71–74] „to podwójny i potrójny bilans (*double and triple bottom line*) misji związanej z inwestowaniem, programu inwestycyjnego, połączonej wartości, ukierunkowanego ekonomicznie inwestowania i społecznych finansów”. *Social impact investing* określa się jako nową klasę aktywów, które przedstawiają szczególną relację zwrotu ryzyka [O’Donohoe i in. 2010] i mają właściwości podobne do inwestycji „wysokiej wydajności” [Brandstetter i Lehner 2014; Geobey, Westley i Weber 2012, s. 151–165]. Pierwsze badania naukowe na temat skutków społecznego inwestowania zostały opublikowane w 2011 roku. Potencjał rynkowy dla SII szacuje się na 1–14 mld dolarów [O’Donohoe i in. 2010], co stanowi najbardziej obiecujące podejście do rozwiązywania problemów społecznych na świecie [Jackson 2013, s. 608–616].

W 2008 roku *social impact investing* został wprowadzony do terminologii charakteryzującej przede wszystkim funkcjonowanie przedsiębiorstw społecz-

nych [Brown i Norman 2011]. Typowa działalność filantropijna jest ograniczona wyłącznie jednokierunkowym przepływem kapitału, podczas gdy *social impact investing* oznacza tworzenie społecznej wartości poprzez inwestycje w przedsiębiorstwa społeczne koncentrujące się na zrównoważonych modelach biznesowych, które – jeśli się powiodą – oferują zwrot z inwestycji. Uzyskiwane nadwyżki finansowe są ponownie inwestowane w nowe przedsięwzięcia i kreują pozytywny efekt mnożnikowy skutków społecznych lub środowiskowych przejawiających się m.in. w poprawie warunków życia ludzi biednych i bezbronnych lub zapewnieniu korzyści dla środowiska.

Oddziałując wielokierunkowo, inwestycje te dostarczają bowiem pozytywnych rezultatów społecznych poprzez zwiększanie dostępu do podstawowych usług dla osób znajdujących się w trudnej sytuacji życiowej z jednej strony, z drugiej zaś – poprzez procesy produkcyjne – przynoszą liczne korzyści społeczeństwu. Zapewniają bowiem m.in. wysokiej jakości miejsca pracy, ułatwiają akumulację lokalnych aktywów, wspierają drobnych dostawców lokalnych. Swoim klientom zapewniają z kolei dostęp do potrzebnych i opłacalnych produktów i usług w obszarze rolnictwa, gospodarki wodnej, mieszkalnictwa, edukacji, zdrowia, energii czy usług finansowych. Dostrzega się również znaczną różnorodność typów samych inwestorów, w tym instytucji finansowych, fundacji, prywatnych menedżerów firm, banków komercyjnych, funduszy emerytalnych i inwestycyjnych. Wskazani inwestorzy działają w wielu sektorach gospodarki, a dokonywane przez nich inwestycje mogą mieć formę tradycyjnych struktur finansowych, takich jak instrumenty dłużne lub kapitałowe, oraz bardziej innowacyjnych, np. obligacji społecznych [O'Donohoe i in. 2010, s. 18–19].

Uzyskanie dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania lub wsparcia pozafinansowego w ramach kontraktów inwestycyjnych lub sojuszy może być korzystne dla przedsiębiorstw społecznych, ponieważ buduje niezależność organizacyjną i odporność na rynkowe wstrząsy [Sakarya i in. 2012, s. 1710–1720]. Wiąże się to z istotnymi zmianami istniejącego modelu działalności przedsiębiorstwa społecznego w realizacji jego misji. Stanowi to niezwykle trudne wyzwanie dla zespołów zarządzających [Bugg-Levine i Emerson 2011], które w wielu przypadkach wymagają restrukturyzacji i pozyskania koniecznych umiejętności na poziomie zarządu. Niezdolność do skutecznego wprowadzenia tych zmian często powoduje problemy dla przedsiębiorstw społecznych poszukujących finansowania z rynku inwestycji społecznych, ponieważ nie mają one odpowiedniej struktury, solidnych procedur działania, wykwalifikowanego zespołu kierowniczego czy sprecyzowanych planów biznesowych [Hines 2005, s. 13–28; Hill 2011; Howard 2012].

Szczególną formą zaprezentowanego wyżej sposobu finansowania przedsiębiorstw społecznych jest filantropia zaangażowana (VP, *venture philanthropy*).

Termin „*venture philanthropy*” po raz pierwszy został sformułowany w 1969 roku przez Johna D. Rockefellera III, który określił w ten sposób ryzykowne podejście do niepopularnych kwestii społecznych [Carrington 2003]. Określenie to powróciło w połowie lat 90. ubiegłego wieku w związku z rosnącą liczbą milionerów, którzy starali się spożytkować kapitał i kompetencje biznesowe w rozwiązywaniu najbardziej palących problemów społecznych.

Venture philanthropy stanowi hybrydową formę dobroczynności, łączącą zasady funkcjonujące zarówno w sektorze non profit, jak i for profit. Pierwsza z nich koncentruje się na finansowaniu organizacji poprzez dotacje, druga zaś charakteryzuje się przesłankami typowymi dla *venture capital*. Celem VP jest finansowe i pozafinansowe wsparcie przedsiębiorstw społecznych realizujących misję ukierunkowaną na zwiększenie społecznego oddziaływania (*impact investing*). Dotyczy ono nie tylko życia społecznego, kwestii zwalczania bezrobocia, ubóstwa i wykluczenia społecznego, ale również obejmuje swym zakresem problemy w obszarze ochrony środowiska, zdrowia, kultury i oświaty. Wykorzystywane są przy tym wszystkie dostępne źródła i instrumenty finansowe (bezpośrednie wsparcie w formie dotacji, instrumenty rynku kapitałowego, narzędzia quasi-kapitałowe, pożyczki, a nawet emisja społecznych obligacji korporacyjnych). Bez względu na formę kapitałowego zasilania przedsiębiorstw społecznych najistotniejszym kryterium udzielanego wsparcia jest ostateczny cel przejawiający się w osiągnięciu szeroko rozumianych korzyści społecznych.

Filantrop zaangażowany dostarcza przedsiębiorstwom, oprócz wsparcia finansowego, umiejętności, kontaktów i doświadczenia biznesowego, umożliwiając im budowę trwałego i stabilnego przedsiębiorstwa społecznego. Wybór takiego przedsiębiorstwa nie jest przypadkowy. Filantrop zaangażowany lokuje środki przeważnie w działalność podmiotu z określonej branży, zlokalizowanego w niedużej odległości od jego miejsca zamieszkania lub aktywności zawodowej. Przedsiębiorstwa społeczne zainteresowane współpracą z filantropem zaangażowanym muszą z reguły spełniać określone wymagania stawiane przed nimi przez inwestora, który polegając na własnych kryteriach wyboru organizacji, szacuje możliwości osiągnięcia przez nie wyznaczonych celów społecznych. Strony porozumienia definiują wielkość wsparcia oraz jego czas, jak również wzajemne oczekiwania i zobowiązania. Filantrop określa również wskaźniki w celu ewaluacji wyznaczonych zadań, a także wymaga przedłożenia okresowych raportów z działalności przedsiębiorstwa. Nierzadko sprawuje rolę członka zarządu, a okres jego współpracy z omawianymi podmiotami nie przekracza zazwyczaj pięciu lat. Filantropi zaangażowani często z góry określają strategię wyjścia z inwestycji. Jedną z najistotniejszych funkcji filantropów zaangażowanych odróżniających ich od tradycyjnych darczyńców jest ich aktywne, długookresowe zaangażowanie w działalność przedsiębiorstwa społecznego. Ich wiedza, doświadczenie, umiejętności biznesowe oraz szerokie relacje z różnymi

podmiotami sprawiają, że przedsiębiorstwo społeczne ma szansę stać się trwałym, zdyscyplinowanym finansowo oraz efektywnym w wypełnianiu swojej misji społecznej podmiotem.

Możliwości korzystania z pomocy prywatnych i instytucjonalnych inwestorów społecznych (VP) przez przedsiębiorstwa społeczne, oprócz kontaktów zarówno w środowisku zawodowym, jak i osobistym ich właścicieli, zależą od działalności organizacji zrzeszających filantropów zaangażowanych (VPO). Ich funkcjonowanie polega na kojarzeniu przedsiębiorstw społecznych z inwestorami, co stanowi swego rodzaju katalizator inwestycji społecznych, a także ważne źródło wiedzy na temat filantropii zaangażowanej i korzyści płynących z tego rodzaju działalności. Są to wciąż nieliczne organizacje, jednak odgrywają ważną rolę w rozwoju rynku VP, który jest wciąż w fazie powstawania i kształtowania się – stąd też cenne są wszelkie próby docierania z informacją do potencjalnych inwestorów. Prowadzone są ponadto intensywne działania na rzecz informowania potencjalnych beneficjentów inwestycji o tym, że taka możliwość w ogóle istnieje, i w jaki sposób można z niej skorzystać.

Wskazane wyżej organizacje stosują wiele narzędzi finansowania w celu promocji i finansowego wspierania nowo powstałych, jak i dojrzałych społecznych przedsięwzięć obarczonych ryzykiem. VPO odgrywają istotną rolę w dywersyfikacji rynku instrumentów kapitałowych dla organizacji non profit oraz przedsiębiorstw społecznych. Różnorodność tych instrumentów w relacji do rynku podmiotów komercyjnych jest nadal niewielka, jednak stale dojrzewa i ewoluuje, czego odzwierciedleniem są istniejące na całym świecie organizacje skupiające inwestorów i darczyńców w różnych formach ich prawnego występowania. Na szczególną uwagę zasługują BonVenture w Niemczech, Impetus Trust and CAN-Breakthrough w Wielkiej Brytanii, d.o.b. Foundation w Holandii, Good Deed Foundation w Estonii, Invest for Children w Hiszpanii, Oltre Venture we Włoszech, Social Venture Partners and Venture Philanthropy Partners w Stanach Zjednoczonych, a także Europejskie Stowarzyszenie Venture Philanthropy EVPA z siedzibą w Brukseli.

Tradycyjne modele organizacji, których działalność skupia się wyłącznie na dotacyjnej działalności filantropijnej, coraz częściej podlega swego rodzaju krytyce efektywności ich pomocy w odniesieniu do kształtowania zakresu oddziaływania, potencjału wzrostu oraz finansowej stabilności organizacji non profit. Sposób, w jaki pierwsi przedstawiciele filantropów zaangażowanych podejmowali próby przekształcania sektora charytatywnego, wprawdzie wyalienował wielu z tych, którzy starali się pomóc. Jednak główne wyznaczniki VP – tworzenie potencjału operacyjnego, większe zaangażowanie i ściślejsza, wzajemna współpraca pomiędzy dawcami a biorcami wsparcia oraz jasne oczekiwania wydajności – stały się z czasem cechami wyróżniającymi najlepsze organizacje filantropijne. Nie oznacza to, że omawiane nowatorskie podejście do

filantropijnych inicjatyw organizacji VP nadal nie budzi kontrowersji. Dotyczą one pewnych ograniczeń, z jakimi boryka się wiele podmiotów wspierających i wspieranych w dotacyjnej gospodarce.

W praktyce istnieje sześć głównych cech charakteryzujących model filantropii zaangażowanej zaprezentowanych w tabeli 58.

Tabela 58. Cechy charakteryzujące model filantropii zaangażowanej

Cecha	Charakterystyka
Wysokie zaangażowanie	Filantropi zaangażowani pozostają w bardzo bliskich relacjach z przedsiębiorstwami społecznymi, które wspierają je, wprowadzając do organizacji innowacyjne i skalowalne modele społecznej zmiany. Niektóre z nich mogą być bezpośrednio wpisane w strukturę organizacji, wszystkie natomiast kładą nacisk na ściślejsze zaangażowanie na poziomie strategicznym i operacyjnym w porównaniu do tradycyjnych filantropów
Dopasowane finansowanie	Filantropi zaangażowani starają się indywidualnie dostosować najbardziej odpowiedni model finansowania przedsięwzięcia, skupiając się przede wszystkim na planowanej inwestycji. Konfrontując ją z misją organizacji oraz ryzykiem inwestycyjnym, w zależności od ich własnych celów, decydują się na wsparcie analizowanego projektu. Filantropi zaangażowani mogą działać w całym spektrum różnego typu instrumentów finansowego i pozafinansowego wsparcia. Niektórzy oferują dotacje bezzwrotne (a więc akceptują zwrot wyłącznie społeczny), podczas gdy inni korzystają z finansowania zwrotnego, <i>mezzanine</i> lub finansowania quasi-kapitałowego, a więc hybrydowej postaci pomocy finansowej stanowiącej połączenie zysków finansowych i społecznych ważonych ryzykiem
Wieloletnie wsparcie	Filantropia zaangażowana zapewnia znaczne i trwałe wsparcie finansowe dla ograniczonej liczby organizacji. Wsparcie zwykle trwa co najmniej trzy do pięciu lat, a jej celem jest pomoc organizacji w tym, by stała się samowystarczalna finansowo po zakończeniu okresu realizacji inwestycji i finansowania
Wsparcie niefinansowe	Oprócz wsparcia finansowego filantropi zaangażowani świadczą usługi o wartości dodanej, takie jak planowanie strategiczne, marketing i komunikacja, <i>executive coaching</i> , doradztwo w zakresie zasobów ludzkich oraz dostępu do innych sieci i potencjalnych fundatorów
Budowanie potencjału	Przedsięwzięcia, w które angażują się omawiani inwestorzy polegają przede wszystkim na tworzeniu potencjału operacyjnego i długoterminowej rentowności organizacji, a nie finansowaniu projektów indywidualnych lub programów. Z tego względu największe znaczenie ma finansowanie podstawowych kosztów operacyjnych, które wspierają te przedsiębiorstwa w osiągnięciu większego wpływu społecznego i efektywności ich funkcjonowania
Wyniki pomiaru	Inwestycje filantropów zaangażowanych zależą od osiągnięć. Kładzie się w nich nacisk na dobre planowanie biznesu, wymierne efekty społeczne lub/i finansowe, osiąganie celów pośrednich oraz wysoki poziom odpowiedzialności finansowej

Źródło: Badania własne na podstawie materiałów wewnętrznych organizacji zrzeszających inwestorów venture philanthropy: CAN-Breakthrough, Ashoka, EVPA, UnLtd, Hub Madrit, Charity Awards, AVPN.

Ciekawe wydają się silnie zarysowane różnice omawianej formy filantropii między „starym” a „nowym” kontynentem. Podczas gdy aktywność amerykańskich filantropów zaangażowanych opiera się przede wszystkim na dotacjach, ich europejscy przedstawiciele starają się stosować szerszy zakres instrumentów wykraczających poza prosty system dotacyjny. Uwzględniają one emisję papierów wartościowych, finansowanie typu *mezzanine*, długoterminowy „cierpliwy kapitał” (*patient capital*), inwestycje quasi-kapitałowe, typu *equity* czy pożyczki.

Cechą charakterystyczną filantropii przedsiębiorczej nie jest wyłącznie stosowanie instrumentów finansowych, ale raczej rodzaj relacji między odbiorcą a dawcą kapitału – inwestorem. Niemniej jednak amerykańskiemu modelowi nie jest bliskie szukanie zwrotu finansowego z inwestycji jako głównej determinanty funkcjonowania. Zdecydowana większość działalności filantropii zaangażowanej w USA opiera się na bezwrotnych dotacjach. W Europie natomiast, oprócz obligatoryjnej misji społecznej wspieranego przedsięwzięcia, uwidacznia się aspekt finansowy odniesiony do zwrotu z inwestycji. Prawdopodobnie taka strategia wynika z szerszej aktywności państwa w gospodarkach europejskich w porównaniu do USA.

Filantropi zaangażowani współpracują z szerokim wachlarzem organizacji, również tych, które nie są podmiotami charytatywnymi, a zarazem nie działają dla zysku. Są to przedsiębiorstwa i przedsiębiorcy społeczni, handlowe organizacje charytatywne czy społeczne organizacje prowadzące działalność komercyjną. Obecnie istnieje około 100 organizacji *venture philanthropy* na całym świecie. Nieco ponad połowa ma siedzibę w Stanach Zjednoczonych, jedna trzecia w Europie, a pozostała część w innych krajach, takich jak Japonia, Chiny czy Argentyna. Początkowo były prowadzone przez osoby „zamożne”, obecnie przyjmują formę tradycyjnych fundacji, organizacji hybrydowych, społecznych i etycznych funduszy, a nawet w pewnych przypadkach funduszy funkcjonujących wyłącznie dla zysku, dla których działalność filantropijna nadaje im swego rodzaju prestiżu.

Istnieje również szereg organizacji, takich jak UnLtd, Hub Madrit, Ashoka, które zapewniają wsparcie kapitałowe lub profesjonalne usługi dla organizacji – nigdy oba jednocześnie – czynią starania dla rozumienia przedsiębiorców społecznych jako siły napędowej w przekształceniu firmamentu rozwojowego oraz sposobów rozwoju sprawdzonych prototypów instytucji, procesów i architektury dążących do wywierania większego i głębszego wpływu społecznego.

Ashoka jest największą siecią przedsiębiorców społecznych na świecie, posiadającą około 3 tys. członków w 70 krajach, którzy w skali globalnej wprowadzają do praktyki ich idee światowej systemowej zmiany. Organizacja została założona w 1980 roku przez Billa Draytona i świadczy usługi w zakresie finansowania start-upów, profesjonalnych usług wsparcia i połączenia z globalną siecią, która rozciąga się wokół sektorów gospodarczych i społecznych. Ponadto Ashoka oferuje platformę dla osób potrzebujących zmian społecznych. Celem

organizacji jest stworzenie *changemakers* poprzez zapewnienie ludziom na całym świecie umiejętności niezbędnych, aby osiągnąć takie zmiany.

Model działania sieci Ashoka opiera się na trzech fundamentach. Po pierwsze, oferuje wsparcie dla przedsiębiorców społecznych poprzez identyfikację najważniejszych tego typu podmiotów, inwestując w nich i pomagając im jednocześnie osiągnąć najwyższy możliwy wpływ społeczny. Po drugie, organizacja promuje współpracę między grupami przedsiębiorców społecznych i sieciami, aby realizowane skutki społeczne były szybciej i bardziej rozpowszechnione poprzez angażowanie społeczności przedsiębiorców oraz opracowanie skutecznych modeli współpracy mogących tworzyć zmiany społeczne w wielu dziedzinach. Po trzecie, sieć dba o budowę infrastruktury dla sektora obywatelskiego. Globalna sieć *changemakers* wymaga bowiem środków i systemów wsparcia dla generowania zrównoważonych rozwiązań społecznych. W związku z powyższym Ashoka tworzy niezbędną infrastrukturę, taką jak dostęp do finansowania społecznego, powiązań z sektorem nauki i biznesu oraz struktur współpracy, które pozwalają tworzyć wartość społeczną i finansową.

Ashoka określa swój model biznesowy jako hybrydowy łańcuch wartości. Model opiera się na współpracy handlowej pomiędzy firmami i organizacjami sektora obywatelskiego (takimi jak stowarzyszenia sąsiedzkie, fundacje i spółdzielnie). Wykorzystuje potencjał każdego uczestnika, aby umożliwić dostarczanie ludności o niskich dochodach potrzebnych im towarów i usług – w bardziej opłacalny sposób. W omawianym modelu korzyści przedsiębiorstw obejmują dostęp do nowych rynków zbytu i rozszerzenie bazy klientów. Dodatkowo organizacje sektora cywilnego osiągają korzyści z partnerstwa, ponieważ zwiększają wpływ społeczny przedsiębiorstw społecznych poprzez tworzenie nowych źródeł dochodu dla swoich programów, jednocześnie rozszerzając zakres oferowanych przez nie usług. Z kolei społeczności o niskich dochodach poprawiają swoje warunki życia, zaspokajając podstawowe potrzeby i uzyskując wiedzę na temat pojawiających się nowych możliwości w otoczeniu, w którym funkcjonują [Ashoka 2015].

Poprzez hybrydowy łańcuch wartości bariery, które ograniczały potencjalny wpływ społeczny organizacji sektora cywilnego (w wyniku ich „uzależnienia” od darowizn i ograniczonej zdolności do działania) oraz firm (przez ich ograniczoną znajomość lokalnych konsumentów i zasobów, a także brak zaufania wewnątrz środowiska lokalnego), mogą zostać przezwyciężone poprzez łączenie i dzielenie ich komplementarnych mocnych stron. W szczególności atutami organizacji społeczeństwa obywatelskiego są: zdolność do zrozumienia potrzeb konsumentów o niskich dochodach, zaufanie do nich miejscowej ludności, własność skonsolidowanej infrastruktury i sieci, umiejętność określenia możliwych rozwiązań opartych na zdolności do mobilizacji społeczności i innych zainteresowanych stron, takich jak lokalne rządy i instytucje finansowe. Korzyści dostarczane przez przedsiębiorstwa społeczne to z kolei: zdolność do działania

na dużą skalę i sprawnego rozwiązywania problemów, posiadanie dobrej reputacji i siły uznanej marki, zdolność do dokonywania inwestycji, pozyskiwania nowych inwestorów i strategicznego planowania przepływów pieniężnych oraz zarządzania nimi [szerzej: Sen 2007, s. 534–553].

Z kolei CAN-Breakthrough zlokalizowana w Londynie dostarcza zarówno kapitału finansowego, jak i strategicznego wsparcia pomagającego przedsiębiorstwom społecznym w zwiększeniu skali oddziaływania społecznego. W przeciwieństwie do innych filantropów wysokiego ryzyka CAN-Breakthrough nie zapewnia finansowania dla start-upów. Zamiast skupiać się na dostarczaniu kapitału na rozwój nowo tworzonych przedsiębiorstw społecznych, wspiera zazwyczaj podmioty wykazujące co najmniej trzyletnią historią działalności i zrównoważonym, skalowalnym modelem biznesowym. W 2007 roku Charity Awards i CAN-Breakthrough zostały wyróżnione w zakresie dostarczania dotacji, które przyczyniły się do osiągnięcia przełomu w działalności przedsiębiorstw społecznych [Social Innovator 2015b].

Filantropia zaangażowana odgrywa ważną rolę w dywersyfikacji możliwości kapitałowego zasilania organizacji non profit oraz przedsiębiorstw społecznych. Organizacje zrzeszające tego typu filantropów w szczególności wypełniają lukę pomiędzy tradycyjnymi dotacjami a komercyjnym rynkiem *private equity* i kredytowym. Inwestycje kapitałowe dokonywane przez VPO mają istotny wpływ na rozwiązywanie problemów trwałości działania i zwiększanie potencjału rozwojowego przedsiębiorstw społecznych. Te ostatnie, poszukując funduszy od organizacji *venture philanthropy*, oczekują także wsparcia we wzmacnianiu ich zdolności w zarządzaniu podmiotem. VPO dostarczają wiedzy i umiejętności, na których rozwijanie małe organizacje nie mogą sobie pozwolić. Finansowanie w ofercie VPO jest zazwyczaj udzielane na dłuższy termin i uwzględnia specyfikę podstawowej działalności przedsiębiorstw społecznych. Istotne jest jednak wpisanie w nazwę omawianej formy organizowania wsparcia słowa *venture*. Uwydatnia ono kwestię potencjału, ryzyka, kreatywności jako determinantów sukcesu nowo powstałych przedsięwzięć społecznych i ich sukcesu. Dalecy od minimalizacji ryzyka i dystansujący się od działań typowych filantropów, ich przedsiębiorczy przedstawiciele skłonni są ponieść pewne ryzyko i odpowiedzialność za powodzenie przedsięwzięcia, wyrażając jednocześnie gotowość do zaangażowania i odgrywania istotnej roli w zarządzaniu przedsiębiorstwem społecznym.

Mimo wielu optymistycznych komentarzy związanych z rozwojem, ewolucją i przyszłością *venture philanthropy* [Grossman, Appleby i Reimers 2013; Kramer 2005; John 2006; Grenier 2006], od początku istnienia omawianej formy zasilania finansowego przedsiębiorstw społecznych nie brakuje głosów krytycznych. Należy dostrzec problem dylematów wynikających na przykład z postrzegania modelu działalności organizacji VP przez przedsiębiorstwa społeczne i organizacje oparte na dotacjach. Bez względu na poziom przedsiębiorczości

i planów rozwojowych tych ostatnich trudno nie rozumieć ich obaw związanych z koniecznością osiągnięcia określonych efektów wydajności, sprawowania kontroli przez inwestora, potencjału wzrostu czy możliwości wyjścia z inwestycji [Eikenberry i Klüver 2004, s. 134–140; Richmond i in. 2003, s. 317–318; Sarsing 2000, s. 75–76; Rhoades-Catanach 2000, s. 90–92]. Odnosząc się do tych ostatnich, nie jest łatwo przedsiębiorstwom społecznym konfrontować ich z celami charytatywnymi oraz zapewnieniem świadczenia usług w dłuższym czasie [Battle Anderson i Dees 2006, s. 144–168].

J. Kania i M.R. Kramer [2011, s. 36–41] wskazują, że *venture philanthropy* przyczynia się do tzw. wpływu izolowanego (*isolated impact*), a więc zorientowania filantropów zaangażowanych na znalezienie i finansowanie przedsięwzięć podejmowanych przez jedną organizację, która posiada największy potencjał, by rozwiązać określony problem społeczny. Przedsiębiorstwa społeczne starają się przekonać inwestorów o swojej niezależności i skuteczności działania. Każda organizacja jest oceniana niezależnie i wybierana spośród wielu innych, które również są w stanie działać w tym samym obszarze. W procesie ewaluacji rezultatów wpływu społecznego organizacje podejmują wszelkie starania, by wykazać, że osiągnięte wyniki były efektem samodzielnego (odizolowanego od innych czynników) działania. To z kolei przyczynia się do budowania jednej, silnej organizacji, co stoi w sprzeczności z budowaniem wpływu społecznego przez liczne współpracujące podmioty zainteresowane problemami społecznymi. Jednocześnie nasuwa się szereg pytań związanych z pomiarem efektywności działania omawianych przedsiębiorstw.

Przypatrując się działalności organizacji *venture philatropy*, można również mieć wątpliwości dotyczące kwestii demokratycznego charakteru przedsiębiorstw społecznych *versus* idei kontroli inwestora zaangażowanego w działalność tego typu podmiotu, jak również wytyczenia granicy zachowania równowagi korzyści społecznych i finansowych.

Zasygnalizowane wyżej dylematy znajdują swoje uzasadnienie także w odniesieniu do działalności omawianych w dalszej części książki społecznych aniołów biznesu i społecznych funduszy *venture capital*. Niektóre z nich bowiem wyraźnie akcentują konieczność osiągnięcia zysków z zainwestowanego kapitału. Z tego względu przedsiębiorstwa społeczne powinny się wykazać dużą ostrożnością w wyborze partnera inwestycyjnego, przede wszystkim wyrażającą się w klarownym i zdecydowanym określeniu misji społecznej, definiującej funkcjonowanie przedsiębiorstw społecznych, oraz związanej z tym akceptacji partnera inwestycyjnego dla jej pierwszeństwa przed ekonomiczną stroną przedsięwzięcia. Bez względu na wybór inwestora zawsze istnieje bowiem prawdopodobieństwo wystąpienia swego rodzaju dysonansu między zyskami finansowymi i społecznymi w obszarze planowanej do objęcia wsparciem inwestycji oraz groźby „pójścia na skróty w kategoriach etycznych” [Barendsen i Gardner 2004, s. 43–50].

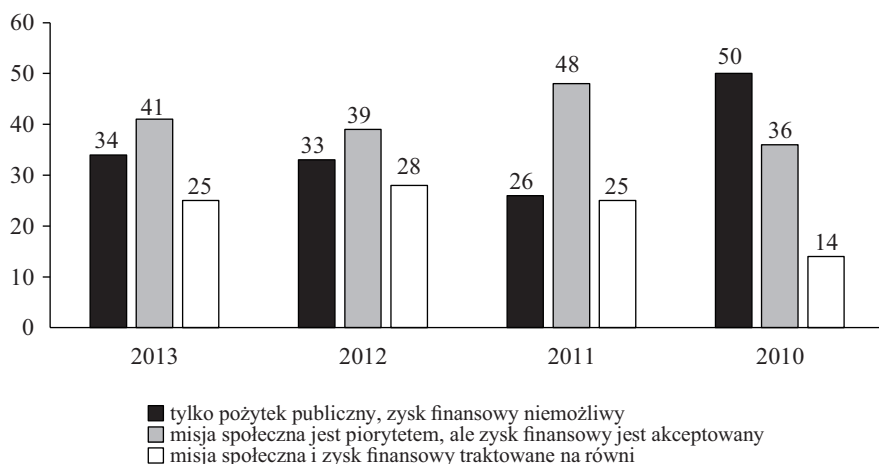
Dla filantropów zaangażowanych wyzwaniem jest także internalizacja charakterystycznej dla działalności przedsiębiorstw społecznych kultury i organizacji opartych na celach misyjnych, aby możliwe było zapewnienie niezbędnej wiedzy, wsparcia i kapitału. Natomiast na zasadzie wzajemności organizacje społeczne muszą uznać, że również one powinny wiele się nauczyć w zakresie umiejętności biznesowych od VP.

Do największych organizacji skupiających inwestorów społecznych należy wspomniane wyżej Europejskie Stowarzyszenie Venture Philanthropy (EVPA), oferujące szeroki zakres aktywności. Działa ono na rzecz promocji i kształtowania idei filantropii zaangażowanej i inwestycji społecznych w Europie i poza nią, na przykład w Turcji, Zjednoczonych Emiratach Arabskich i Azji. Oprócz inwestorów społecznych omawiana organizacja zrzesza również fundusze *venture philanthropy*, fundacje oferujące dotacje dla przedsiębiorstw społecznych, fundusze *social impact investing*, *private equity*, firmy konsultingowe, doradców inwestycyjnych, banki komercyjne oraz szkoły biznesu [EVPA 2014]³.

Z publikowanych przez EVPA okresowych raportów z badań na temat aktywności funduszy VP w Europie wynika, że w 2013 roku największy odsetek stanowiły organizacje, dla których misja społeczna jest ważniejsza niż wypracowany zysk finansowy (41%). W dalszej kolejności największy udział miały VPO, dla których misja społeczna była jedynym celem (41%), a 25% deklaroowało, że motywy społeczne i zysk finansowy traktują na równi. Ciekawe wydają się wyniki badania wskazanych priorytetów inwestycyjnych organizacji VP w odniesieniu do 2010 roku. Znacznie zmniejszył się udział przedsiębiorstw, które nie akceptują zysku finansowego (z 50% w 2010 roku do 34% w 2013 roku). Największy wzrost od 2010 roku (o 11%) odnotowano wśród VPO, dla których oba priorytety (społeczny i ekonomiczny) są tak samo istotne. W 2010 roku zwiększył się o 5% udział organizacji, które akceptują osiąganie zysku przez przedsiębiorstwa społeczne, jednak misja społeczna jest dla nich najważniejszym kryterium inwestycyjnym.

³ European Venture Philanthropy Association publikuje corocznie raport pt.: European Venture Philanthropy and Social Investment. Badanie przeprowadzone przez EVPA dotyczy aktywności *venture philanthropy* na rynku europejskim. Autorami badania są L. Hehenberger i A.M. Harling. Badania ankietowe są przeprowadzane od 2010 roku, każdego roku w okresie lipiec – wrzesień, na podstawie informacji udzielonych przez członków zrzeszonych w EVPA, jak również *venture philanthropy* spoza stowarzyszenia. Raport ujmuje na zasadzie porównania, dane z roku przeprowadzanego badania z rokiem poprzednim. W raporcie z 2012 roku spośród 65 wysłanych ankiet otrzymano 50. W raporcie z 2013 roku z 102 wysłanych ankiet otrzymano 61, a 8 ankiet dotyczyło VP niezrzeszonych w EVPA. Z kolei w raporcie z 2014 roku spośród 134 wysłanych ankiet otrzymano 75, natomiast 20 ankiet dotyczyło VP niezrzeszonych w EVPA. Autorzy badań podkreślają, że zbadane VP nie stanowią całego rynku inwestorów w Europie, jednak zbadana grupa jest wysoce reprezentatywna.

W porównaniu do 2010 roku zmieniły się zatem priorytety organizacji typu *venture philanthropy*. Dochodowość wspieranych podmiotów zyskała na znaczeniu, przy jednoczesnym spadku liczby organizacji postrzegających wyłącznie misję społeczną za pożądaną przy dokonywaniu decyzji o inwestycji w dane przedsiębiorstwo społeczne (por. wykres 40).

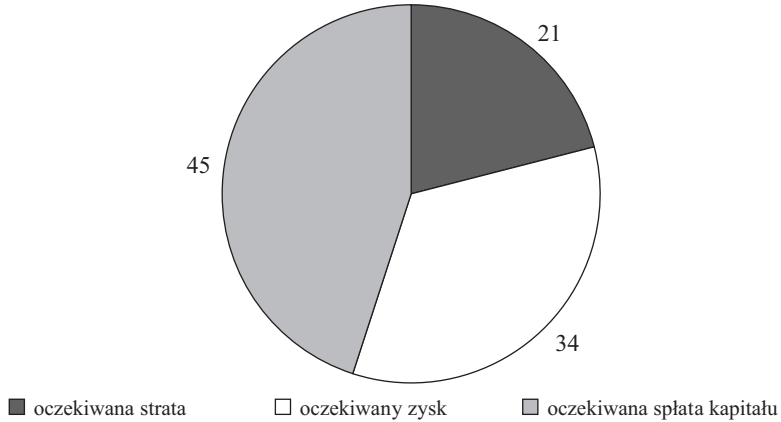


Wykres 40. Priorytety inwestycyjne organizacji *venture philanthropy* w latach 2010–2013 (w %)

Źródło: Na podstawie [EVPA 2012, 2013, 2014]

Konfrontując wskazane na wykresie 40 wyniki z oczekiwaniami ankietowanych VPO w odniesieniu do potencjalnych zysków, te ostatnie wydają się potwierdzać preferencje omawianych organizacji. Aż 45% ankietowanych w 2013 roku organizacji spodziewa się przynajmniej zwrotu zainwestowanego kapitału, a 34% badanych oczekuje zysku. Jedna piąta organizacji *venture philanthropy* prognozuje stratę z ulokowanego kapitału w przedsiębiorstwach społecznych. Oznacza to znaczny wzrost optymizmu wśród inwestorów w porównaniu do 2012 roku, gdy 32% badanych organizacji spodziewało się strat. Pozostały odsetek (68%) VPO oczekiwało zwrotu wyłącznie kapitału oraz prognozowało zysk (kolejno: 35% i 33%). Oczekiwania dotyczące stopy zwrotu w 2013 roku uplasowały się w przedziale od 1% do 30% i również były bardziej optymistyczne w stosunku do 2012 roku (od 1% do 25%) (por. wykres 41).

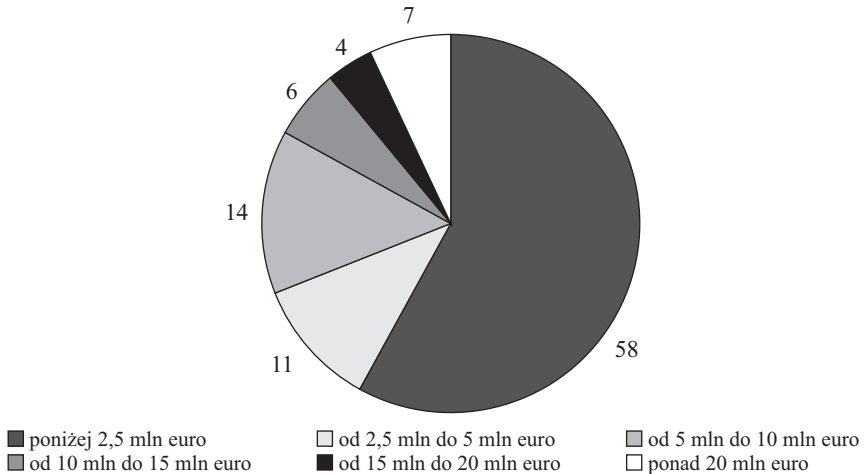
Większość organizacji *venture philanthropy* (47%) przeznaczala na inwestycje nie więcej niż 2,5 mln euro. Około jedna czwarta ankietowanych VPO od 5 do 10 mln euro, a 11% badanych organizacji inwestowało środki mieszczące się w przedziale od 10 do 15 mln euro. Niewiele mniej (9% VPO) posiadało budżet przeznaczony na wsparcie przedsiębiorstw społecznych wynoszący od



Wykres 41. Stosunek organizacji *venture philanthropy* do potencjalnych zysków w 2013 roku (w %)

Źródło: Na podstawie [EVPA 2014]

2,5 do 5 mln euro oraz od 15 do 20 mln euro. Łączne wydatki finansowe przeznaczone na organizacje *venture philanthropy* znacznie zwiększyły się od 2010 roku – około 48% rocznie, przy czym największy wzrost odnotowano w 2013 roku – 66%. W tym samym roku średnia wysokość wsparcia finansowego na jedną organizację VP zwiększyła się o 29% (z 6,2 do 8 mln euro) oraz o ok. 90% w odniesieniu do 2010 roku (z 4,2 mln do 8 mln euro). Całkowita wartość środków ukierunkowanych na wsparcie niefinansowe PS uległa natomiast

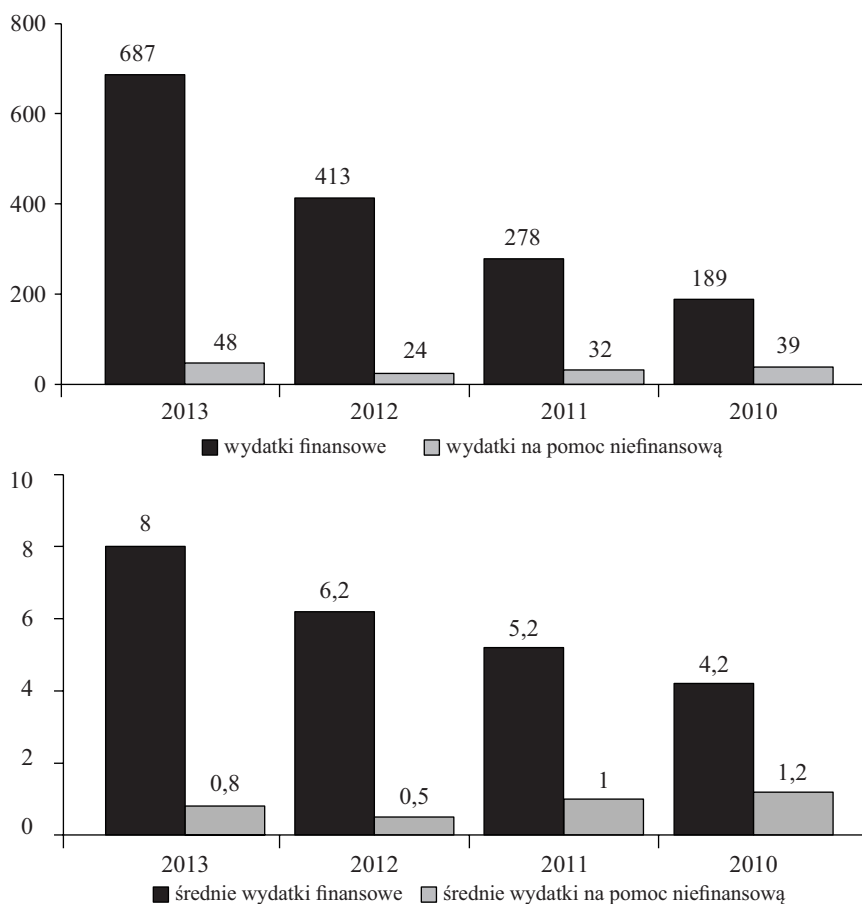


Wykres 42. Wielkość budżetu przeznaczanego przez VPO na inwestycje w 2013 roku (w %)

Źródło: Na podstawie [EVPA 2014]

zmniejszeniu w latach 2010–2012. W 2013 roku zauważalny jest jednak wyraźny, 50-procentowy wzrost wydatków na pomoc niefinansową poniesionych w stosunku do poprzedniego roku.

Inwestorzy pozytywnie oceniają działalność podmiotów ekonomii społecznej, w tym przedsiębiorstw społecznych, zwiększając w nich swoje zaangażowanie zarówno kapitałowe, jak i pozafinansowe. W odniesieniu do tego drugiego należy zwrócić jednak uwagę na pewne trudności w dokładnym oszacowaniu wydatków na pomoc o charakterze niematerialnym; część z nich mogła zostać nieuwzględniona na skutek ograniczonych możliwości ich ujęcia ilościowego, np. pracy wolontariuszy czy bezpłatnego doradztwa ekspertów (por. wykres 42 i 43).



Wykres 43. Łączne (suma dla wszystkich respondentów) i średnie (na jedną organizację VP) wydatki finansowe i niefinansowe VPO w latach 2010–2013 (w mln euro)

Źródło: Na podstawie [EVPA 2012, 2013, 2014]

Organizacje *venture philanthropy* stosują różnorodne instrumenty finansowe w procesie wspierania przedsiębiorstw społecznych. Elastyczny dobór metod finansowych obejmuje instrumenty dłużne, dotacje, dotacje hybrydowe, gwarancje i zaangażowanie kapitałowe.

Najczęstszym narzędziem finansowego zasilania omawianych podmiotów są dotacje. Mimo że w latach 2010–2013 ich udział zmniejszył się o 13% w stosunku do 2010, odsetek organizacji sięgających po tego typu instrument w 2013 roku wynosił 57%. W dalszej kolejności uplasowały się pożyczki oraz zaangażowanie kapitałowe i quasi-kapitałowe (kolejno 55% i 54%)⁴. W odniesieniu do tych pierwszych, ich udział zwiększył się o 9% w relacji do 2010 roku, a inwestycji kapitałowych aż o 14%. Należy wnioskować, że bez względu na silną obecność dotacyjnego instrumentarium w kapitałowym zasilaniu PS rośnie zainteresowanie organizacji VP bezpośrednim zaangażowaniem się w funkcjonowanie przedsiębiorstw społecznych w postaci inwestycji kapitałowych (por. tabela 59). Ponadto badania EVPA wskazują, że 44% ankietowanych VPO sięga przeciętnie po dwa do trzech instrumentów finansowych, a 28% z nich stosuje średnio więcej niż trzy takie instrumenty. Taki sam odsetek organizacji do tych ostatnich sięgnęło w 2013 roku po wyłącznie jeden sposób finansowania PS (por. wykres 44).

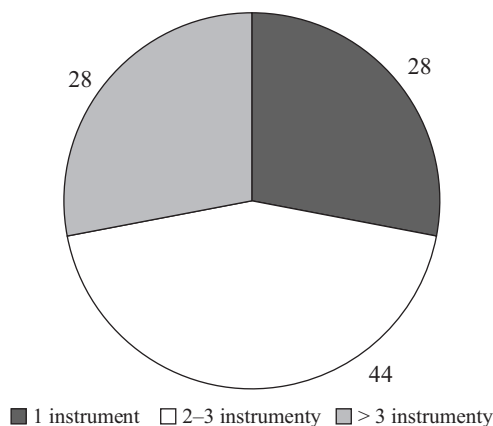
Tabela 59. Udział procentowy instrumentów finansowych stosowanych przez organizacje VP w kapitałowym zasilaniu przedsiębiorstw społecznych w latach 2010–2013

Instrument finansowy	Rok/udział (w %)			
	2010	2011	2012	2013
Kredyty	46	57	51	55
Zaangażowanie kapitałowe/quasi-kapitałowe	40	57	51	54
Dotacje	70	56	59	57
Gwarancje	18	31	15	16
Dotacje hybrydowe	24	8	8	15
Inne	8	5	5	9

Źródło: Na podstawie [EVPA 2012, 2013, 2014].

Podobnie jak Europejskie Stowarzyszenie Venture Philanthropy w Europie, na azjatyckim rynku filantropii zaangażowanej działa sieć skupiająca inwestorów społecznych, mająca na celu zwiększenie przepływu kapitału finansowego, ludzkiego i intelektualnego dla sektora społecznego, głównie w Azji, a także

⁴ Inwestycje kapitałowe (equity) oznaczają, że inwestor staje się udziałowcem przedsiębiorstwa społecznego, natomiast inwestycje quasi-kapitałowe (hybrydowe) stanowią połączenie instrumentu kapitałowego i dłużnego, którego zwrot jest uzależniony od sukcesu finansowego przedsiębiorstwa [zob. szerzej: Węclawski 2014, s. 275–277]. W przypadku niewywiązania się z płatności instrument nie jest w pełni zabezpieczony.



Wykres 44. Przeciętna liczba stosowanych instrumentów finansowych przez organizacje VP w kapitałowym zasilaniu przedsiębiorstw społecznych w latach 2010–2013 (w %)

Źródło: Na podstawie [EVPA 2012, 2013, 2014]

w regionie Pacyfiku. Promuje ona filantropię w szerszych społecznościach inwestycyjnych i dobroczynnych, jak również świadczy określone usługi edukacyjne i wsparcie merytoryczne dla swoich członków. Posiada międzysektorowy zasięg, angażując organizacje oraz osoby specjalizujące się w obszarze finansów, biznesu i sektora społecznego. Członkowie AVPA to przede wszystkim fundusze *private equity*, banki komercyjne, podmioty wyspecjalizowane w zarządzaniu aktywami, organizacje świadczące usługi finansowe, przedsiębiorstwa rodzinne, stowarzyszenia, fundacje, wyższe uczelnie i jednostki rządowe.

5.2.1. Pomiar efektów wpływu społecznego

W celu efektywnego funkcjonowania organizacji zrzeszającej inwestorów społecznych utworzono europejski standard dotyczący mierzenia wyżej wspomnianego oddziaływania społecznego (*social impact*) powstały w wyniku prac grupy doradczej GECES zajmującej się problematyką przedsiębiorczości społecznej. Istotną rolę pod tym względem odegrał również zespół ds. metod mierzenia oddziaływania społecznego.

Standard regulujący metody pomiaru *social impact* odnosi się nie tylko do przedsiębiorstw społecznych, ale również publicznych i prywatnych podmiotów finansujących szeroki obszar działalności społecznej. Dzięki niemu można zaprezentować wartości społeczno-ekonomiczne kreowane przez omawiane przedsiębiorstwa oraz inne podmioty ekonomii społecznej wspierające ich działalność w całej Europie.

Standard oceny wpływu społecznego może być wykorzystywany jako element procedury kwalifikacyjnej dla omawianych jednostek oraz funduszy podlegających przepisom dotyczącym EuSEF, a także sprawozdawczości publicznej lub dostarczania informacji na temat przedsiębiorstw społecznych wspieranych przez EaSI. Ponadto może stanowić swego rodzaju wytyczne dla wszystkich podmiotów (partnerów) procesu pomiaru społecznego, tj. przedsiębiorstw społecznych, podmiotów finansujących, zarządzających funduszami oraz innych zainteresowanych partnerów. Dla każdej ze stron procesu decyzyjnego bowiem omawiany standard jest niezwykle istotny z punktu widzenia podejmowanych decyzji. Dla inwestora konieczne jest oszacowanie korzyści wynikających z wywieranego wpływu oraz skonfrontowanie ich z ryzykiem inwestycji. Z kolei zarządzający funduszem i inwestor muszą dokonać analizy przedsięwzięcia inwestycyjnego, uwzględniając możliwe do przyjęcia korzyści społeczne i finansowe oraz jego zgodność z polityką funduszu i celami inwestora. Beneficjentom usług standard umożliwi zrozumienie charakteru podejmowanej interwencji oraz zysków wynikających z ich korzystania. Prawidłowe rozumienie wartości tych ostatnich odgrywa ważną rolę z punktu widzenia decyzji podejmowanych przez podmioty finansujące (zwykle z sektora publicznego). Wypracowany standard powinien zatem uwzględniać oraz wyważyć potrzeby wszystkich partnerów procesu, którzy różnią się w zależności od kontekstu politycznego, środowiskowego i społecznego, w którym funkcjonują. Ważne znaczenie w tym względzie mają również osobliwości charakteryzujące poszczególne państwa członkowskie, szczególnie w obszarze demografii oraz geografii społeczno-ekonomicznej i fizycznej. Istotne wydają się również cele przedsięwzięcia oraz sposób ich osiągnięcia, stopień zaangażowania użytkowników usług, poziom dochodu stanowiącego ekwiwalent wykonywanej pracy, podział ryzyka czy aspekty motywacyjne zainteresowanych stron.

Ze wskazanych wcześniej różnic dotyczących partnerów społecznych wprost wynikają odmienne ich potrzeby, które są przede wszystkim uzależnione od zainteresowania stron charakterem działalności przedsiębiorstwa społecznego, a także rodzajem beneficjentów zaangażowanych w jego funkcjonowanie. Prawidłowy pomiar, ewaluacja skuteczności oraz możliwości poprawy interwencji (przedsięwzięcia) stanowią istotne elementy procesu oceny wpływu społecznego w odniesieniu do wyżej wspomnianych potrzeb partnerów społecznych.

Na podstawie uzyskanych w ten sposób informacji inwestor podejmuje decyzję o kierunku oferowanego wsparcia; podmioty sektora publicznego – o kontroli umów świadczenia usług zleconych, wspieraniu działań, rodzaju dotacji i podejmowanych inicjatyw regionalnych; fundusze inwestycyjne z kolei – w zakresie finansowania i ustalenia priorytetu wykorzystania zaangażowanych zasobów. Pomiar musi zatem w rzeczywisty sposób wspierać proces decyzyjny wszystkich partnerów interwencji, uwzględniając stanowiska i punkty widzenia wszystkich zainteresowanych stron (por. tabela 60).

Tabela 60. Potrzeby partnerów procesu pomiaru efektu społecznego

Partner	Potrzeba pomiaru	Uzasadnienie
Przedsiębiorstwa społeczne	<p>Wynika z:</p> <ul style="list-style-type: none"> – połączenia działań i nakładów z wynikami – umiejętności wskazania świadomie określonych produktów jako kamieni milowych na drodze do osiągnięcia wyników – zastosowania miar do wyliczenia kluczowych wskaźników efektywności przedsiębiorstwa – sprawozdawczości, która musi się cechować regularnością i ciągłością 	<p>Cele pomiaru to:</p> <ul style="list-style-type: none"> – planowanie w zakresie rodzaju oraz procesu wprowadzania na rynek produktów i usług – efektywny przydział zasobów (nakładów) – nawiązywanie i kształtowanie prawidłowych relacji i współpracy z użytkownikami usług oraz partnerami – zarządzanie wydajnością – prowadzenie rozliczeń finansowych z partnerami procesu
Podmiot finansujący (nabywca usług, zwykle z sektora publicznego)	<p>Potrzeby, podobne jak w przypadku PS, są głównie skoncentrowane na:</p> <ul style="list-style-type: none"> – pomiarze rezultatów polityki (węższym niż pomiar ogólniejszych wyników społecznych w przypadku PS) – spójności podczas okresu obowiązywania umowy o finansowaniu – sprawozdawczości, która musi określać warunki finansowania, (np. miesięczne płatności wymagają sprawozdawczości miesięcznej lub kwartalnej) 	<p>Cele pomiaru to:</p> <ul style="list-style-type: none"> – raportowanie efektywności polityki finansowania – kontrola wydatków – obowiązki informacyjne
Fundusz i inwestor	<p>Potrzeby, podobnie jak w przypadku PS, są głównie skoncentrowane na:</p> <ul style="list-style-type: none"> – uzyskaniu pełnej informacji w chwili dokonywania inwestycji – kluczowych wskaźnikach efektywności oraz innych informacjach dla celów sprawozdawczości i monitorowania zgodnie z wymaganiami zarządzającego funduszem w zakresie informowania inwestorów 	<p>Cele pomiaru to:</p> <ul style="list-style-type: none"> – ocena przedsięwzięcia inwestycyjnego PS – monitorowanie działalności PS – równoważenie ryzyka z osiągnięciem celów funduszu – sprawozdawczość dla inwestorów na temat: <ul style="list-style-type: none"> ○ inwestycji ○ osiągnięcia wyników PS ○ ogólnych osiągnięć Funduszu

Źródło: Na podstawie [Komisja Europejska 2015].

Jest istotne, że „standard” nie ma zastosowania uniwersalnego, między innymi z uwagi na różnorodność efektów społecznych, do jakich dążą przedsiębiorstwa społeczne, oraz wynikające z tego trudności w sprawiedliwej i obiektywnej ocenie ich oddziaływania. W procesie ewaluacji znacznym możliwościom stosowania określonych wskaźników ilościowych mogą towarzyszyć istotne ograniczenia w zakresie uwzględniania aspektów jakościowych.

Pomiar wpływu społecznego powinien zostać opracowany zgodnie z potrzebami zainteresowanych stron, po dokładnym zaplanowaniu interwencji, a sposób pomiaru powinien zależeć przede wszystkim od jego celu. Wytyczne dotyczące standardu sugerują skoncentrowanie się na pomiarze prognoz efektów interwencji w ujęciu historycznym (ocena powodzenia danego programu) oraz ilościowym lub (i) jakościowym, np. zmianie w stylu życia osób, których on dotyczy, koszcie kwantyfikowania pomiaru, liczby użytkowników usług i innych członków danej społeczności poddanych interwencji czy stopniu, w jakim np. osoby bezrobotne znalazły pracę, oraz wysokości ich wynagrodzenia. W kategoriach finansowych pomiar wpływu społecznego może obejmować pięć poziomów ukazanych w tabeli 61.

Tabela 61. Poziomy pomiaru wpływu społecznego

Poziom	Charakterystyka
Węższe oszczędności finansowe	Oszczędności finansowe o wąskim zakresie: w przypadku gdy publiczny podmiot finansujący lub podobna instytucja osiąga oszczędności w zakresie kosztów świadczenia usług, na przykład na danym oddziale szpitala lub w pewnym obszarze programów dla sprawców przestępstw czy dzieci zagrożonych opuszczeniem przez rodziców
Ogólniejsze oszczędności finansowe	Oszczędności finansowe o szerszym zakresie: uwzględniane są oszczędności w różnych dziedzinach, np. w obszarze kosztów edukacji, wynikających ze zwiększonej stabilności życia rodzin poprzez zapewnienie im dostępu do tanich mieszkań
Lokalny wpływ ekonomiczny (wskaźnik LM3)	Lokalne korzyści gospodarcze: wzmocnienie działalności gospodarczej i handlowej na pewnym obszarze (np. większa liczba lokalnych miejsc pracy, programy na rzecz wsparcia lokalnych sklepów)
„Ograniczony ogład” wpływu społecznego	Wpływ społeczny o węższym zakresie z uwzględnieniem ogólniejszych korzyści społecznych, ale bez pełnego ujęcia korzyści wtórnych bądź wszystkich zainteresowanych stron mogących odnosić korzyści z interwencji
„Pełny” wpływ społeczny	Wpływ społeczny o pełnym zakresie, uwzględniający korzyści nie tylko gospodarcze, ale także społeczne z ujęciem wszystkich bądź prawie wszystkich zainteresowanych stron i rodzajów korzyści

Źródło: Na podstawie [Komisja Europejska 2015, s. 60].

Poza określeniem poziomu oraz pomiaru w kategoriach finansowych i społecznych wpływu społecznego należy wskazać, z czyjej perspektywy jest dokonywany pomiar (podmiotu finansującego, inwestora czy użytkownika usługi). Jest to okres trwałości spodziewanych efektów (wyniki i wpływ) oraz ich istotność dla zdefiniowanych interesariuszy, a także zasięg interwencji z uwzględnieniem punktu widzenia zainteresowanych stron, horyzontu i obszarów pomiaru, które należy wyłączyć jako nieistotne w podejmowaniu decyzji [Komisja Europejska 2015, s. 61].

Charakter skutków pomiaru wymaga także dużych nakładów pracy, czasu i znacznej ilości koniecznych do zagregowania danych w celu uzyskania dokładnej oceny. Pozostaje to często w sprzeczności z zakresem obowiązków w odniesieniu na przykład do wielkości przedsiębiorstwa społecznego, jak również do zagrożeń związanych z prowadzoną interwencją i jej zasięgiem. Znaczna dynamika zmian w sektorze omawianych podmiotów determinuje z kolei brak możliwości stosowania jednej normy oceny przez kilka lat. Jak wskazuje L. Hehenberger⁵, norma „to raczej zbiór praktycznych, logicznych i zdroworozsądkowych zaleceń w zakresie metod mierzenia wpływu/oddziaływania społecznego i kryteriów raportowania, o podobnym charakterze jak zasady zawarte w dokumencie „Practical Guide” opublikowanym przez EVPA. Norma ugruntowana jest w praktyce i powinna pomóc zarówno przedsiębiorstwom społecznym, organizacjom społecznym, jak i finansującym je podmiotom w maksymalizacji wpływu społecznego”. Poza wyżej wskazanymi podmiotami, Europejski standard stanowi istotne źródło informacji dla dwóch ważnych inicjatyw w ramach Unii Europejskiej przedstawionych w poprzednim rozdziale, tj.: Europejskiego programu na rzecz zatrudnienia i innowacji społecznych (EuSEF) oraz Europejskiego funduszu na rzecz przedsiębiorczości społecznej (EaSI). Pierwsza z nich odgrywa kluczową rolę w funkcjonowaniu funduszy wspierających organizacje społeczne, druga zaś jest funduszem UE powołanym na rzecz promowania większego dostępu przedsiębiorstw i innych organizacji społecznych do źródeł finansowania [Europejski standard 2012].

Ważną rolę w wypracowaniu omawianego standardu odegrało Europejskie Stowarzyszenie Venture Philanthropy, które zostało utworzone między innymi na bazie *Praktycznego przewodnika do mierzenia wpływu społecznego* wydanego przez EVPA. Pozwala on na wdrożenie procedury mierzenia *social impact investing*, odgrywając kluczową rolę w modelu *venture philanthropy* i *social investment* ujętych w pięciu etapach⁶ (por. tabela 62) [Hehenberger, Harling i Scholten 2015].

⁵ Dyrektor ds. badań i wiedzy EVPA, członek GECES.

⁶ Pojęcie procesu w odniesieniu do pomiaru efektu społecznego określa sekwencję następujących po sobie etapów ukierunkowanych na zidentyfikowanie, zbadanie i przedstawienie przez przedsiębiorstwo społeczne lub fundusz tego, w jaki sposób jego działania skutkują zmianami oraz wpływają na życie odbiorców usług i zaangażowanych stron.

Tabela 62. Proces pomiaru efektu społecznego (*social impact investing*)

Etapy	Charakterystyka
I. Określanie celów procesu	Określenie celów wszystkich partnerów procesu objętych pomiarem
II. Identyfikacja stron procesu	Analiza partnerów procesu, ich oczekiwań, możliwości współpracy, roli oraz sposobów komunikowania się w procesie osiągania wymiernych efektów społecznych
III. Pomiar rezultatów procesu	Przedsiębiorstwo społeczne, podejmując decyzję dotyczącą działań skierowanych na osiągnięcie określonych rezultatów zapewniających skuteczne zaspokojenie potrzeb ich beneficjentów (osób lub organizacji decydujących się zostać odbiorcą produktów/usług świadczonych przez przedsiębiorstwo społeczne), ustala sposoby oraz metody pomiaru efektów swoich działań. W dalszej kolejności konsultuje je z partnerami procesu
IV. Ewaluacja efektów procesu	Ocena rzeczywistych wyników dotychczasowych działań w konfrontacji z przyjętym wcześniej planem oraz poziomem satysfakcji beneficjentów procesu z osiągniętymi wynikami
V. Monitorowanie i sprawozdawczość	Sporządzenie sprawozdania z realizacji podjętych działań, prezentacja wniosków i przyczyn odchylenia od zakładanych celów oraz wskazanie sposobów poprawy wyników

Źródło: Na podstawie [EVPA 2015].

5.3. Społeczni aniołowie biznesu

Działalność aniołów biznesu jest najbardziej adekwatna dla przedsiębiorstw mikro i małych we wczesnej fazie ich rozwoju, nieposiadających wystarczającej zdolności kredytowej do ubiegania się o kredyty lub pożyczki [Brzozowska 2008, s. 95]. W przeciwieństwie do funduszy *venture capital* inwestorzy alokują swój własny prywatny kapitał, z czego wynikają istotne implikacje dla spółek stanowiących przedmiot ich zainteresowania i przyszłej inwestycji. Znają oni bowiem mechanizmy funkcjonowania przedsiębiorstwa, ponieważ wszyscy samodzielnie przeszli ścieżkę od własnego pomysłu na biznes, przez intensywne rozwijanie firmy aż do jej sprzedaży, napotykając często na swojej drodze szereg trudności. Określenie anioły biznesu odnosi się przede wszystkim do zamierzających osób fizycznych dostarczających kapitałów udziałowych (lub zbliżonych) bezpośrednio nowym (młodym) przedsiębiorstwom o dużym potencjale wzrostu, z którymi łączy ich tylko interes ekonomiczny. Na rynku „typowych”

przedsiębiorstw aniołowie biznesu nie są filantropami. Ich głównym motywem działania jest możliwość szybkiego zwiększenia wartości zaangażowanego kapitału oraz uzyskanie bieżących dochodów. Inwestycje aniołów biznesu są szczególnie atrakcyjne z punktu widzenia małych firm innowacyjnych, gdyż często są lokowane we wczesnych fazach rozwojowych projektów oraz nie są tak duże, jak w przypadku funduszy inwestycyjnych czy *private equity* [Flejterski i Brzozowska 2010, s. 23–32].

Anioły biznesu są grupą dość silnie zróżnicowaną, m.in. pod względem motywacji, przeszłości, wielkości majątku. Jak już wcześniej zasygnalizowano, inwestor najczęściej jest osobą, która w przeszłości sama lub w większym zespole założyła firmę, uczestnicząc bezpośrednio przez szereg lat w zarządzaniu. Przedsiębiorstwo odniosło sukces rynkowy i finansowy, a następnie zostało z zyskiem odsprzedane. Inwestor posiada więc środki na inwestycje oraz znaczne doświadczenie biznesowe. Wykorzystując swoją praktyczną wiedzę, doświadczenie, liczne kontakty osobiste oraz posiadając wystarczające środki na podjęcie ryzyka kapitałowego, angażuje się w wysoko rentowne, w jego uznaniu, przedsięwzięcia przy jednoczesnym ograniczonym poświęceniu czasowym [Czternasty i Mikołajczak 2008, s. 66].

Współpraca pomiędzy inwestorem a przedsiębiorcą jest zatem dużo bliższa niż w przypadku inwestycji dokonywanych przez fundusze PE/VC. Anioły biznesu zwykle nie są skłonni do nadmiernego afiszowania się tym, że posiadają znaczną kwotę pieniędzy, którą gotowi są zainwestować. Większość z nich cechuje anonimowość i dyskrecja [Gudkova 2002].

Proces inwestycyjny anioła biznesu składa się z siedmiu etapów: poszukiwanie projektów, analiza otrzymanych przez sieć lub samodzielnie projektów, selekcja projektów, weryfikacja otrzymanej dokumentacji dotyczącej projektu (biznesplan), przekazanie środków, współpraca w trakcie inwestycji, wycofanie kapitału [Czternasty i Mikołajczak 2008, s. 67]. Niezwykle istotnym czynnikiem decydującym o zaangażowaniu się prywatnego inwestora w dane przedsięwzięcie jest ocena zespołu, który odpowiada za realizację projektu [Vasilescu 2009, s. 311–314]. Oprócz wiedzy technicznej oraz umiejętności w zakresie technologii czy programowania ważne są także zdolności sprzedażowe oraz wiedza i doświadczenie w ramach marketingu i zarządzania [Muzyka, Birley i Leleux 1996, s. 273–287].

Poza kapitałem ludzkim oceniane są m.in. perspektywy danego projektu, rynek, konkurencja oraz planowany poziom sprzedaży. Każdy projekt jest badany pod względem rentowności, gdyż inwestorzy chcą znać przewidywany czas zwrotu kapitału. Aniołowie biznesu zazwyczaj obejmują swoimi udziałami większą część pakietu akcji lub udziałów. Tylko w wyjątkowych sytuacjach zarządzają firmą. Wysokość obejmowanych udziałów zależy przede wszystkim od etapu projektu, wymagań kapitałowych oraz indywidualnych negocjacji.

Umowa jest konstruowana w różny sposób, nie ma ustalonej formy. Najbardziej sprawiedliwa jest ta, według której każda ze stron ma prawo wykupić swojego udziałowca. W sytuacji, w której inwestor chce wyjść z inwestycji przed określonym w umowie terminem, przedsiębiorca może poszukać innego inwestora czy wystąpić o finansowanie z banku [Kelly i Hay 2003, s. 112–113; Węclawski 2000, s. 138].

Sposób nadzorowania rozwoju inwestycji i bieżącej działalności firmy zależy od indywidualnych preferencji obu stron. Najczęściej po kilku latach, gdy spółka zacznie przynosić zysk i ugruntuje swoją pozycję na rynku, inwestorzy wychodzą z tego przedsięwzięcia. Razem też mogą wprowadzić spółkę na giełdę [Frączek 2005, s. 2–3]. W Ameryce Północnej i Wielkiej Brytanii aniołowie biznesu są określane jako „akredytowani inwestorzy”, a ich działalność jest prawnie regulowana⁷. Choć inwestycje aniołów biznesu w przedsięwzięcia czysto komercyjne są powszechne przede wszystkim w krajach wysoko rozwiniętych, bardzo niewielka jest wiedza na temat społecznych aniołów biznesu (SBA, *social business angel*), tj. inwestorów dostarczających kapitału, wiedzy i innych koniecznych zasobów dla przedsiębiorstw społecznych, których głównym celem jest tworzenie wartości społecznej i/lub środowiskowej.

Społeczni aniołowie biznesu są prywatnymi inwestorami lokującymi część zgromadzonego majątku w projekty, które poza generowanymi wynikami finansowymi osiągają zysk społeczny lub (i) środowiskowy. Nie są oni filantropami, ponieważ motywem ich działania są korzyści ekonomiczne. Strategia działania społecznych aniołów biznesu różni się znacznie od typowych tego rodzaju inwestorów. Znając doskonale mechanizmy funkcjonowania firmy i posiadając duże doświadczenie, zdają sobie sprawę, że profesjonalne zarządzanie i finansowe perspektywy działalności firmy stanowią istoty warunków jego sukcesu. Mają jednak na uwadze, że podstawowym celem działalności przedsiębiorstw społecznych jest misja społeczna. Stanowią zatem nową generację filantropów łączących przedsiębiorczość z aspiracjami charytatywnymi. Z reguły są młodszy od ich tradycyjnych odpowiedników. Ponadto, w odróżnieniu od tych ostatnich, chcą nadal rozwijać swoją karierę, a wielu z nich ma zamiar aktywnie się angażować, zamiast biernie nadzorować przebieg działalności przedsiębiorstwa, w które ulokowali swój kapitał.

Społeczni aniołowie biznesu często kontestują skuteczność działalności tradycyjnych filantropów jako mniej efektywnych w zakresie rzeczywistego oddziaływania społecznego i osiągnięcia wymiernych rezultatów. Młodsze

⁷ Akredytowani inwestorzy są określane przede wszystkim przez pryzmat wartości netto inwestycji (1 mln \$ aktywów i przychodów jednorazowych przekraczających 200 tys. \$ w samych Stanach Zjednoczonych i Kanadzie. W Wielkiej Brytanii suma aktywów AB musi wynosić 500 tys. £). Konieczne jest członkostwo w konsorcjalnych sieciach aniołów biznesu i udokumentowane inwestowanie w spółki nienotowane na giełdzie.

pokolenia omawianych inwestorów poddają szerszej ocenie potrzebę zabezpieczenia finansowego słabszych grup społecznych; charakteryzuje ich silniejsza odpowiedzialność wobec społeczeństwa, osobista motywacja i chęć indywidualnego angażowania się w działalność społeczną, przy wykorzystaniu innowacyjnych umiejętności [John 2015, s. 11–25].

Społeczni aniołowie biznesu poszukują niewielkich innowacyjnych przedsiębiorstw społecznych posiadających znaczny potencjał kadrowy, który daje im duże prawdopodobieństwo uzyskania określonej stopy zwrotu, partycypując w zyskach firmy. Społeczni aniołowie biznesu wykorzystują swoją praktyczną wiedzę, doświadczenie, liczne kontakty biznesowe, sprawiając, że przedsiębiorstwo społeczne ma duże szanse na osiągnięcie sukcesu ekonomicznego, wypełniając jednocześnie misję społeczną, dla której zostało powołane. Relacje pomiędzy społecznym inwestorem a przedsiębiorcą są dużo bliższe niż w przypadku inwestycji dokonywanych przez tradycyjnych aniołów biznesu. Pozostając bezpośrednimi udziałowcami omawianych podmiotów w znacznym stopniu ingerują w jego funkcjonowanie, ale tylko w wyjątkowych sytuacjach zarządzają firmą, pełniąc funkcję członka zarządu. Społeczni aniołowie biznesu, podobnie jak tradycyjni ich odpowiednicy, obejmują zazwyczaj większą część pakietu akcji lub udziałów w przedsiębiorstwie. Inwestor oczekuje dyscypliny i przejrzystości w finansowym zarządzaniu spółką [Schade 2013; Hill 2011; Muzińska 2013]. Nadzorowanie rozwoju inwestycji i bieżącej działalności firmy stanowi element porozumienia stron, tak jak inne warunki współpracy, np. w zakresie wysokości obejmowanych udziałów. W większości przypadków po kilku latach, gdy spółka zacznie przynosić zysk i ugruntuje swoją pozycję na rynku, inwestorzy wychodzą z przedsięwzięcia. Wspólnie z pozostałymi udziałowcami mogą wprowadzić spółkę na giełdę lub umożliwić inwestycje kapitałowe społecznym funduszom podwyższonego ryzyka (SVC) [Frączek 2005, s. 2–4].

Oprócz szerokich kontaktów zarówno w środowisku zawodowym, jak i osobistym, najistotniejszym źródłem podaży projektów są sieci społecznych aniołów biznesu prowadzących działalność polegającą na kojarzeniu firm i inwestorów oraz zajmujących się selekcją napływających projektów i rekomendowaniem najlepszych z nich odpowiednim społecznym inwestorom. W odróżnieniu od organizacji skupiających typowych aniołów biznesu Social Business Angel Organisation (SBAO) współpracuje z inwestorami instytucjonalnymi, co stanowi wspólną cechę z sieciami inwestorów typu *venture philanthropy* (VPO). Z praktycznego punktu widzenia jest to miejsce, gdzie należy dostarczyć biznesplan swojego przedsięwzięcia, tak by mogli się z nim zapoznać potencjalni społeczni aniołowie biznesu. Działalność tego rodzaju organizacji oraz kryteria stawiane przedsiębiorstwom społecznym w procesie weryfikacji projektów inwestycyjnych mogą stanowić pewnego rodzaju gwarancję rzetelnego wykonania ich zadań w sferze społecznej.

Wymagania poszczególnych największych organizacji zrzeszających społecznych aniołów biznesu są bardzo zróżnicowane. Niektóre wydają się niezwykle rygorystyczne z punktu widzenia działalności przedsiębiorstw społecznych, szczególnie w odniesieniu do polskich warunków funkcjonowania tego typu jednostek. Tabela 63 prezentuje największe organizacje skupiające społecznych aniołów biznesu na świecie. Niektóre z przedstawionych podmiotów zrzeszają inwestorów instytucjonalnych, a nawet fundusze wysokiego ryzyka, nadając ich funkcjonowaniu wielowymiarowy charakter. Oprócz wskazanych w niniejszej tabeli zrzeszeń społecznych aniołów biznesu można wyróżnić te, dla których podstawą funkcjonowania jest wspieranie „młodych” innowacyjnych przedsięwzięć spoza obszaru *social impact*. Niemniej jednak dopuszczają one inwestycje w wysoko innowacyjne przedsięwzięcia wpływu społecznego, stąd potrzeba ich uwzględnienia.

Zaprezentowana w tabeli 63 charakterystyka obszarów, form i kryteriów wsparcia organizacji zrzeszających społecznych aniołów biznesu pozwala wyodrębnić kilka interesujących cech określających sposób ich funkcjonowania w zakresie współpracy z przedsiębiorstwami społecznymi. Pierwszy z nich, skupiający głównie zamożnych inwestorów indywidualnych oraz w mniejszym zakresie instytucjonalnych, koncentruje się głównie na podmiotach znajdujących się na wczesnym etapie rozwoju, aczkolwiek posiadających przynajmniej kilkuletnie doświadczenie na rynku oraz wypróbowany w praktyce model działania, potwierdzony osiągnięciami w zakresie oddziaływania społecznego, jak i uzyskiwanymi wynikami finansowymi. Poziom oferowanego wsparcia najczęściej nie przekracza kilkuset tysięcy dolarów. Inwestorzy oczekują także wymiernych efektów w wyniku realizacji inwestycji.

Prezentowane przez przedsiębiorstwa społeczne przedsięwzięcia podlegające wsparciu finansowemu muszą w sposób sparametryzowany wskazać zwiększenie skali efektu społecznego lub (i) środowiskowego, spełniać wymogi innowacyjności produktowej lub organizacyjnej oraz generować odpowiednie korzyści ekonomiczne. Istotny jest zespół osób zarządzających, posiadający określone kompetencje i gwarantujący profesjonalną realizację zakładanych celów. Często podkreślana jest konieczność komplementarności zespołu. Ustalana jest również strategia wyjścia inwestora. Obszary wsparcia obejmują szeroko rozumiane kwestie społeczne. Kapitał jest inwestowany przede wszystkim w przedsięwzięcia ukierunkowane na rozwiązywanie problemu ubóstwa, zatrudnienia, ochrony zdrowia i środowiska, a także edukacji. Szczególną uwagę zwracają kryteria wspierania przedsiębiorstw społecznych przez azjatyckie organizacje społecznych aniołów biznesu. Wyraźnie zarysowuje się specyfika obszarów problemowych w tych częściach świata dotycząca nie tylko ubóstwa, ale również kwestii dostępu do wody, opieki zdrowotnej i edukacji, co nadaje inwestycjom omawianych podmiotów określony charakter.

Tabela 63. Organizacje zrzeszające społecznych aniołów biznesu

Organizacja	Inwestorzy/obszary wsparcia	Kryteria wyboru projektu/poziom zaangażowania kapitałowego/forma wsparcia
<p>Big Venture Challenge (BVC) Wielka Brytania</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Zrzesza: <ul style="list-style-type: none"> o inwestorów indywidualnych o inwestorów instytucjonalnych - Wspiera ambitnych przedsiębiorców społecznych bez względu na ich formę prawną poprzez nawiązywanie silnych relacji pomiędzy PS a biznesem - Oferuje elastyczne finansowanie inwestycji ukierunkowane na zwiększenie skali oddziaływania społecznego - Nie dokonuje selekcji PS w zakresie wykorzystania ewentualnych zysków - Opracowuje najbardziej odpowiedni model osiągnięcia przychodów oraz strategię inwestycyjną zorientowaną na maksymalizację wpływu społecznego - Opracowuje odpowiedni plan w celu osiągnięcia szybkiego wzrostu działalności w skali krajowej lub (i) międzynarodowej 	<ul style="list-style-type: none"> - PS powinny wykazać: <ul style="list-style-type: none"> o w sposób sparymetryzowany, że planowane przedsięwzięcie inwestycyjne rozwiązuje określone problemy społeczne o nie funkcjonuje dłużej niż 5 lat o model osiągnięcia przychodów jest sparymetryzowany i zrównoważony o planuje zwiększyć inwestycje o 50–500 tys. £ w ciągu najbliższych 12 miesięcy, aby osiągnąć swoje cele - Organizacja koncentruje się na przedsięwzięciach w przedziale 15–500 tys. £
<p>Clearly So [2014] Wielka Brytania</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Zrzesza: <ul style="list-style-type: none"> o inwestorów indywidualnych o inwestorów instytucjonalnych - Wspiera przedsiębiorstwa społeczne w zakresie doradztwa i wsparcia finansowego - Oferuje również wsparcie finansowe i szerokie doradztwo dla tych przedsiębiorców społecznych, którzy nie spełniają jeszcze kryteriów przez nią stawianych, współpracując z różnymi organizacjami, szkołami i inkubatorami PS 	<ul style="list-style-type: none"> - Kryteria kwalifikacyjne przedsiębiorstwa obejmują: <ul style="list-style-type: none"> o posiadanie udokumentowanej działalności na rzecz zmian w sferze społecznej i środowiskowej o inwestycja wiąże się ze zwiększeniem skali oddziaływania społecznego o przedsiębiorstwo musi posiadać plan poparty wyliczeniami w zakresie efektów społecznych i środowiskowych o wsparcie dotyczy inwestycji o zasięgu lokalnym, krajowym i międzynarodowym PS zarejestrowanych wyłącznie w Wielkiej Brytanii

Organizacja	Inwestorzy/obszary wsparcia	Kryteria wyboru projektu/poziom zaangażowania kapitałowego/forma wsparcia
Clearly So [2014] Wielka Brytania		<ul style="list-style-type: none"> - Organizacja koncentruje się na przedsiębiorstwach wynoszących powyżej 1 mln £ - Dla PS znajdujących się na początkowym etapie rozwoju organizacja inwestuje środki w przedziale 200 tys. – 1 mln £ (kryterium koniecznym do spełnienia jest posiadanie przynajmniej trzymiesięcznej prognozy wydatków inwestycyjnych) - Indywidualni inwestorzy inwestują przeciętnie 30–40 tys. £ - Środki angażowane są przede wszystkim w postaci pożyczek
Ethex [2015] Wielka Brytania	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Zrzesza:</i> <ul style="list-style-type: none"> o inwestorów indywidualnych o aniołów biznesu - Współpracuje z wieloma specjalistami w dziedzinie finansów społecznych, którzy pełnią funkcję doradcą wobec PS - Współpracuje wyłącznie z przedsiębiorstwami posiadającymi jasną misję społeczną w zakresie rozwiązania określonych problemów, m.in. ubóstwa czy poprawy stanu środowiska - Misja społeczna musi być ściśle związana z generowaniem zysków finansowych z działalności PS - Osiągnięte efekty społeczne, finansowe i środowiskowe są szczegółowo opisane oraz prezentowane na stronie internetowej Ethex - W przypadku gdy PS nie mają ustalonej procedury raportowania wydajności społecznej, finansowej czy środowiskowej, Ethex oferuje współpracę oraz doradztwo w celu jej opracowania - Zapewnia indywidualne podejście do każdego PS oraz niezależność w ocenie ich działalności 	<ul style="list-style-type: none"> - Formą pozyskiwania kapitału przez PS jest emisja obligacji i akcji społecznych, tytułów udziałowych, świadectw inwestycyjnych, których obrotem zajmuje się Ethex - Preferowane są firmy funkcjonujące na rynku z 2–3 letnią, udokumentowaną historią finansową i operacyjną - PS nie może dołączyć do Ethex, jeśli jest wspierane przez: <ul style="list-style-type: none"> o „nieetyczny biznes” (np. w formie świadczenia usług) o świadomie otrzymuje dotacje z nieetycznego biznesu o świadczy usługę, której instytucja publiczna miałaby ustawić obowiązek świadczenia w przypadku zaniechania jej dostarczenia przez PS - Wszystkie produkty inwestycyjne oferowane na Ethex muszą być prawnie zatwierdzone zgodnie z wymaganiami <i>financial product authority</i> - W przypadku gdy PS, takie jak spółdzielnie, są zwolnione z ww. obowiązku, oczekuje się od nich weryfikacji dokonanej przez prawnika lub odpowiednio wykwalifikowanego specjalistę - Współpraca z organizacją nie może być podjęta, jeśli: <ul style="list-style-type: none"> o działalność PS powoduje szkody dla środowiska o znacząco przyczynia się do zmian klimatu o jest zaangażowana w sprzedaż broni, pornografii, tytoniu lub badań na zwierzętach w odniesieniu do produktów innych niż medyczne o narusza prawa człowieka i prawo pracy

<p>Pymvivic [2015] Holandia</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Organizację tworzą rodziny, filantropi i inwestorzy indywidualni działający na rzecz przedsiębiorstw społecznych - Wspiera PS w celu ich usamodzielnienia i uniezależnienia ich działalności od środków dotacyjnych - Dysponuje szerokim spektrum sprawdzonych w działalności PS modeli biznesowych dających szansę przedsiębiorstwom społecznym na rozwój - Współpracą z SBA odbywa się na ustalonych wspólnie zasadach zgodnie ze specjalnie do tego dobraną strukturą - Wszelkie inwestycje przeprowadzane przez PS dokonywane są w porozumieniu z inwestorem - Ewentualne zyski ze współpracy PS z organizacją oraz inwestorami są przeznaczane na dalszy rozwój jej działalności 	<ul style="list-style-type: none"> - Kryteria kwalifikacyjne przedsięwzięcia obejmują: <ul style="list-style-type: none"> o podstawowy model biznesowy, który pozytywnie wpływa na ludzi i środowisko o unikalny sposób zmiany produktu lub usługi ukierunkowany na rozwiązywanie problemów w sferze społecznej o produkty przetestowane na właściwym (dedykowanym) rynku o projekty posiadające silny potencjał finansowego zwrotu o zarządzanie w odpowiedzialny i przejrzysty sposób o bardzo wczesny etap rozwoju przedsiębiorstwa - Finansowane są przedsięwzięcia spełniające kryteria organizacji bez względu na ich wartość: brak minimalnych i maksymalnych pułapów kapitałowego zaangażowania
<p>SOCAP [2015] USA</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Wspiera PS poprzez: <ul style="list-style-type: none"> o inwestycje o stypendia o doradztwo i szkolenia dla przedsiębiorstw społecznych o prezentujących innowacyjne modele zrównoważonego rozwoju - Zrzesza: <ul style="list-style-type: none"> o światowych wynalazców o inwestorów o fundacje o samorządy o instytucje - Działa na rzecz gospodarki integracyjnej i społecznie odpowiedzialnej w celu rozwiązywania najtrudniejszych problemów społecznych na świecie poprzez wspieranie przedsiębiorstw społecznych 	<ul style="list-style-type: none"> - Organizacja zapewnia: <ul style="list-style-type: none"> o bezpłatny, pełny udział w konferencji o wartości 1395 \$ o dedykowany dla potrzeb PS mentoring wybitnych przywódców oddziaływania społecznego o bezpłatny dostęp przedsiębiorców społecznych do mentorów poprzez platformę online o bezpłatny udział w szkoleniach ukierunkowanych na osiągnięcie sukcesu zaprezentowanego modelu o indywidualne wsparcie inwestora - Wsparcie jest oferowane przedsiębiorcom społecznym prezentującym rozwiązania w zakresie finansowego włączenia społecznego, ochrony środowiska, rozwoju społeczności lokalnych, edukacji

Organizacja	Inwestorzy/obszary wsparcia	Kryteria wyboru projektu/poziom zaangażowania kapitałowego/forma wsparcia
SOCAP [2015] USA	<ul style="list-style-type: none"> - Stworzył platformę, gdzie przedsiębiorcy społeczni mogą się komunikować i zaprezentować swoje pomysły globalnej publiczności - Jest organizatorem corocznej, największej konferencji dla inwestorów i przedsiębiorców społecznych - Platforma skupia inwestorów społecznych gotowych wpłacić pieniądze na rzecz najbardziej innowacyjnych przedsiębiorstw społecznych 	<ul style="list-style-type: none"> - Kryteria inwestycyjne obejmują inwestycje w: <ul style="list-style-type: none"> o przedsiębiorstwa społeczne znajdujące się na wczesnych etapach rozwoju o PS posiadające pewne rynkowe doświadczenie - Inwestorzy indywidualni (SBA) przeciętnie inwestują kapitał 5–100 tys. \$ w jeden podmiot - Inwestycja dokonywana w konsorcjum – do 250 tys. \$ - Pobierana jest niewielka opłata od aplikujących podmiotów
Impact Angel Group [2015] USA	<ul style="list-style-type: none"> - Zrzesza: <ul style="list-style-type: none"> o inwestorów indywidualnych o inwestorów instytucjonalnych - W ramach organizacji działa grupa inwestorów The Impact Angel Group, która wspiera m.in.: <ul style="list-style-type: none"> o przedsiębiorstwa społeczne działające dla zysku (for profit) o przedsiębiorstwa zorientowane na rozwiązywanie problemów społecznych i (lub) środowiskowych - Utworzona przez grupę przedsiębiorstw społecznych 	<ul style="list-style-type: none"> - Organizacja preferuje PS, które: <ul style="list-style-type: none"> o znajdują się na wczesnym etapie rozwoju o osiągnęły pewien stopień adaptacji rynkowej o posiadają wypróbowany model biznesowy, który może zostać wykazany przez posiadane kontrakty, przychody, partnerstwa strategiczne itd. o planują osiągnąć 5 mln \$ rocznych przychodów w ciągu kolejnych pięciu lat o planują wzrost i ostatecznie realizować strategię wyjścia o posiadają wykwalifikowany i inspirujący zespół osób zarządzających - Potrzeby inwestycje mieszczą się w przedziale od 50 tys. do 3 mln \$
Investors' Circle [2015] USA	<ul style="list-style-type: none"> - Zrzesza: <ul style="list-style-type: none"> o inwestorów indywidualnych (społeczny anioł biznesu) o społeczne fundusze <i>venture capital</i> o fundacje o rodzinne biura powiernicze (<i>family office trustees</i>) o innych akredytowanych inwestorów - Inwestuje w PS, których celem jest rozwiązywanie najistotniejszych problemów społecznych i środowiskowych na świecie - Preferuje PS działające w zakresie m.in.: rozwoju społecznego, edukacji, zdrowia, zrównoważonego: rolnictwa, infrastruktury oraz produktów konsumpcyjnych 	<ul style="list-style-type: none"> - Organizacja preferuje PS, które: <ul style="list-style-type: none"> o znajdują się na wczesnym etapie rozwoju o osiągnęły pewien stopień adaptacji rynkowej o posiadają wypróbowany model biznesowy, który może zostać wykazany przez posiadane kontrakty, przychody, partnerstwa strategiczne itd. o planują osiągnąć 5 mln \$ rocznych przychodów w ciągu kolejnych pięciu lat o planują wzrost i ostatecznie realizować strategię wyjścia o posiadają wykwalifikowany i inspirujący zespół osób zarządzających - Potrzeby inwestycje mieszczą się w przedziale od 50 tys. do 3 mln \$

	<ul style="list-style-type: none"> - Zapewnia inwestorom możliwości komunikowania się oraz współpracy z innymi podmiotami zainteresowanymi inwestycjami w PS poprzez sieci lokalne, platformę internetową oraz kontakty osobiste - Organizuje w różnych miastach otwarte (BTP) spotkania o zasięgu krajowym dla PS z udziałem aniołów biznesu z całego kraju, na których firmy mogą się zaprezentować - Posiada również sieci lokalne, poprzez które odbywają się regularne spotkania w sześciu różnych miastach w całym kraju (USA). W danej lokalizacji są one organizowane w każdym miesiącu lub kwartale. W spotkaniach tych zazwyczaj uczestniczą dwa lokalne i regionalne przedsiębiorstwa oraz lokalni inwestorzy. Spotkania są otwarte wyłącznie dla przedsiębiorstw społecznych działających w danym regionie 	
<p>Tomie [2015] USA</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Zrzesza: <ul style="list-style-type: none"> o inwestorów zainteresowanych inwestycjami w przedsiębiorstwa, które zapewniają pozytywny wpływ społeczny i (lub) na środowisko w każdym sektorze gospodarczym, m.in. rolnictwie, zdrowiu, edukacji, energii, ochrony środowiska naturalnego, usług finansowych, żywności oraz wody o Oferuje przedsiębiorcom społecznym kapitał finansowy i intelektualny o Wspiera wzrost i rozwój przedsiębiorstw społecznych o Wzmacnia dostęp PS do inwestycji kapitałowych, sieci profesjonalnych inwestorów, wiedzy w celu większego oddziaływania przedsiębiorcy społecznego o Zapewnia PS pomoc w tworzeniu sieci powiązań na globalnej platformie, dedykowane biuletyny, e-mail do globalnej społeczności inwestorów 	<ul style="list-style-type: none"> - Organizacja preferuje przedsiębiorstwa społeczne: <ul style="list-style-type: none"> o charakteryzujące się wysokim oddziaływaniem społecznym i środowiskowym o posiadające wysoko wykwalifikowany zespół w zakresie wiedzy i doświadczenia o działające dla zysku lub posiadające formę hybrydową o posiadające strategię ograniczania ryzyka o działalność przedsiębiorstwa musi być ukierunkowana na ograniczanie nieefektywności rynku poprzez innowacyjne rozwiązania o szerokim oddziaływaniu społecznym - Wartość inwestycji mieści się w przedziale 20 tys. – 3 mln \$

Organizacja	Inwestorzy/obszary wsparcia	Kryteria wyboru projektu/poziom zaangażowania kapitałowego/forma wsparcia
<p>Tonic [2015] USA</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Prezentuje przedsięwzięcie inwestycyjne PS osobiście oraz poprzez internet - Prezentuje przedsięwzięcie inwestorom z podobnych grup sektorowych i obszaru geograficznego poprzez społeczną sieć lokalnych inwestorów 	
<p>Living Watters Social Ventures (LWSV) Impact Connect [2015] Tajwan</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Zrzesza krąg społecznych aniołów biznesu z obszaru kapitału wysokiego ryzyka, rachunkowości i branży prawniczej - W przypadku większych, bardziej złożonych przedsięwzięć, współpracuje ze stowarzyszeniem Asia America MultiTechnology (AAMA) - Obszary wsparcia obejmują m.in.: <ul style="list-style-type: none"> o ograniczanie biedy i ubóstwa o zrównoważone rolnictwo o turystykę o opiekę zdrowotną o ochronę środowiska o edukację - Organizacja utworzona na Tajwanie jako przedsiębiorstwo społeczne w celu łączenia przedsiębiorców społecznych z inwestorami - Zapewnia bezpłatne porady techniczne na wczesnym etapie rozwoju przedsiębiorstw społecznych poprzez oferowanie dyżurów konsultantów i stażystów - Organizuje spotkania grupy pełniące funkcję edukacyjną obejmującą taką problematykę jak rozwój sektora przedsiębiorstw społecznych na Tajwanie i potrzeby zmiany regulacyjnych w celu wspierania sektora wschodzących PS - Wspólnie z PS opracowuje dla niego model inwestycyjny przedstawiany potencjalnym inwestorom 	<ul style="list-style-type: none"> - Kryteria wyboru projektu są formułowane indywidualnie przez społecznych aniołów biznesu - Organizacja zapewnia finansowanie aniołów biznesu w przedziale od 30– 300 tys. \$

<p>13N [2015] Indie</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Zrzęsa aniołów biznesu inwestujących w przedsiębiorstwa społeczne na wczesnych etapach rozwoju - Została stworzona w celu wspierania przedsiębiorstw społecznych w obszarze: <ul style="list-style-type: none"> o ubóstwa o służby zdrowia o edukacji o rolnictwa o czystej energii o włączenia finansowego i wody - Wspiera przedsiębiorstwa świadome zachowania równowagi pomiędzy wpływem społecznym a zyskami finansowymi - Wspiera PS, które zapewniają niedrogie towary i usługi dla mieszkańców obszarów wiejskich lub o niskich dochodach, w sposób zrównoważony 	<ul style="list-style-type: none"> - Wspierane przedsiębiorstwo społeczne musi wykazać: <ul style="list-style-type: none"> o posiadanie wykwalifikowanego zespołu osób zarządzających o zaangażowanie w sprawy społeczne zespołu w przeszłości o wyjątkową ideę lub model działania o model biznesowy musi być solidy finansowo i skalowalny o projekt jest aplikowalny w praktyce (<i>proof of concept</i>) o niewielką konkurencję/niskie bariery wejścia o wpływ społeczny o znajdują się na wczesnych etapach rozwoju - Zrzęseni aniołowie biznesu badają transakcje o wartości zazwyczaj nieprzekraczających 170 tys. \$ i są w stanie dokonać indywidualnych wkładów do 30 tys. \$
<p>Indian Angel Network [2015]</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Zrzęsza: <ul style="list-style-type: none"> o grupę przedsiębiorców o inwestorów o doradców i ekspertów działających na rynkach o niskich dochodach - Głównie kupia środki od: <ul style="list-style-type: none"> o inwestorów w postaci dotacji o kapitału własnego i dłużnego lub ich hybrydowej formy - Celem organizacji jest stworzenia zrównoważonych warunków życia dla osób o niskich dochodach. Priorytetem nie będzie poświęcony dla krótkoterminowych zysków finansowych - Większość ofert obejmuje środki inwestowane przez jednego anioła biznesu i dwóch do trzech innych inwestujących mniejsze kwoty - Inwestycje są dokonywane do kapitału własnego lub quasi-kapitału własnego, ze ścisłą współpracą aniołów po rozpoczęciu inwestycji 	<ul style="list-style-type: none"> - Sieć wspiera przedsiębiorstwa społeczne: <ul style="list-style-type: none"> o działające na rzecz społeczeństw mających ograniczony dostęp do tanich produktów i usług, wody, energii, usług medycznych o działające na rzecz osób zarabiających mniej niż 5 \$ dziennie o funkcjonujące w obszarze ochrony środowiska o posiadające komplementarny zespół zarządzający o oferujące unikalny produkt/usługę o planujące przedsięwzięcie inwestycyjne możliwe do wyskalowania - Poszczególne aniołowie biznesu inwestują 16–160 tys. \$ - Wielkość oferowanych środków inwestycyjnych wynosi poniżej 1 mln \$ jako suma kwot inwestowanych przez poszczególne aniołów

Organizacja	Inwestorzy/obszary wsparcia	Kryteria wyboru projektu/poziom zaangażowania kapitałowego/forma wsparcia
<p>Social Investors Club [2014] Hongkong</p>	<p>– Wspiera PS działające w obszarze:</p> <ul style="list-style-type: none"> o ubóstwa (np. generowania dochodu dla grup o niskich dochodach, zmniejszania niesprawiedliwości w zakresie dochodów itp.) o zatrudnienia (np. tworzenia miejsc pracy dla grup defaworyzowanych, bezrobotnych, nowych imigrantów itp.) o środowiska (np. zmniejszania ilości odpadów, zapobiegania zanieczyszczeniom powietrza, oszczędności energii, recyklingu, upcykling, itp.) o edukacji (np. alternatywnej edukacji, równości edukacji, edukacji rodziców, moralnej edukacji/obywatelskiej, upodmiotowienia młodzieży, itd.) o pomocy osobom w podeszłym wieku (np. opieki domowej, opieki alternatywnej, zatrudnienia, dialogu międzypokoleniowego itp.) o ochrony zdrowia (np. dostępności opieki zdrowotnej, specjalistycznych potrzeb medycznych, innowacyjnych systemów ubezpieczeniowych itp.) o budownictwa mieszkaniowego (w zakresie przystępności, innowacyjnych rozwiązań, kreatywnego finansowania, przyjaznego dla środowiska itp.) o integracji społecznej (eliminacji uprzedzeń rasowych, etnicznych, religijnych itp.) o sprawiedliwości społecznej (równości szans, wolnych mediów, praw człowieka itd.) <p>– Zapewnia pozafinansową pomoc w postaci szkoleń i coachingu w zakresie marketingu, planowania finansowego, segmentacji klienta itp.</p>	<p>– Organizacja wspiera kapitałowo przedsiębiorstwo społeczne, które:</p> <ul style="list-style-type: none"> o znajdują się na wczesnych etapach rozwoju: seed i start-up o posiadają więcej niż jednego założyciela (członka) o proponują innowacyjne rozwiązania w obszarach wsparcia organizacji (ubóstwa, zatrudnienia, środowiska, edukacji, pomocy osobom w podeszłym wieku, ochrony zdrowia, integracji społecznej, mieszkalnictwa) o posiadają znajomość metodologii działania start-up o potrafią wykazać skalowalność planowanego przedsięwzięcia <p>– Początkowy kapitał wynosi 100– 500 tys. HK\$, udzielany jest w formie pożyczki</p>

<p>ARUN Social Investment Platform [2015] Japonia</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Inwestuje w przedsiębiorców społecznych w krajach rozwijających się - Inwestycje wykorzystują kapitał japońskich jednostek i partnerów korporacyjnych - Inwestuje w przedsiębiorców społecznych, których celem działalności jest zwalczanie problemów społecznych, takich jak bieda i ubóstwo - Dokonuje indywidualnej oceny inwestorów według własnych standardów społecznych i ekonomicznych - Działalność organizacji opiera się na następujących płaszczyznach: <ul style="list-style-type: none"> o inwestycyjnej (odkrywanie przedsiębiorców społecznych, dostarczenie im programów inwestycyjnych, ocena i pomiary wpływu społecznego) o wsparcia w obszarze zarządzania (monitoring inwestycji, działania marketingowe, w zakresie zarządzania finansami) o doradztwa i pomocy technicznej o badawczej (dokonuje analizy potrzeb przedsiębiorstw społecznych oraz ich oceny) o edukacyjnej (organizuje spotkania studyjne, rozpowszechnia wiedzę na temat PS i promocji inwestycji społecznych, organizuje spotkania prezentujące PS 	<ul style="list-style-type: none"> - Organizacja dokonuje ewaluacji inwestycji dokonywanych przy udziale kapitału zaangażowanego, opierając się na wskaźnikach dotyczących: <ul style="list-style-type: none"> o modelu biznesowego i operacyjnego (w zakresie realizacji misji społecznej, wizji przyszłości, możliwości rozwoju przedsiębiorstwa, struktury obecnego zarządzania, innowacyjności, możliwości i sposobów rozwiązywania problemów społecznych) o modelu finansowego (ocena rentowności, stabilności, wzrostu i niezawodności na podstawie sprawozdań finansowych): <ul style="list-style-type: none"> • rentowność – w zakresie możliwości regulowania zobowiązań kredytowych, płatności na rzecz kontrahentów i pracowników • stabilność (bezpieczeństwa) – ocena, czy zainwestowane środki gwarantują bezpieczne funkcjonowanie biznesu z punktu widzenia przepływów pieniężnych, np. spłacanie pożyczki zgodnie z planem (<i>cash flow</i>), zadłużenia, rotacji zapasów, zatrudnienia • wzrost – dynamika przychodów o oddziaływania społecznego (ocena wpływu przedsiębiorstwa społecznego na producentów, pracowników i społeczność lokalną) - Wymagany jest plan rozwoju PS jako kluczowy czynnik decydujący o wielkości wpływu społecznego. Ocenie podlega nie tylko liczba pracowników, ale także jakość zatrudnienia (organizowane szkolenia dla pracowników, skala zatrudniania osób w trudnej sytuacji społecznej, oprócz bezpośredniego zatrudnienia, tworzenie miejsc pracy w całym łańcuchu dostaw firmy). Ocenie podlega wpływ na lokalną gospodarkę, ludzi i inne przedsiębiorstwa we wspólnocie lokalnej, a także na środowisko naturalne
---	--	---

Źródło: Badanie własne na podstawie materiałów wewnętrznych organizacji zrzeszających społecznych aniołów biznesu: Big Venture Challenge, Clearly So, Ethex, Pymimic, SOCAP, Impact Angel Group, Investors' Circle, Tonic, Living Waters Social Ventures, Impact Connect, I3N, Indian Angel Network, Social Investors Club, ARUN Social Investment Platform.

Odnosząc się do instrumentów finansowych kapitałowego wspierania przedsiębiorstw społecznych przez organizacje skupiające społecznych aniołów biznesu, oprócz typowego modelu dla zrzeczeń finansujących komercyjne podmioty w zamian za objęcie udziałów w spółce, interesujący z punktu widzenia funkcjonowania tego typu organizacji jest model zaangażowania kapitałowego w postaci pożyczek oraz emisji papierów wartościowych. W odniesieniu do tego ostatniego formą pozyskiwania kapitału przez przedsiębiorstwa społeczne jest emisja obligacji i akcji społecznych, tytułów udziałowych czy świadectw inwestycyjnych, których obrotem zajmuje się organizacja zrzeszająca społecznych aniołów biznesu. Omawiane podmioty emitujące wyżej wskazane walory podlegają ścisłej weryfikacji oraz ewaluacji dotyczącej osiąganych efektów społecznych i finansowych publikowanych na platformie Social Business Angel Organization. Przeznaczone do obrotu walory muszą sprostać określonym warunkom związanym z ich rzetelnością, a przede wszystkim muszą być zatwierdzone przez uprawniony do tego organ. W sytuacji gdy przedsiębiorstwo społeczne jest zwolnione z powyższego obowiązku, oczekuje się od niego weryfikacji walorów dokonanej przez prawnika lub odpowiednio wykwalifikowanego w tym zakresie specjalisty.

Pomimo wyżej zaprezentowanych licznych szans kreowanych przez dostępność kapitału ze strony społecznych inwestorów istnieje wiele czynników specyficznych dla przedsiębiorstw społecznych ograniczających możliwości pozyskania finansowania od społecznych aniołów biznesu. Przedsiębiorca społeczny i społeczny anioł biznesu muszą przede wszystkim osiągnąć konsensus w sprawie ich wzajemnego zrozumienia priorytetów dotyczących wpływu społecznego lub środowiskowego oraz metody jego pomiaru z jednej strony, z drugiej zaś w odniesieniu do poziomu zwrotu kapitału oraz zasad i warunków wyjścia z inwestycji. Z uwagi na specyfikę działalności omawianych podmiotów nie wszystkie ustalenia można usankcjonować zapisami prawnymi czy określonymi klauzulami. Z tego względu niezwykle ważny jest poziom zaufania pomiędzy partnerami, szczególnie w obszarze wymagań wobec przedsiębiorców społecznych ze strony inwestora, które, jak wskazano wcześniej, są bardzo wygórowane. Odnoszą się bowiem nie tylko do innowacyjnych umiejętności w ograniczaniu często niezwykle trudnych problemów społecznych i (lub) związanych z ochroną środowiska naturalnego przy jednoczesnym zachowaniu immanentnych cech tego typu podmiotów, jak solidarność, współpraca czy bezinteresowność. Przedsiębiorstwa społeczne muszą bowiem wykazywać szeroki zestaw umiejętności przedsiębiorczych, pasji, wytrwałości, determinacji, konkurencyjności oraz dbałości o finansowe aspekty funkcjonowania organizacji.

Zatem przedsiębiorstwa społeczne muszą być znacznie bardziej wszechstronne w porównaniu do ich typowo komercyjnych odpowiedników, aby móc pozyskać finansowanie ze strony społecznych aniołów biznesu. Przede wszystkim

finansowanie przedsiębiorstw społecznych znajdujących się na bardzo wczesnym etapie rozwoju oznacza inwestowanie w ludzi i ich pomysły. Mimo że aniołowie biznesu wymagają twardych dowodów na efekty planowanego przedsięwzięcia zawartych w biznesplanie, w dużej mierze ich decyzja o inwestycji opiera się na intuicji, zaufaniu i wierze w szczególne cechy osobiste przedsiębiorcy społecznego.

Najbardziej zaawansowaną formą pośredniczenia pomiędzy przedsiębiorstwami społecznymi a inwestorami indywidualnymi i instytucjonalnymi są giełdy społecznego biznesu. Należy do nich zaliczyć przede wszystkim brytyjski Social Stock Exchange czy działający na kontynencie azjatyckim singapurski Impact Investment Exchange Asia. Mimo nazwy sugerującej typową dla rynku kapitałowego giełdę papierów wartościowych, stanowią one wyłącznie platformę wymiany informacji między przedsiębiorstwami a potencjalnymi inwestorami, umożliwiającą pozyskanie przez omawiane jednostki dostępu do kapitału od świadomych społecznie inwestorów. Przedsiębiorstwa zainteresowane pozyskaniem finansowania mają możliwość zaprezentowania na giełdzie szeregu bardzo szczegółowych informacji na temat swojej działalności, a w szczególności efektów swego oddziaływania w obszarze rozwiązywania problemów społecznych za pomocą raportów dotyczących wpływu na zmianę społeczną, co może ułatwić dysponentom kapitału nawiązanie z nimi współpracę.

5.4. Społeczne fundusze podwyższonego ryzyka

Działalność społecznych aniołów biznesu uzupełniają społeczne fundusze wysokiego ryzyka, do których należą *social venture capital* stanowiące źródło finansowania przedsiębiorstw społecznych znajdujących się na dalszym etapie rozwoju i wykazujących wysoką aktywność innowacyjną.

W XX wieku rządy i organizacje charytatywne na całym świecie podjęły ogromne wysiłki w celu rozwiązywania problemów społecznych, takich jak ubóstwo, brak wykształcenia, choroby czy problemy środowiskowe. Możliwości przeciwdziałania tym zjawiskom są jednak bardzo ograniczone z uwagi na przestarzałe sposoby działania. Przedsiębiorcy społeczni starający się zmienić obraz defaworyzowanych grup społecznych i aktywnie przeciwdziałać licznym problemom społecznym również wydają się bezsilni. Tradycyjne formy finansowania nie pozwalają im bowiem w pełni efektywnie funkcjonować. Darowizny i dotacje z kolei nie dają większych szans na innowacyjny rozwój omawianych jednostek.

Przedsiębiorstwa społeczne nie mają praktycznie żadnego dostępu do rynków kapitałowych oraz mają ograniczoną sposobność pozyskiwania kapitału na

różnych etapach ich wzrostu od inwestorów prywatnych. Największą przeszkodą dla rozwoju skali oddziaływania sektora społecznego jest również brak skutecznych modeli finansowania.

Wobec wyżej zasygnalizowanych uwag na znaczeniu zyskują społeczne fundusze podwyższonego ryzyka (*social venture capital*), które stanowią odzwierciedlenie nowego podejścia inwestorów do pieniądza. Zaczynają oni rozumieć, że swoje bogactwo mogą wykorzystać do wprowadzania pozytywnych zmian na świecie. Wielu z nich odkrywa, że inwestowanie w przedsiębiorstwa społeczne umożliwia efektywne inwestowanie pieniędzy wraz z zachowaniem wartości, w które wierzą. Ta klasa inwestorów wychodzi poza tradycyjny paradygmat inwestycji, kierują oni kapitał w przedsięwzięcia społecznego przeznaczenia, tworząc trwałą zmianę społeczną, zapewniając sobie jednocześnie atrakcyjny zysk finansowy.

Możliwości te nie byłyby łatwo osiągalne dla inwestorów bez funkcjonowania funduszy typu *social venture capital*, które ułatwiają im zwiększanie ich wpływu poprzez tworzenie produktów inwestycyjnych, odpowiadających ich aspiracjom w zakresie oddziaływania społecznego, przy jednoczesnym zapewnieniu określonego zwrotu finansowego. Inwestorzy skupieni wokół *social venture capital* znają realia funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych. Wyposażeni są w doświadczenie i wiedzę o nowych możliwościach dostępnych przy wykorzystaniu kapitału ryzyka. Zdają sobie również sprawę, że filantropijne instrumenty w postaci datków nie są jedynym, a zarazem wystarczającym sposobem na rozwiązanie problemów społecznych. Poprzez swoje działania chcą wpłynąć na bardziej zrównoważony rozwój omawianych jednostek. Nie jest on możliwy bez dostępu przedsiębiorstw społecznych do szerokiego spektrum źródeł zasilania finansowego – od środków filantropijnych, kapitału dłużnego, wsparcia prywatnych inwestorów do kapitału ryzyka (*venture capital*). Złożoność przedsiębiorstw społecznych wymaga także na pewnym etapie ich rozwoju stosowania różnych rodzajów inwestycji kapitałowych i akcyjnych, które nie narażają jednocześnie misji społecznej realizowanej przez finansowane podmioty.

Inwestorzy społeczni są skłonni inwestować w spółki osiągające znaczny wpływ społeczny lub środowiskowy oraz takie, które mogą utrzymać to oddziaływanie również w obliczu wyzwań stanowiących konsekwencję sprzedaży, przejęcia lub giełdowego debiutu spółki. Normy prawne towarzyszące przedsiębiorstwu w okresie wzrostu, transformacji lub sprzedaży także powinny służyć ochronie realizowanej przez nie misji społecznej. Sami inwestorzy skupieni wokół SVC wymuszają odpowiedzialność i przejrzystość w zakresie podejmowanych przez omawiane podmioty inwestycji, ściśle weryfikując doświadczenie, zaangażowanie i umiejętności reprezentowane przez pragnące pozyskać kapitał spółki, zanim zostaną przekazane im fundusze. Przedsiębiorstwa społeczne stanowiące obszar zainteresowania *social venture capital* obejmują:

- stowarzyszenia lub fundacje prowadzące działalność gospodarczą lub (i) odpłatną statutową;
- spółdzielnie socjalne;
- zakłady aktywności zawodowej;
- spółki prawa handlowego o statucie non for profit i for profit, realizujące cele społeczne.

Tradycyjne fundusze *venture capital* nie są zainteresowane przedsiębiorstwami, które w osiąganiu zysku kierują się misją społeczną. Z reguły inwestują bowiem w spółki, których spodziewana roczna stopa zwrotu z inwestycji wynosi minimum 30% [Węclawski 1997]. W podobny sposób funkcjonuje sektor bankowy. Jak już wcześniej wykazano, poza bankami etycznymi bankowe instytucje finansowe nie są chętne pożyczać kapitał przedsiębiorstwom prezentującym niekonwencjonalne modele biznesowe. Ewentualne możliwości pożyczkowe są obostrzone wygórowanymi stopami procentowymi oraz ryzykownymi gwarancjami osobistymi. Wzrost przedsiębiorstw społecznych reinwestujących zyski w wypełnianie ich społecznej misji zazwyczaj jest bardzo powolny. Mocne oparcie na własnych środkach finansowych jest bezcenne na etapie zasiewu (*seed*), jednak w dłuższym czasie zwiększa się ryzyko niepowodzenia przedsięwzięcia. Taki stan rzeczy prowokuje wprost pytanie o możliwości wspierania społecznie zorientowanych przedsiębiorców, którzy działają komercyjnie, jednak ich funkcjonowanie jest podporządkowane misji społecznej.

Analiza światowego rynku inwestorów i kredytodawców wskazuje na powstawanie coraz większej liczby podmiotów typu *social venture capital*. Społecznie zorientowani inwestorzy tworzą fundusze określane jako „cierpliwy kapitał”. W ciągu ostatniej dekady powstało kilkanaście tego typu funduszy.

Istotną kwestią pozyskiwania przez omawiane przedsiębiorstwa kapitału na rozwój ich działalności pozostaje wybór takich SVC, których profil działalności jest ukierunkowany na tego typu jednostki. Kapitałowe zaangażowanie funduszu typu *venture capital* może bowiem nieść za sobą szereg niebezpieczeństw, między innymi dotyczących ryzyka wywierania presji przez inwestorów, by spółka odeszła od misji społecznej w celu uzyskania wyższej stopy zwrotu z inwestycji czy zagrożenia niesprawiedliwego podziału dochodów między pracowników i udziałowców w procesie wyjścia funduszu.

W tabeli 64 podjęto próbę zbadania i wyselekcjonowania społecznych funduszy podwyższonego ryzyka, wyodrębniając ich najistotniejsze cechy, ze szczególnym uwzględnieniem kryteriów wyboru przedsiębiorstw społecznych oraz sposobu ich finansowania.

Mając na uwadze wskazane w tabeli 64 charakterystyki obszarów, form i kryteriów wsparcia *social venture capital*, fundusze te należy rozumieć jako źródło finansowania inwestycji przedsiębiorstw społecznych w celu realizowania przez nie przedsięwzięć w obszarze ekonomii społecznej o szerokim oddziaływaniu.

Tabela 64. Społeczne fundusze podwyższonego ryzyka (*social venture capital*)

Fundusz	Charakterystyka działalności	Kryteria wyboru/finansowanie
<p>Acumen Fund [2015] (USA)</p>	<p>Fundusz funkcjonuje dzięki darowiznom charytatywnym, które pozwalają mu na finansowanie długoterminowe, dłuższe lub kapitałowe inwestycje w przedsiębiorstwa społeczne na wczesnym etapie rozwoju, głównie w krajach rozwijających się, zapewniającym niezawodny i przystępny cenowo dostęp do środków produkcji rolnej, wysokiej jakości edukacji, czystej energii, usług opieki zdrowotnej, formalnych mieszkań, wody pitnej dla klientów o niskich dochodach. Środki z inwestycji pozyskane przez fundusz są reinwestowane w kolejne przedsięwzięcia</p> <p>Fundusz nie inwestuje w organizacje charytatywne. Oferuje również kursy dla przedsiębiorstw społecznych oraz przedsiębiorców zamierzających rozpocząć działalność.</p> <p>Czterotygodniowe szkolenia są prowadzone online za pośrednictwem platformy NovoEd. Kurs składa się z lektur i interaktywnych ćwiczeń, które można wykonać w dowolnym momencie między 7 lipca a 11 sierpnia. Kurs można odbyć indywidualnie lub w grupie. Prowadzony jest przez doświadczonych trenerów z prestiżowych organizacji: Charles Best of DonorsChoose.org, Thulsiraj Ravilla of Aravind EyeCare, Leila Janah of Sama Group, and JB Schramm of College Summit</p> <p>Fundusz oferuje inwestycje kapitałowe w przedsiębiorstwa społeczne umożliwiające konsumentom o niskich dochodach dostęp do opieki zdrowotnej, mieszkań, wody, energii alternatywnej lub środków produkcji rolnej</p> <p>Zapewnia również szeroki zakres usług wspomagających zarządzanie w celu osiągnięcia przez firmę większej skali działania. W długim okresie spółka stara się odzyskać za-</p>	<p>Kryteria wyboru projektu dotyczące przedsiębiorcy:</p> <ul style="list-style-type: none"> o geograficzne (znaczące oddziaływanie w Afryce Wschodniej, Afryce Zachodniej, Indiach, Pakistanie i Ameryce Łacińskiej) o etap rozwoju (na wczesnym lub późniejszym stadium rozwoju; fundusz rzadko inwestuje w firmy typu start-up) o potencjał oddziaływania społecznego (przedsiębiorstwo oferuje produkt lub usługę, która zaspokaja krytyczne potrzeby ludzi ubogich w preferowanych przez fundusz sektorach i koncentracji geograficznej) o dostarczane produkty lub usługi muszą być ekonomicznie uzasadnione lub determinować znaczący wpływ społeczny, inny niż jest obecnie dostępny na rynku lub za pośrednictwem charytatywnych kanałów dystrybucji o przedsiębiorstwo posiada potencjał dla finansowej stabilności o opracowany jasny model biznesowy demonstrujący potencjał dla stabilności finansowej w okresie 5–7 lat; w tym zdolność do pokrycia kosztów operacyjnych przychodami operacyjnymi o potencjał osiągnięcia korzyści społecznych (przedsiębiorstwo jest w stanie wykazać jasną drogę do zwiększania liczby beneficjentów końcowych) w okresie inwestycji i uplasowania się jako jednego z głównych dostawców usług na rynku o silny zespół zarządzający (doświadczony zespół zarządzający, wyposażony w umiejętności i wolę do realizowania przyjętego biznesplanu z klarowną i przekonującą wizją rozwoju, poświęcony zaspokajaniu potrzeb osób o niskich dochodach oraz cechujący się wysokim poziomem etyki)

<p>Acumen Fund [2015] (USA)</p>	<p>inwestowany kapitał, nie oczekując jednocześnie wysokich zysków finansowych pochodzących z inwestycji w przedsiębiorstwa społeczne, które służą ubogim. Fundusz działa w jednym z następujących sektorów inwestycyjnych:</p> <ul style="list-style-type: none"> – rolnictwo – energia – edukacja – zdrowie – mieszkanie – woda <p>Celem inwestowania kapitału nie jest poszukiwanie wysokich zysków, ale raczej tworzenie przedsiębiorstw społecznych, które poprawiają możliwości godnego życia ubogim ludziom</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Kryteria dotyczące projektu/finansowanie: <ul style="list-style-type: none"> o kapitał inwestycyjny mieści się w zakresie 0,25 mln – 3 mln \$ w formie długu lub kapitału własnego o wyjście z inwestycji następuje po około siedmiu do dziesięciu latach – Cechy inwestowanego kapitału: <ul style="list-style-type: none"> o długi okres inwestycji o tolerancja ryzyka o celem jest maksymalizacja „zysku” społecznego, a nie korzyści finansowych o zapewnienie wsparcia w zarządzaniu w celu rozwijania nowych modeli biznesowych o pomoc w poszukiwaniu elastycznej współpracy z rządami i korporacjami poprzez dotacje i wspólne inwestycje, korzystne przede wszystkim dla klientów o niskich dochodach
<p>Big Issue Investment [2015] (Wielka Brytania)</p>	<p>Celem inwestycyjnym funduszu jest dostarczanie kapitału na rozwój przedsiębiorstw społecznych zapewniających zwrot finansowy dla inwestorów i wysoki stopień oddziaływania społecznego. Działa jako fundusz zamknięty na zasadzie spółki komandytowej</p> <p>Akceptuje bezpośrednie inwestycje przez inwestorów przystępujących jako komandytariuszy (LPS), a także skupia kapitał w formie darowizn. Inwestycje są precyzyjnie opracowywane dla potrzeb danego przedsiębiorstwa społecznego w celu realizacji jego zadań i misji, co pozwala funduszowi na oczekiwany zwrot finansowy dla inwestorów oraz wykonać szerszej społeczności inwestorów opłacalność finansową inwestycji w przedsiębiorstwo społeczne. Fundusz jest aktywnie zaangażowany jako strategiczny partner inwestorów, głównie poprzez reprezentowanie zarządu i świadczenie mentoringu biznesowego</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Kryteria wyboru projektu dotyczące przedsiębiorcy: <ul style="list-style-type: none"> o wyraźnie rozpoznawalna, wysoka wartość wpływu społecznego lub środowiskowego o solidny model biznesowy, który jest skalowalny i powtarzalny o silny zespół zarządzający o sprawdzonych zdolnościach menedżerskich o posiadanie historii finansowej wskazującej na zdolność do generowania gotówki lub jasne określenie ścieżki utrzymania płynności finansowej oraz osiągnięcia nadwyżki finansowej – Kryteria dotyczące projektu/finansowanie: <ul style="list-style-type: none"> o wartość inwestycji dokonywanych przez fundusz nie przekracza 1,5 mln £

Fundusz	Charakterystyka działalności	Kryteria wyboru/finansowanie
<p>Big Issue Investment [2015] (Wielka Brytania)</p>	<p>Fundusz inwestuje głównie w podmioty z siedzibą w Wielkiej Brytanii. Jego kapitał może być inwestowany w przedsiębiorstwa społeczne spoza Wielkiej Brytanii do 10% procent, pod warunkiem, że mają one międzynarodowy zasięg oddziaływania.</p> <p>Fundusz jest skierowany do pięciu priorytetowych obszarów misji społecznej:</p> <ul style="list-style-type: none"> – praca, edukacja i szkolenia, tj. łatwiejszy dostęp do edukacji, szkoleń i zrównoważonego zatrudnienia dla grup defaworyzowanych – zdrowie i opieka społeczna – innowacyjność oraz poprawa opieki zdrowotnej i społecznych usług dla niepełnosprawnych osób znajdujących się w trudnej sytuacji życiowej – środowisko – odnawialnych źródeł energii oraz ochrony zasobów przedsiębiorstwa, które tworzą lokalne możliwości gospodarcze – włączenie finansowe – dostęp do usług finansowych dla konsumentów o niskich dochodach wykluczonych z „głównego nurtu” – wspólnota rozwoju – nabywanie, regeneracja i rozwój społecznej własności majątku, w tym gruntów i nieruchomości, z których korzystają ludzie z ubogich społeczności miejskich i wiejskich 	<p>– kapitał jest skonstruowany w sposób elastyczny i dostosowany do inwestycji, zazwyczaj w formie długu średniookresowego lub quasi-kapitałowej, podlegającej zwrotowi poprzez działalność ekonomiczną przedsiębiorstwa społecznego</p>
<p>RSF Social Investment Fund [2015] (USA)</p>	<p>Fundusz działa w dwóch formach:</p> <ul style="list-style-type: none"> – funduszu pożyczkowego (<i>social enterprise lending</i>), oraz – funduszu załóżkowego (<i>RSF seed fund</i>). <p>Fundusz SEL posiada w swoim portfelu inwestycyjnym największe organizacje non profit i przedsiębiorstwa społeczne. Inwestycje muszą dotyczyć innowacyjnych rozwiązań w zakresie m. in. żywności i rolnictwa, edukacji i kultury, ekologii. Za pośrednictwem kapitału funduszu</p>	<p>– Kryteria wyboru projektu dotyczące przedsiębiorcy:</p> <ul style="list-style-type: none"> ◦ działalność realizowana jest w USA i Kanadzie ◦ posiada silne zabezpieczenia (mogą obejmować zobowiązanie lub gwarancje osobiste) ◦ wykazuje doskonałą historię kredytową ◦ posiada minimum trzyletnią historię działalności ◦ wykazuje rentowność i jest w stanie zapewnić rentowność w okresie kolejnych 12 miesięcy

<p>Echoing Green [2015] (USA)</p>	<p>inwestorzy mają możliwość uzyskania umiarkowanej stopy zwrotu przy jednoczesnym osiągnięciu efektów społecznych i środowiskowych. Fundusz gwarantuje zwrot 100% kapitału wraz z odsetkami podobnymi do tych, oferowanych przez banki</p> <p>Misja działania funduszu dotyczy jednego z trzech obszarów:</p> <ul style="list-style-type: none"> – żywności i rolnictwa – edukacji i kultury – ekologii 	<ul style="list-style-type: none"> o znajduje się na wczesnym etapie rozwoju maks. do 2 lat działalności o preferowany roczny dochód wynosi powyżej 1 mln \$ (500 tys. \$ organizacje artystyczne) – Kryteria dotyczące projektu/finansowanie: Fundusz oferuje szeroką gamę produktów finansowych niezbędnych do ich rozwoju i wypełniania efektu społecznego lub (i) ekologicznego, które nie są w stanie uzyskać finansowania bankowego: <ul style="list-style-type: none"> – fundusz załączkowy (RSF Seed fund) oferuje wsparcie 500–5000 tys. \$ – wysokość finansowania – 200 tys. \$ – 5 mln \$ (ok. 100 tys. \$ dla organizacji działających w branży artystycznej) <p>Kapitał inwestowany jest udzielany w formie:</p> <ul style="list-style-type: none"> – kredytów hipotecznych – pożyczek budowlanych – pożyczek na wyposażenie w środki trwałe – pożyczek obrotowych
	<p>Fundusz jest jednym z niewielu organizacji lokujących środki finansowe w przedsiębiorstwa społeczne znajdujące się na etapie zasiewu oraz start-up. Poprzez docieranie do regionalnych inwestorów oddziaływania społecznego, organizowanie konferencji o zasięgu globalnym czy branżowych wydarzeń propaguje konieczność finansowego wspierania przedsiębiorstw społecznych.</p> <p>Ze względu na brak odpowiedniego kapitału zachęca innych inwestorów do przyłączenia się do EG i dokonywania inwestycji. Fundusz dzieli się również wiedzą i osiągnięciami w odnajdywaniu, wyborze i wspieraniu skutecznych przedsiębiorców społecznych.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Kryteria wyboru projektu dotyczące przedsiębiorcy: <ul style="list-style-type: none"> o zaprezentowanie innowacyjnego sposobu rozwiązywania problemów społecznych oraz metody osiągnięcia sukcesu o przedstawienie dotychczasowej troski o sprawy społeczne, doświadczenia oraz celu i motywacji do oddziaływania społecznego o wykazanie zdolności do przewidywania i przezwyciężania wyzwań dotyczących realizacji misji społecznej o zaprezentowanie unikalnego doświadczenia i umiejętności, które pomogą odnieść sukces PS o wykazanie zdolności pozyskiwania pieniędzy, osób oraz innych zasobów niezbędnych do działania w przyszłości o wykazanie zdolności dokonywania trwałych, pozytywnych zmian w kwestiach społecznych

Fundusz	Charakterystyka działalności	Kryteria wyboru/finansowanie
Echoing Green [2015] (USA)	Dając perspektywę pozyskania znacznego kapitału na inwestycje, fundusz stymuluje aplikowanie o środki finansowe przez nowo powstałe PS, prezentujące innowacyjne modele oddziaływania społecznego już na etapie <i>seed</i> . Fundusz jest zainteresowany inwestycjami w przedsiębiorstwa społeczne zarówno z rynków wschodzących, jak i rozwiniętych	<ul style="list-style-type: none"> - Kryteria dotyczące projektu: <ul style="list-style-type: none"> o innowacyjność – przedstawienie nowego pomysłu niestosowanego wcześniej wraz ze wskazaniem różnic w stosunku do metod występujących w przeszłości o wyjaśnienie konieczności realizacji projektu z punktu widzenia rozwiązywania problemów społecznych w skali globalnej o wykazanie dużego potencjału projektu o wskazanie, w jaki sposób projekt będzie bezpośrednio wpływał na życie ludzi lub znaczną zmianę o charakterze systemowym o w przypadku replikowania modeli innych organizacji – wskazanie na zasadność powielenia istniejących rozwiązań z punktu widzenia przedsiębiorstw społecznych oraz problemów społecznych o przedstawienie efektywnego, przemyślanego i realistycznego modelu biznesowego (budżetu, harmonogramu, zatrudnienia, jasnego, zwięzłego i szczegółowego planu działania)
City Light Capital [2015] (USA)	<p>Działalność funduszu jest zorientowana na rozwiązywanie najpilniejszych współczesnych problemów społecznych. Wykorzystuje się przy tym koncepcję inwestowania w przedsięwzięcia generujące zyski finansowe przy jednoczesnym silnym i wymiernym wpływie społecznym w zakresie:</p> <ul style="list-style-type: none"> - edukacji (zmniejszenia wskaźnika przerywania procesu uczenia się, zwiększenia dostępu i przystępności edukacji, pobudzenia wydajności intelektualnej uczniów) - bezpieczeństwa (ochrony ludzi, miejsca, mienia) - środowiska (efektywności energetycznej, odpadów i gospodarki wodnej, redukcji emisji dwutlenku węgla) 	<ul style="list-style-type: none"> - Kryteria wyboru projektu dotyczące przedsiębiorcy: <ul style="list-style-type: none"> o wczesny lub późniejszy etap rozwoju o sprecyzowany plan osiągnięcia wymiernych skutków społecznych o doświadczony zespół zarządzający o posiada technologię, usługę produkt, które mogą wygenerować mierzalną zmianę w sferze społecznej o model biznesowy precyzyjny umożliwiający wdrożenia tej technologii o wykazuje co najmniej 1 mln \$ przychodów - Kryteria dotyczące projektu: <ul style="list-style-type: none"> o finansowana jest inwestycja o wartości mniejszej niż 25 mln \$

<p>Good Capital [2015] (USA)</p>	<p>Fundusz agreguje środki od inwestorów i instytucji akredytowanych w celu zapewnienia kapitału na rozwój portfela przedsiębiorstw społecznych. Działa w formie spółki komandytowej.</p> <p>Inwestycje są dokonywane w przedsiębiorstwa społeczne mające zapewnić komandytariuszom zyski finansowe przy jednoczesnym znaczącym wpływie społecznym.</p> <p>Fundusz inwestuje w spółki realizujące znaczącą wartość społeczną i finansową. Angażuje się w przedsiębiorstwa inwestycyjne przedsiębiorstw społecznych z różnych sektorów, które posiadają skalowalne modele biznesowe oraz kreują trwały wpływ społeczny</p>	<p>– Kryteria wyboru projektu dotyczące przedsiębiorcy:</p> <ul style="list-style-type: none"> ◦ dwuletnia historia działalności ◦ siedziba działalności w USA ◦ silny i sprawdzony zespół zarządzający ◦ 0,5 mln \$ rocznych przychodów ◦ sprawdzony model biznesowy <p>Kryteria dotyczące projektu/finansowanie:</p> <ul style="list-style-type: none"> ◦ dobrze zdefiniowane i skalowalne możliwości wzrostu ◦ potencjał do przeprowadzenia zmian systemowych na szczeblu krajowym lub międzynarodowym ◦ mierzalny i głęboki wpływ społeczny ◦ inwestycja o wartości od 1–2 mln \$ ◦ fundusz nie inwestuje w start-up (nieposiadające udokumentowanych dochodów) ◦ generuje znaczną przewagę konkurencyjną
<p>UnLtd [2015] (Wielka Brytania)</p>	<p>Fundusz oferuje kompleksowe wsparcie dla przedsiębiorstw społecznych na każdym etapie rozwoju (kapitał oraz doradztwo). Wspiera przedsiębiorstwa wywołujące pozytywne zmiany społeczne.</p> <p>Fundusz inwestuje w PS wykazujące potencjał szybkiego rozwoju przedsiębiorstw generujących znaczny wpływ społeczny.</p> <p>Podmiot stanowiący zainteresowanie funduszu musi posiadać szczegółową strategię rozwoju.</p> <p>UnLtd nie inwestuje w przedsiębiorstwa i pomysły, które:</p> <ul style="list-style-type: none"> – stanowią część płatnego zatrudnienia – mają związek ze sferą polityczną lub religijną – są sprzeczne z prawem, generują etyczną, religijną lub komercyjną dysharmonię – środki zostaną przeznaczone na własne koszty utrzymania 	<p>– Kryteria wyboru projektu dotyczące przedsiębiorcy:</p> <p>Etap zasiewu:</p> <ul style="list-style-type: none"> – wskazanie idei tworzenia społecznego, pozytywnego i realnego wpływu – wykazanie możliwości zaspokajania społecznych potrzeb i wpływu na nie – wykazanie potencjału finansowej stabilności idei – przedsiębiorca powyżej 16 roku życia w Wielkiej Brytanii – posiada klarowne metody oraz cele wypełniania misji społecznej <p>Start-up:</p> <ul style="list-style-type: none"> – gotowość do osiągnięcia i zwiększenia lokalnej lub regionalnej skali oddziaływania – posiadanie znacznego zaangażowania w oddziaływanie społeczne na poziomie lokalnym i regionalnym – działalność powyżej jednego roku – doświadczenie w kreowaniu wpływu społecznego

Fundusz	Charakterystyka działalności	Kryteria wyboru/finansowanie
UnLtd (Wielka Brytania)		<ul style="list-style-type: none"> – wykazanie wizji długoterminowego rozwoju. Przedsiębiorstwo na wczesnym etapie rozwoju: – wypróbowany i skalowalny model funkcjonowania prowadzący do rozwiązywania problemów społecznych – gotowość do osiągnięcia wymiernych efektów przedsięwzięcia – posiadanie realistycznego planu rozwoju na poziomie krajowym lub międzynarodowym – przedsiębiorca jest zobowiązany do pracy w pełnym wymiarze czasu w przedsięwzięciu społecznym – przedsiębiorstwo nie działa dłużej niż 5 lat – beneficjenci finansowanego przedsięwzięcia pochodzą głównie z Wielkiej Brytanii
Calvert Group [2015] (Wielka Bry- tania)	<p>Celem funduszu poprzez realizację programu Calvert Fundations – <i>high social impact investment</i> jest rozwiązywanie problemu ubóstwa i dostępu do kapitału</p> <p>3% aktywów portfela jest przeznaczone na inwestycje w organizacje non profit, przedsiębiorstwa społeczne oraz organizacje mikroprzedsiębiorstw o wysokim oddziaływaniu społecznym, tworzące miejsca pracy, budujące tanie mieszkanie, promujące edukację, działające w zakresie ochrony środowiska oraz na rzecz rozwiązywania wielu innych problemów społecznych (sprawliwy handel, przeciwdziałanie wykluczeniu kobiet)</p> <p>Inwestycje są dokonywane poprzez zakup obligacji społecznych. Fundacja jest prawnie odrębną i niezależną organizacją non profit w stosunku do CG. Przeprowadza <i>due diligence</i> przedsiębiorstw społecznych oraz nadzoruje inwestycje w ramach programu. Wszystkie środki finansowe pozyskane z działalności fundacji są przeznaczane na inwestycje w wyżej wskazane podmioty. Inwestycja jest dokonywana poprzez zakup obligacji społecznych</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Kryteria wyboru projektu dotyczące przedsiębiorcy: <ul style="list-style-type: none"> o organizacja działa w preferowanych obszarach o potrafi wykazać doświadczenie w kreowaniu wpływu społecznego, o posiada silny zespół zarządzający o może się wykazać udokumentowaną historią działalności – Kryteria dotyczące projektu/finansowanie: <ul style="list-style-type: none"> o oferta jest skierowana do inwestorów indywidualnych i instytucjonalnych oraz ich doradców finansowych, którzy chcą mieć wpływ społeczny o min. inwestycja 1 tys. \$ za pośrednictwem rachunku maklerskiego, a 20 \$ poprzez platformę online o wskaźniki oddziaływania społecznego są corocznie mierzone na podstawie merników sektorowych i ogłaszane inwestorom poprzez sprawozdanie z oceny skutków Calvert Fundations (aktualizowane kwartalnie) o obligacje mają stałe oprocentowanie (0–3%), jednoroczne i dziesięcioletnie

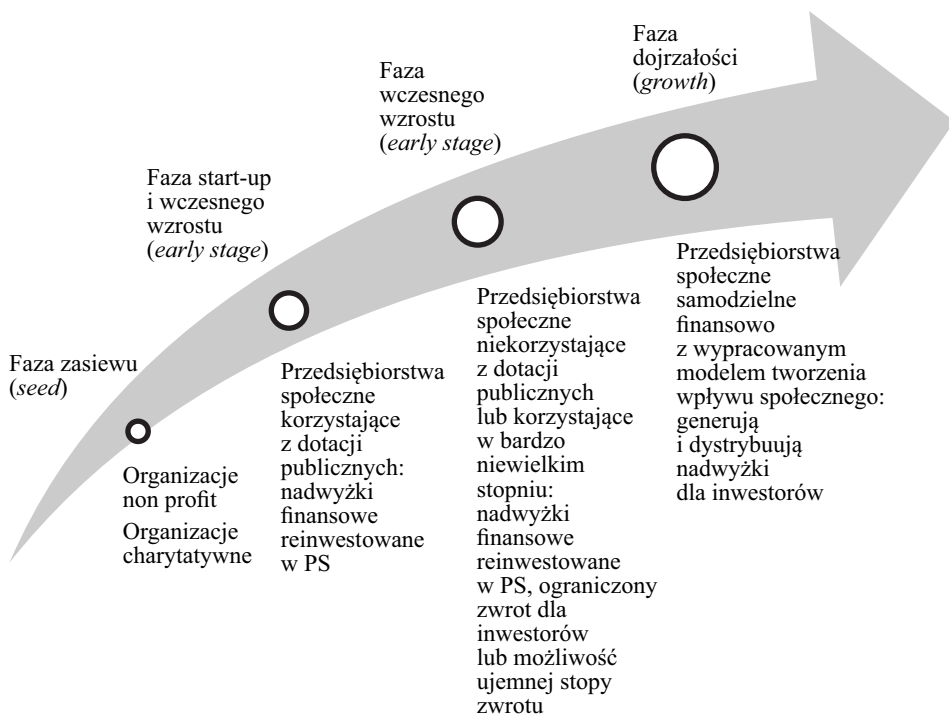
<p>Gray Ghost Ventures [2015] (USA)</p>	<p>Fundusz specjalizuje się w dostarczaniu rozwiązań rynkowych dla przedsiębiorców, których misją jest zaspokajanie potrzeb społecznych o niskich dochodach na rynkach wschodzących. Organizacja koncentruje się na inwestycjach w spółki działające dla zysku, rozwoju ekosystemu i budowania potencjału (<i>impact investing</i>). Dochody przedsiębiorstwa społecznego objętego finansowaniem łączą się z pozytywnym oddziaływaniem społecznym. Inwestowany kapitał ma być katalizatorem dla innowacyjnych przedsiębiorstw, które wywołujących pozytywny wpływ na rozwiązywanie problemów społecznych</p>	<ul style="list-style-type: none"> o obligacje powinny być postrzegane jako inwestycja i być utrzymywane do terminu wymagalności (CF może pozwolić na wcześniejszy lub częściowy wykup) o nie są pobierane żadne opłaty, prowizje od sprzedaży, zadłużenia czy inne koszty
<p>CDVCA Central Fund [2015] (USA)</p>	<p>Działanie Co-investment Fund dotyczy bezpośrednich inwestycji kapitałowych dokonywanych w ramach partnerstwa z innymi funduszami. Inwestuje w przedsiębiorstwa, które spełniają kryteria finansowe i społeczne w każdym sektorze przemysłu z wyjątkiem nieruchomości. Misją Fund of Funds jest tworzenie wysokiej jakości miejsc pracy i dobrobytu, poprawa jakości życia osób o niskich dochodach oraz działania na rzecz społeczności zagrożonych ekskluzją społeczną</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Kryteria wyboru projektu dotyczące przedsiębiorcy: <ul style="list-style-type: none"> o zmniejszenie ubóstwa o zapewnienie dostępu do edukacji o promowanie praw człowieka o poprawa stanu środowiska naturalnego o jest na wczesnym etapie rozwoju – Kryteria dotyczące projektu/finansowanie: <ul style="list-style-type: none"> o szeroka skala oddziaływania społecznego o powtarzalność modelu biznesowego o wpływ społeczny udokumentowany w planach biznesowych
		<ul style="list-style-type: none"> – Kryteria dotyczące projektu/finansowanie: <ul style="list-style-type: none"> o inwestycje muszą prowadzić do tworzenia znacznych dochodach o ponad połowa stworzonych miejsc pracy zostanie zapewniona dla osób o dochodach mniejszych niż 80% wartości mediany przed podjęciem pracy o tworzy wysokiej jakości miejsca pracy oraz przynosi inne korzyści społeczne, takie jak: wspieranie mniejszości narodowych i etnicznych, kobiet, działań na rzecz zrównoważonych środowiskowo przedsiębiorstw, produkcji wyrobów przydatnych dla społeczności i promowania społecznie odpowiedzialnych praktyk biznesowych

Fundusz	Charakterystyka działalności	Kryteria wyboru/finansowanie
<p>Ananda Ventures [2015]</p>	<p>Fundusz jest jednym z największych inwestorów <i>venture capital</i> dla przedsiębiorstw społecznych w Europie, którzy w sposób zrównoważony przyczyniają się do rozwiązywania problemów społecznych, takich jak dostęp do edukacji, integracja społeczna, starzenie się populacji, długotrwałe bezrobocie, zdrowie</p> <p>AV jest pierwszym ogólnoeuropejskim funduszem podwyższonego ryzyka i pionierem w swojej dziedzinie. Koncentruje się przede wszystkim na przedsiębiorstwach, które działają i posiadają siedzibę w Europie</p> <p>Fundusz posiada siedzibę w Monachium oraz biura w Londynie (w centrum europejskich rynków inwestycyjnej i oddziaływania <i>venture capital</i>)</p> <p>Fundusz tworzy unikalną sieć inwestorów, ludzi biznesu, przedsiębiorców społecznych i ekspertów w celu osiągnięcia wspólnych celów. Zarządza obecnie kapitałem wynoszącym ok. 30 mln euro skumulowanym w dwóch funduszach (Social Venture Funds I + II)</p> <p>Wykluczeniu podlegają projekty pozbawione pozytywnego wpływu społecznego i ekologicznego, w szczególności projekty lub przedsiębiorstwa, które są bezpośrednio lub pośrednio związane z sektorami, takimi jak: energia jądrowa, przemysł obronny, produkcja lub handel substancjami uzależniającymi lub związanymi z wykorzystaniem pracy dzieci, z podtekstami politycznymi lub odniesionymi do fundamentalizmu religijnego</p>	<p>– Kryteria wyboru projektu dotyczące przedsiębiorcy:</p> <ul style="list-style-type: none"> o silny wpływ społeczny o możliwość pomiaru oraz zdefiniowania wpływu społecznego za pomocą kluczowych wskaźników wydajności, pozycji firmy na rynku o skuteczny, zmotywowany i zdolny zespół o pozycja finansowa (dobra sytuacja finansowa przedsiębiorstwa społecznego wykazująca zdolność do obsługi zainwestowanego kapitału o model biznesowy musi zakładać najbardziej wydajne i skuteczne sposoby rozwiązywania problemów w danej dziedzinie. <p>– Kryteria dotyczące projektu/finansowanie:</p> <ul style="list-style-type: none"> o realistyczny plan inwestycyjny o potencjał do rozwoju na arenie międzynarodowej o skalowany model biznesowy zapewniający dynamiczny rozwój przedsiębiorstwa o inwestycja dotyczy obszarów priorytetowych dla funduszu (edukacja, integracja społeczna, starzenie się społeczeństwa, długotrwałe bezrobocie i zdrowie (fundusz daje możliwość wsparcia również innych obszarów) o wypracowany na rynku produkt (<i>proof of concept</i>) na podstawie informacji zwrotnych z rynku docelowego o posiada istniejącą bazę klientów o fundusz inwestuje również w przedsiębiorstwa o ugruntowanej pozycji na rynku o inwestycje dokonywane są w zakresie 500 tys. – 1,5 mln € o na późniejszym etapie finansowanie sięga powyżej 5 mln € (inwestycja dokonywana przez wspólninwestorów) o fundusz zwykle staje się większościowym udziałowcem PS o fundusz może posiadać mniejszościowy udział w kapitale w inwestycjach o ogromnym wpływie społecznym o okres lokowania kapitału zazwyczaj waha się od 5 do 8 lat o opracowany model dezinwestycji

Źródło: Badanie własne na podstawie materiałów wewnętrznych funduszy social venture capital: Acumen Fund, Big Issue, RSF Social Investment Fund, Echoing Green, City Light Capital, Good Capital, UnLtd, Calvert Group, Gray Ghost, CDVCA Central Fund, Anada Venture.

Istotą tego rodzaju inwestycji jest zatem z jednej strony oczekiwanie zwrotu ulokowanego kapitału w wyniku realizacji inwestycji, z drugiej zaś osiągnięcie trwałych efektów w sferze społecznej. Aspekt ekonomiczny SVC wiąże się przede wszystkim z działalnością gospodarczą, wyróżniającą przedsiębiorstwa społeczne spośród innych podmiotów ekonomii społecznej. Aktywność zarobkowa niesie za sobą możliwość uzyskania zwrotu z zainwestowanego kapitału. Istnieje zatem element ryzyka charakteryzujący wszystkie inwestycje typu *venture capital*.

Oczekiwana stopa zwrotu przez inwestorów w przypadku SVC jest jednak mniejsza w porównaniu do typowych funduszy podwyższonego ryzyka. W procesie inwestycyjnym SVC określają wymagane kryteria kwalifikacji przedsiębiorstwa społecznego, jak również odnoszące się do planowanej do finansowego wsparcia inwestycji. Z reguły fundusze są zainteresowane inwestycjami w podmioty znajdujące się na wczesnym etapie rozwoju, jednak z pewnym doświadczeniem w działalności rynkowej, odnoszącym się głównie do wypróbowanego modelu biznesowego oraz osiąganych efektów społecznych i środowiskowych, nadających omawianym jednostkom cechy dojrzałego podmiotu.



Wykres 45. Etapy rozwoju przedsiębiorstwa społecznego przez *social venture capital*

Tabela 65. Cechy i charakterystyka społecznych funduszy podwyższonego ryzyka

Cecha	Charakterystyka
Zakres wsparcia	Finansowe, doradcze, organizacyjne, szkoleniowe, techniczne
Kryteria współpracy – przedsiębiorstwo	Ustalane indywidualnie przez poszczególne fundusze. Odnoszą się przede wszystkim do: <ul style="list-style-type: none"> – wczesnego etapu rozwoju przedsiębiorstwa – sprecyzowanego planu osiągnięcia skutków społecznych – wykwalifikowanego zespołu zarządzającego – doświadczenia w rozwiązywaniu problemów społecznych – innowacyjnego i sprawdzonego modelu biznesowego
Kryteria finansowania	Wielkość wsparcia określana indywidualnie przez poszczególne SVC (z reguły od kilkuset tysięcy do kilku mln \$) i zależne od rodzaju przedsięwzięcia inwestycyjnego i zakresu oddziaływania społecznego. Kryteria odnoszą się głównie do następujących cech: <ul style="list-style-type: none"> – szeroki zakres oddziaływania społecznego – wpływ społeczny mierzalny i udokumentowany w planach biznesowych – wskazanie możliwości i potencjału rozwojowego przedsiębiorstwa – udokumentowane dochody – inwestycja powinna generować znaczną przewagę konkurencyjną – wypróbowany na rynku produkt/usługa (<i>proof of concept</i>)
Instrumenty finansowania	Możliwość korzystania z kilku instrumentów finansowych, elastycznie dobieranych do potrzeb, zakresu oraz rodzaju działalności przedsiębiorstw społecznych: <ul style="list-style-type: none"> – inwestycje kapitałowe – inwestycje quasi-kapitałowe – społeczne obligacje korporacyjne – mezzanine
Pomoc pozafinansowa	Wsparcie głównie na poziomie zarządzania, organizacji, planowania w PS w celu zwiększenia skuteczności osiągnięcia misji społecznej i efektywności finansowej
Okres zaangażowania	Współpraca 5–8 lat, ustalana strategia wyjścia (w modelowym ujęciu w sytuacji osiągnięcia zakładanej stopy zwrotu)

Źródło: Jak tabeli 64.

W praktyce inwestorzy często są sfrustrowani słabą jakością propozycji biznesowych zgłoszonych do finansowania [Mason i Harrison 1999, s. 199–223].

Spektrum instrumentów finansowych stosowanych przez fundusze jest nieco węższe w porównaniu do oferowanych przez *venture philanthropy*. Dotyczą one zasadniczo inwestycji kapitałowych i quasi-kapitałowych. Jak już wcześniej wskazano, aspekt ekonomiczny jest ściśle podporządkowany społecznym i (lub) ekologicznym efektom przedsięwzięcia inwestycyjnego. Kryteria kwalifikacyjne

tego ostatniego również podlegają weryfikacji. Zakres oraz siła oddziaływania inwestycji muszą być znaczne i z reguły wykraczać poza zasięg lokalny czy regionalny (nierzadko krajowy). Fundusze wymagają sparametryzowania wpływu społecznego w planie inwestycyjnym i ujęcia go w modelu biznesowym wskazującym na możliwości i potencjał rozwojowy przedsiębiorstwa, wynikający z realizacji inwestycji zarówno w układzie społecznym, jak i dochodowym. Ta ostatnia powinna zatem generować znaczącą przewagę konkurencyjną. Wśród kryteriów kwalifikacyjnych pojawia się również kwestia wypróbowanego na rynku produktu/usługi (*proof of concept*). Oznacza to, że przedsiębiorstwo społeczne powinno zaprezentować taką koncepcję swojej oferty, która przeszła próbę rynkowej implementacji lub istnieją dowody na jej sukces finansowy i społeczny.

Przykłady *social venture capital* na świecie, jak wcześniej zasygnalizowano, świadczą o istnieniu kilku form organizacyjnych tego procesu inwestowania. Pierwszą z nich określa formuła, w której inwestor w zamian za ulokowany kapitał obejmuje tytuły własności w przedsiębiorstwie społecznym, określając jednocześnie plan dezinwestycji. W odróżnieniu od typowych VC społeczne fundusze kapitałowe są gotowe dłużej poczekać na zwrot kapitału, zdając sobie sprawę, że szybkie wyjście ze spółki może nieść za sobą ryzyko „umniejszenia” społecznej misji przedsiębiorstwa. Sprzedaż udziałów spółki (wycofanie kapitału) przez SVC następuje w ciągu 5–8 lat z możliwością wydłużenia tego okresu o dodatkowe dwa lata, podczas gdy „tradycyjne” VC zbywają swoje udziały już po 3–7 latach (por. tabela 65).

5.5. Crowdfunding w finansowaniu przedsiębiorstw ekonomii społecznej

Istnieje pewna grupa przedsięwzięć inwestycyjnych o charakterze komercyjnym, filantropijnym, artystycznym, społecznym, których sfinansowanie, poza własnymi zasobami pomysłodawców lub kapitałem publicznym, nie jest w praktyce możliwe. W konfrontacji z niewielką dostępnością źródeł zasilania kapitałowego dla tego typu pomysłów w Polsce, w krajach Europy Zachodniej i USA na znaczeniu zyskuje tzw. finansowanie społecznościowe – crowdfunding. Stanowi ono coraz bardziej popularny mechanizm finansowania przedsiębiorstw mikro, małych i średnich bez względu na długość stażu ich funkcjonowania na rynku, posiadany majątek, przedmiot działalności czy plany rozwojowe.

Zgodnie z przedstawioną definicją przez K. Króla [2013, s. 23] crowdfunding jest to „rodzaj gromadzenia i alokacji kapitału przekazywanego na rzecz

rozwoju określonego przedsięwzięcia w zamian za określone *świadczenie* zwrotne, który angażuje szerokie grono dawców kapitału, charakteryzuje się znacznym wykorzystaniem technologii teleinformatycznych oraz niższą barierą wejścia i lepszymi warunkami transakcyjnymi niż ogólnodostępne na rynku”. W szerszym ujęciu jest on sposobem finansowania projektu lub przedsięwzięcia przez grupę pojedynczych jednostek, z reguły niebędących profesjonalistami, np. banki, fundusze wysokiego ryzyka lub anioły biznesu, stanowiąc w pewnym zakresie alternatywę dla obecnie dostępnych *źródeł* finansowania działalności niewielkich podmiotów.

Węższy sposób definiowania crowdfundingu uwypukla proces, w którym np. przedsiębiorcy, artyści czy organizacje non profit zbierają środki finansowe na potrzeby swoich projektów dzięki zasobom finansowym wielu osób (z internetowego „tłumu”), wspólnie ofiarowujących pieniądze na takie projekty bądź w nie inwestujących [Burkett 2011, s. 66].

W praktyce gospodarczej można wyróżnić kilka modeli crowdfundingu. Pierwszy – charytatywny (*donations model*), najbardziej klasyczny, a zarazem najpopularniejszy rodzaj tego typu finansowania. Występuje on w ujęciu tradycyjnym, filantropijnym (*non-rewards model*), w którym uczestnicy zbiórki pieniędzy nie są wynagradzani, oraz w ujęciu zmodyfikowanym, o charakterze sponsorskim (*reward-based model*), polegającym na proponowaniu nagród (*perks*) w zamian za środki, które wspierający wpłacają na rzecz realizacji jakiegoś celu. Mogą to być egzemplarze produktu, gadżety, zaproszenia na przyjęcie czy inne formy wynagrodzenia [Senecki 2014].

Kolejny z modeli ma charakter pożyczkowy (*lending model*), wyodrębnia się w nim model mikropożyczek (*microfinance*, P2P *microfinance*) oraz pożyczek społecznych (*social lending*; P2P *lending*), umożliwiające dostarczanie kapitału dłużnego bez udziału klasycznych instytucji finansowych, np. banków. Mikropożyczki z reguły stanowią bardzo niewielkie kwoty, gromadzone i redystrybuowane za pośrednictwem np. internetowych platform non profit ubogim osobom wymagającym wsparcia. Pożyczki społeczne z kolei opiewają zazwyczaj na wyższe kwoty, a ich przeznaczenie oraz warunki zwrotu są ujęte w przyjętych regulaminach. Ponadto pożyczki społecznościowe udzielane są na atrakcyjnych warunkach [Pieniążek 2014, s. 7–8].

Inny model crowdfundingu dotyczy celów inwestycyjnych osób zainteresowanych danymi przedsięwzięciami w oczekiwaniu na korzyści finansowe i ma charakter udziałowy (*equity crowdfunding*). W ujęciu tym wyróżnia się model kolektywnego współfinansowania firm (*collective investment*), funduszu inwestycyjnego (*investment fund*) oraz akcyjny (*securities model*). Pierwszy z nich stanowi szansę pozyskania kapitału dla przedsiębiorstw znajdujących się na wczesnych etapach rozwoju, a także w fazie *seed* i start-up. W modelu tym pojawiają się często aniołowie biznesu, którzy w zamian za udostępniony kapitał

spodziewają się określonej stopy zwrotu. Inwestorzy uczestniczący w kolektywnym współfinansowaniu przedsięwzięć oczekują z reguły na przykład udziałów w przyszłych zyskach, przychodach ze sprzedaży, tantiemów itp.

Model crowdfundingu inwestycyjnego (funduszu inwestycyjnego) odnosi się natomiast do formy zbiorowego lokowania środków finansowych, gdzie platforma elektroniczna może być nawet zorganizowana jako fundusz inwestycyjny. Uczestnikami mogą być między innymi fundusze *venture capital* dysponujące zgromadzonym majątkiem. Inwestorzy, podobnie jak w przypadku modelu kolektywnego współfinansowania, oczekują określonej formy finansowej rekompensaty za ponoszone ryzyko inwestycyjne. W zamian za zainwestowane środki otrzymują świadectwa udziałowe czy dłużne papiery wartościowe wspomagającego przedsiębiorstwa.

W modelu akcyjnym (*securities model*) z kolei formą gratyfikacji dla internetowych inwestorów są sprzedawane akcje spółki. Modele inwestycyjne wiążą się z wysokim ryzykiem, jednak niewielkie jest zaangażowanie poszczególnych inwestorów i rozproszenie ryzyka, co nie zmniejsza jednocześnie szansy na realizację zysków z inwestycji [Dziuba 2012, s. 86–88; Czubak 2014].

Stosowane są również modele hybrydowe (*mixed solutions*), zwane mieszanymi, w postaci oferowania nagród nieudziałowych (przedsprzedaż) oraz udziałów lub akcji. Kapitałodawcy zatem stają się rzeczywistymi współwłaścicielami spółki pozyskującej w ten sposób kapitał na stworzenie lub rozwój przedsiębiorstwa. Możliwe jest również finansowanie o charakterze udziałowym połączone z finansowaniem inwestora strategicznego [Król 2013, s. 57–62].

W Europie istnieje obecnie wiele portali finansowania społecznościowego funkcjonujących w różnych modelach [Crowdfunding Industry Report 2015]. Obecnie tylko akredytowani inwestorzy mogą uczestniczyć w crowdfundingu inwestycyjnym.

Zaprezentowana wyżej forma finansowania może znaleźć swoje szersze zastosowanie w sektorze przedsiębiorstw społecznych, których misją jest odniesiona do rozwiązywania szeroko rozumianych problemów społeczności lokalnych, bez względu na prawną formę ich gospodarowania oraz zasięg działalności. Dawcy kapitału we wszystkich modelach crowdfundingu stanowią bowiem bardzo szerokie grono osób, kierujących się różnymi przesłankami w dostarczaniu kapitału. Finansowanie społecznościowe może być doskonałą szansą na zaspokajanie potrzeb materialnych przedsiębiorstw społecznych, dając jednocześnie możliwość sprostania oczekiwaniom inwestorów, zarówno tych, którzy są motywowani względami o charakterze filantropijnym, jak i osób pragnących stać się członkami, udziałowcami czy posiadaczami dłużnych papierów wartościowych i osiągać z tego tytułu wymierne korzyści. Każdy z zasygnalizowanych modeli crowdfundingu może być potencjalnym źródłem kapitału dla omawianych podmiotów. W tabeli 66 podjęto próbę przyporządkowania

Tabela 66. Typy inwestorów a finansowanie przedsiębiorstw społecznych w różnych modelach crowdfundingu

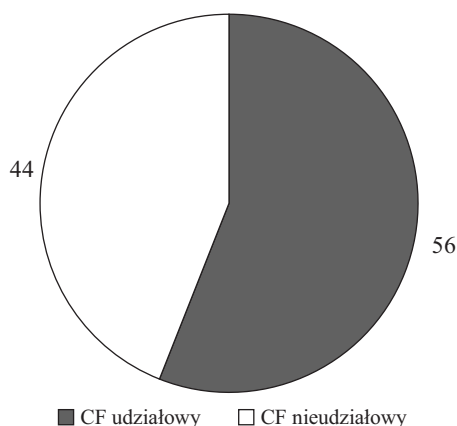
Model crowdfundingu	Przedsiębiorstwo społeczne	Inwestorzy
1. Model charytatywny (<i>donations model</i>) a. model bez wynagradzania uczestników (<i>non-reward model</i>) b. model z nagradzaniem uczestników (<i>reward-based model</i>)	wszystkie formy przedsiębiorstw społecznych	– osoby fizyczne – osoby prawne – filantropi – filantropi zaangażowani (<i>venture philanthropy</i>)
2. Model pożyczkowy (<i>lending model</i>) a. model mikropożyczek (<i>microfinance, P2P microfinance</i>) b. model pożyczek społecznych (<i>social lending, P2P lending</i>)	wszystkie formy przedsiębiorstw społecznych	– osoby fizyczne – osoby prawne – filantropi zaangażowani (<i>venture philanthropy</i>)
3. Model inwestycyjny (<i>equity crowdfunding</i>) – crowdfunding udziałowy a. model kolektywnego współfinansowania firm (<i>collective investment</i>) b. model inwestycyjny-funduszu inwestycyjnego (<i>investment fund</i>) c. model inwestycyjny-akcyjny (<i>securities model</i>)	spółdzielnie socjalne spółki z o.o. spółki akcyjne	– osoby fizyczne – osoby prawne – społeczne anioły biznesu (<i>social bussines angels</i>) – filantropi zaangażowani (<i>venture philanthropy</i>) – społeczne fundusze podwyższonego ryzyka (<i>social venture capital</i>)
4. Modele hybrydowe-mieszane (<i>mixed solutions</i>)	wszystkie formy przedsiębiorstw społecznych	– osoby fizyczne – osoby prawne – <i>social bussines angels</i> – filantropi zaangażowani (<i>venture philanthropy</i>) – społeczne fundusze podwyższonego ryzyka (<i>social venture capital</i>)

potencjalnych inwestorów dla przedsiębiorstw społecznych w różnych modelach crowdfundingu.

Odnosząc się do wyżej wskazanych informacji na temat rodzajów crowdfundingu, warto przyjrzeć się strukturze pozyskiwania tego typu finansowania przez podmioty europejskie, które mogą stanowić istotne wskazania dla polskich przedsiębiorstw społecznych w rozwoju ich ekonomicznego potencjału.

Z badania przeprowadzonego przez European Crowdfunding Network AISBL wynika, że nieco ponad połowa uczestniczących w badaniu respondentów (56%) korzystała z finansowania społecznościowego o charakterze

nieudziałowym (*reward*), a 44% ankietowanych pozyskało kapitał w drodze crowdfundingu udziałowego (*equity*). Większy odsetek finansowania nieudziałowego w zakończonych sukcesem kampaniach crowdfundingowych może być podyktowany faktem, że ten pierwszy jest nieco łatwiejszy w zakresie pozyskania kapitału niż *equity crowdfunding*, w którym istnieje potrzeba planowania biznesu i umiejętność przewidywania jego finansowych rezultatów (por. wykres 46).

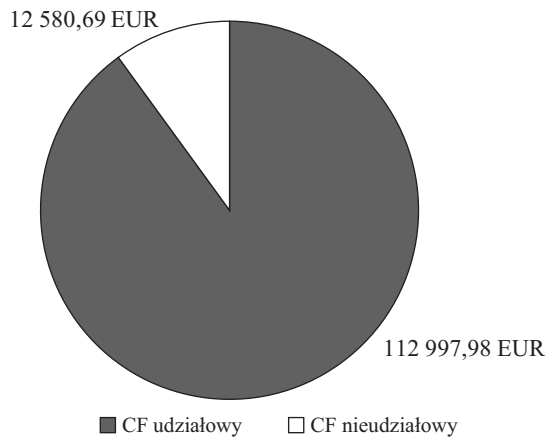


Wykres 46. Rodzaje crowdfundingu wykorzystywanego przez europejskich przedsiębiorców (w %)

Źródło: Na podstawie [AISBL 2014]

Oba rodzaje finansowania społecznościowego pozostają w zasięgu przedsiębiorstw społecznych. Grupowa forma gospodarowania odzwierciedlona w funkcjonowaniu najsilniej spełniających kryteria definicyjne omawianych jednostek – spółdzielni socjalnych – doskonale się wpisuje w zasady działania *equity crowdfunding*. Z kolei jego nieudziałowy typ może znaleźć swoje zastosowanie w finansowaniu przedsiębiorstw społecznych, wzięwszy pod uwagę szczególnie – społeczny charakter produktów/usług omawianych podmiotów.

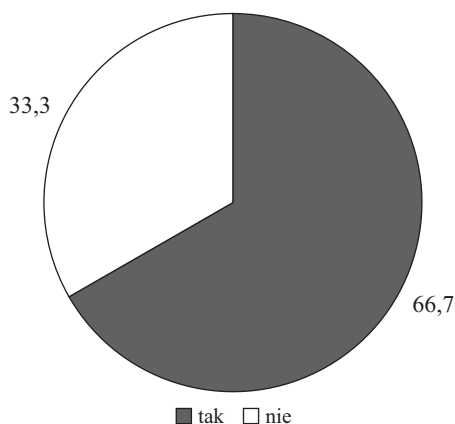
Wykres 47 przedstawia średnią kwotę, która została pozyskana przez przedsiębiorców w celu sfinansowania projektów z wykorzystaniem crowdfundingu nieudziałowego (*reward*) i udziałowego (*equity*). Średnia kwota dla *equity* CF pozyskanego przez przedsiębiorców za pośrednictwem portali crowdfundingowych jest znacznie wyższa w porównaniu z uzyskaną poprzez platformy *reward* CF. Wynik ten jest zgodny z pewną prawidłowością obecną na rynku finansowania społecznościowego – przeciętne kwoty zgromadzone na projekty poprzez crowdfunding udziałowy są wyższe niż dla przedsięwzięć finansowanych z wykorzystaniem CF o charakterze nieudziałowym.



Wykres 47. Średnia wartość pozyskanego kapitału w crowdfundingu udziałowym i nieudziałowym przez przedsiębiorców europejskich (w euro)

Źródło: Jak wykresu 49

W kontekście efektywności finansowania społecznościowego w zaspokajaniu potrzeb kapitałowych przedsiębiorstw społecznych zasadne jest pytanie o skuteczność jego pozyskania przez przedsiębiorców w Europie. Zaprezentowane w raporcie AISBL dane wskazują, że 66,7% ankietowanym jednostkom udało się pozyskać pełną kwotę, pozostała część natomiast nie osiągnęła założonego celu budżetowego (por. wykres 48).

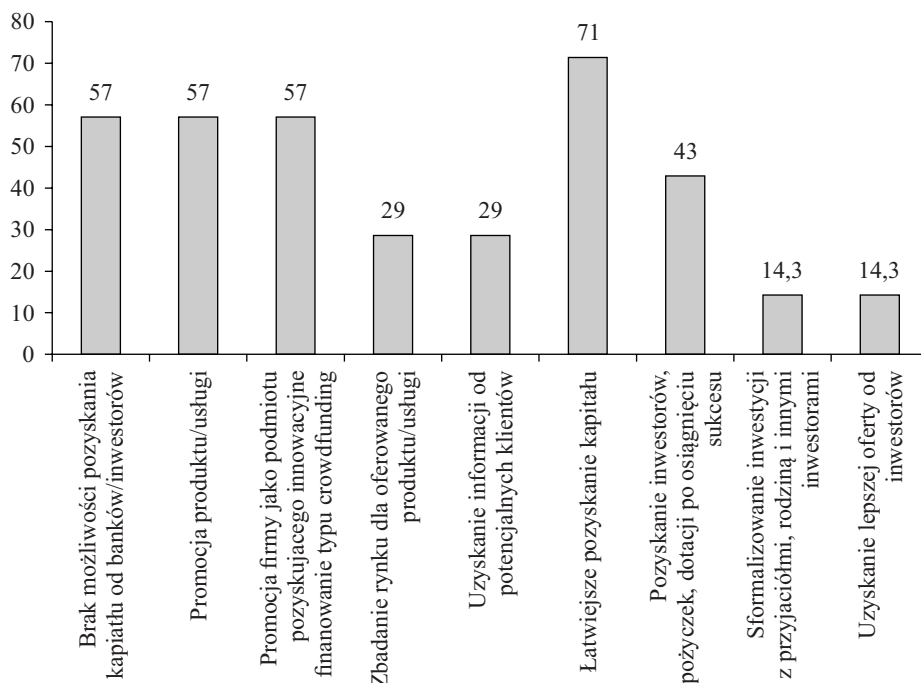


Wykres 48. Skuteczność europejskich przedsiębiorców w pozyskiwaniu finansowania społecznościowego (w %)

Źródło: Jak wykresu 49

Istotne wydają się również informacje prezentowane w raporcie, wskazujące na przyczyny korzystania z crowdfundingu przez przedsiębiorców w Europie. 71,4% podmiotów wskazuje jako powód finansowania łatwiejszy sposób pozyskania kapitału, 57,1% ankietowanych natomiast deklaruje brak możliwości uzyskania środków finansowych na realizację przedsięwzięć biznesowych z banków bądź innych inwestorów, promocję oferowanych produktów/usług oraz firmy jako podmiotu wykorzystującego innowacyjny model zasilania kapitałowego ich działalności. Kolejnym celem było zbadanie rynku oferowanych przez przedsiębiorcę produktów/usług oraz pozyskanie informacji związanych z odbiorem koncepcji biznesowej od potencjalnych klientów. Obie przyczyny zadeklarowało 29% podmiotów. Najmniej respondentów natomiast zdecydowało się na finansowanie społecznościowe z uwagi na chęć sformalizowania wspólnego przedsięwzięcia inwestycyjnego z przyjaciółmi, rodziną czy innymi inwestorami [AISBL 2014] (por. wykres 49).

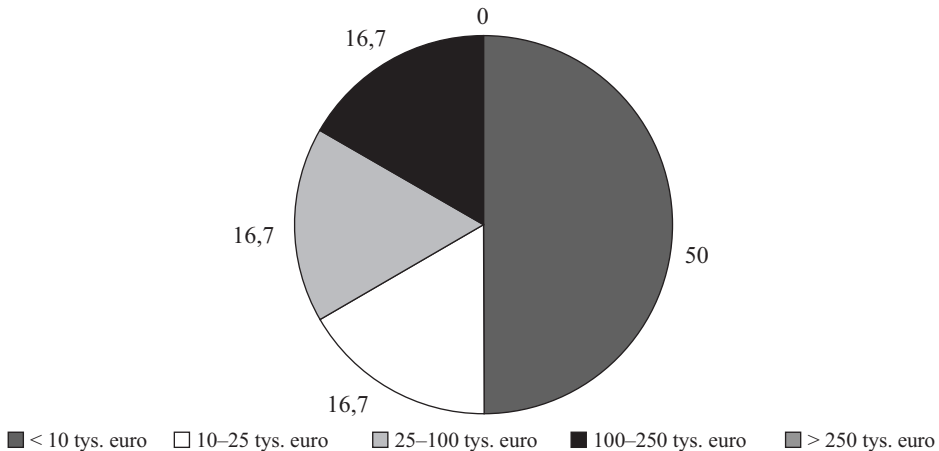
Półowa ankietowanych przedsiębiorców, którzy korzystali z crowdfundingu, planowała pozyskanie kapitału o wartości mniejszej niż 10 tys. euro. Natomiast dla żadnego z badanych podmiotów celem kampanii nie było zebranie dużych środków (powyżej 250 000 tys. euro). Taki sam odsetek respondentów



Wykres 49. Przyczyny korzystania przedsiębiorców z crowdfundingu w Europie (w %)

Źródło: Jak wykresu 49

zadeklarował chęć uzyskania finansowania o wartości w pozostałych przedziałach kapitału (16,7% w każdym z przedziałów) zaprezentowanych na wykresie 50. Niniejsze dane wskazują, że pozyskanie znaczących kwot finansowania poprzez crowdfunding w Europie stanowi nadal duże wyzwanie dla przedsiębiorców internetowych w porównaniu do USA, gdzie w niektórych kampaniach udało się pozyskać nawet ponad 1 mln euro.



Wykres 50. Planowana przez europejskie przedsiębiorstwa wartość kapitału społecznościowego w celu sfinansowania przedsięwzięć inwestycyjnych (w %)

Źródło: Jak wykresu 49

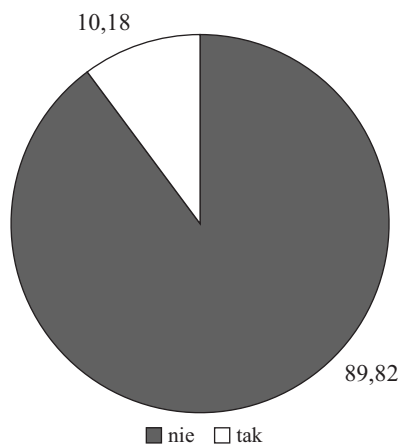
Pomimo licznych zalet omawianej formy finansowania niektórych przedsięwzięć podejmowanych przez podmioty społeczne na wczesnym etapie ich działalności finansowania społecznościowego nie można jej traktować jako trwałej alternatywy dla wcześniej omawianych form kapitałowego zasilania przedsiębiorstw społecznych. Decydują o tym pewne ograniczenia stojące u samych podstaw crowdfundingu. Najistotniejszym z nich jest brak precyzyjnego modelu biznesowego wymaganego w przypadku finansowania bankowego, społecznych aniołów biznesu, funduszy typu *social venture capital* czy rynku kapitałowego. Głównym kryterium sukcesu pozyskania potrzebnego kapitału jest bowiem bliżej nieokreślona nośność pomysłu na biznes. Z jednej strony należy traktować ten fakt jako istotną zaletę crowdfundingu w postaci relatywnie niewielkiej bariery pozyskania kapitału, z drugiej zaś przedsiębiorczość społeczna wymaga długookresowej formy zasilania finansowego. Pewne obszary funkcjonowania omawianych jednostek, dotyczące rozwiązywania różnego rodzaju trudnych problemów społecznych, nie mają charakteru idei biznesowej, stanowią natomiast określonego rodzaju proces działania o długookresowym wymiarze. Ponadto,

zgodnie z zasadą „wszystko albo nic” (*all-or-nothing*), do skutku może dojść projekt dopiero wtedy, gdy udało się w danym okresie osiągnąć cel finansowy. Nie stwarza to warunków perspektywicznego realizowania misji społecznej.

Pomimo wyżej zasygnalizowanych informacji dotyczących skuteczności pozyskania finansowania w drodze crowdfundingu przez firmy europejskie poziom kapitału potrzebnego do zrealizowania przedsięwzięcia nie może być determinowany czasowymi możliwościami jego agregowania. Powinien zostać natomiast poprzedzony zaplanowanymi wydatkami związanymi z osiągnięciem społecznego celu finansowania. Ponadto jeśli zebrana od dużej grupy dawców suma pieniędzy okaże się dla inwestora niewystarczająca, jak ma to miejsce w crowdfundingu nieudziałowym „bierz co masz” (*take it all*), pozostaje problem spełnienia obiecanych efektów.

Zdecydowana większość organizacji pozarządowych prowadzących działalność gospodarczą w Polsce (85,68%) nie korzystała jednak z wirtualnych platform pozwalających zebrać środki od osób indywidualnych przez internet (tzw. crowdfunding). Tylko niecałe 10% badanych podmiotów pozyskiwało w 2014 roku środki za pomocą platform crowdfundingowych.

Mimo niewielkiego zainteresowania crowdfundingiem omawianego sektora podmiotów crowdfunding nieudziałowy może być jednak interesującą alternatywą dla rozpoczęcia działalności przedsiębiorstwa społecznego. Pozyskanie



Wykres 51. Odsetek NGO prowadzących działalność gospodarczą lub działalność odpłatną statutową deklarujących korzystanie z crowdfundingu w 2014 r. w Polsce (w %)

Źródło: Obliczenia własne na podstawie wyników ankiety „Badanie kondycji sektora organizacji pozarządowych w Polsce 2015”, Stowarzyszenie Klon/Jawor”

środków w drodze tego typu finansowania na zrealizowanie innowacyjnej idei rozwiązania określonego problemu społecznego może mieć istotne znaczenie w wymiarze ekonomicznym, szczególnie na początkowym etapie rozwoju przedsiębiorstwa, a zarazem przyczynić się do zainteresowania i uwrażliwienia szerszej społeczności na sprawy społeczne.

Tabela 67. Korzyści i ograniczenia crowdfundingu udziałowego w finansowaniu przedsiębiorstw społecznych

Korzyści	Ograniczenia
<ul style="list-style-type: none"> – niższy koszt kapitału w porównaniu do innych źródeł – brak pośredników (z wyjątkiem platformy internetowej) – lokalny lub globalny charakter finansowania – brak wymaganych zabezpieczeń – teoretyczny brak górnej granicy pozyskania kapitału – brak konieczności ponoszenia kosztów z tytułu przygotowania biznesplanu – możliwość pozyskania istotnych informacji, sugestii i porad ze strony szerokiej społeczności, co zwiększa szanse na sukces ekonomiczny i społeczny przedsięwzięcia – oddolny i społeczny charakter – demokratyczne zarządzanie – brak konieczności przygotowania precyzyjnego modelu biznesowego (może doprowadzić do fiaska planowanego przedsięwzięcia) 	<ul style="list-style-type: none"> – brak możliwości precyzyjnego określenia kwoty pozyskanych funduszy – brak odpowiednich uregulowań prawnych i podatkowych – niemożność prawidłowej oceny kosztu kapitału

Jak już wcześniej zauważono, model crowdfundingu udziałowego wpisuje się w kryteria definicyjne omawianych jednostek. Możliwość pozyskania istotnych informacji, sugestii i porad ze strony szerokiej społeczności zwiększa szanse na sukces ekonomiczny i społeczny przedsięwzięcia. Oddolny i społeczny charakter crowdfundingu, a także demokratyczny sposób zarządzania przedsiębiorstwem stanowią bowiem immanentne cechy omawianych form grupowego gospodarowania. Brak konieczności przygotowania precyzyjnego modelu biznesowego z kolei, jak wcześniej wskazano, może doprowadzić do fiaska planowanej inwestycji, z drugiej zaś ogranicza koszty przedsięwzięcia. W konfrontacji z możliwością konsultowania kierunku rozwoju działalności przedsiębiorstwa na szerszym forum społecznym brak sformalizowanego biznesplanu może nie mieć aż tak dużego znaczenia.

Dla szerszych możliwości zastosowania crowdfundingu udziałowego w finansowaniu omawianych jednostek konieczne są zmiany o charakterze prawnym

w Polsce. Mogą one mieć szczególnie duże znaczenie dla tych przedsiębiorstw społecznych, które działają w formie spółek kapitałowych. Uregulowania prawne powinny dotyczyć między innymi wymogu notarialnej formy obejmowania i zbycia udziałów, wymogu pisemnego charakteru zapisów na akcje, zminimalizowania skomplikowanych zapisów legislacyjnych o charakterze podatkowym, jak również obniżenia wysokich kosztów prowadzenia rachunków bankowych.

Najistotniejszym ograniczeniem w korzystaniu z omawianego rodzaju finansowania społecznościowego przez przedsiębiorstwa gospodarki społecznej wydaje się jednak zapis Kodeksu spółek handlowych określający minimalną wartość jednostkowego udziału w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością wynoszącą 50 zł, wymóg prezentowania statutów spółek akcyjnych, jak również zmian w składzie wspólników spółek z o.o. na łamach Monitora Sądowego i Gospodarczego. O ile rezygnacja z obowiązków informacyjnych może się okazać niezwykle trudna do przeprowadzenia, zmniejszenie wartości jednostkowego udziału do np. 1 zł dla przedsiębiorstw społecznych mogłoby się przyczynić w znaczącym stopniu do ułatwienia kumulowania kapitału od szerszego grona inwestorów finansujących.

Wśród innych rozwiązań warto rozważyć także zwolnienie omawianych jednostek z opłat sądowych, związanych ze zmianami w statucie spółek czy podniesieniem kapitału zakładowego. Wskazane wyżej zmiany prawno-podatkowe mogłyby znaleźć swoje zastosowanie przede wszystkim w crowdfundingu udziałowym.

W przypadku modelu charytatywnego crowdfundingu (*donation model*), w którym finansowanie projektu przyjmuje charakter darowizny (*non-reward model*), a pojedyncza kwota wpłaty przekracza limit ustawowy wynoszący 4902 zł, przywilejem podatkowym dla przedsiębiorstw społecznych mogłoby być zwiększenie wyżej wskazanej kwoty lub zwolnienie obdarowanego z podatku od darowizny.

W modelu crowdfundingu, w którym formą wynagrodzenia za wsparcie finansowe jest oferowanie produktu będącego efektem sfinansowanego projektu (*reward model*), zastosowanie znajdują przepisy ustawy o podatku od czynności cywilnoprawnych. Jeżeli wartość transakcji przekracza 1000 zł, wpłacający jest zobowiązany zapłacić podatek od czynności cywilno-prawnych (PCC). Z kolei wielkość wsparcia w zamian za „prezent” nieprzekraczająca wskazanej wyżej kwoty sprawia, że na pozyskującym fundusze ciąży obowiązek opłacenia podatku dochodowego w wysokości 18%. Obniżenie lub zwolnienie podatników ze wskazanych wyżej obowiązków skarbowych lub ulgi w tym zakresie mogłyby mieć stymulujący wpływ na korzystanie z tej formy pozyskiwania kapitału, przede wszystkim przez nowo powstałe przedsiębiorstwa społeczne w Polsce⁸.

⁸ Dane dotyczące poszczególnych stawek podatkowych i wysokości opłat prawno-skarbowych dotyczą przepisów obowiązujących na dzień 31.10.2015 roku.

5.6. Obligacje wpływu społecznego jako forma pozyskiwania kapitału (SIB)

Szeroko rozumiane problemy społeczne mogą być rozwiązywane, jak zaprezentowano wyżej, poprzez angażowanie kapitału prywatnego indywidualnych lub instytucjonalnych inwestorów. Taka forma finansowania może być pozyskiwana przez podmioty ekonomii społecznej, w tym przedsiębiorstwa społeczne, dzięki finansowaniu pochodzącemu z emitowanych obligacji wpływu społecznego (*social impact bond* – SIB).

L. Brandstetter i O.M. Lehner [2014] podkreślają, że w różnych krajach stosuje się kilka określeń obligacji społecznych. W Europie omawiane instrumenty finansowe są ujmowane jako *social impact bonds* (SIB). W Stanach Zjednoczonych z kolei są one znane także jako *pay-for-success* (PFS), w Australii natomiast jako *social benefit bonds* (SBB). Najbardziej aktualne określenie omawianego sposobu finansowania przedsięwzięć społecznych z udziałem przedsiębiorstw gospodarki społecznej to *development impact bond* (DIB), który obejmuje dodatkowo zewnętrzne organizacje oraz rządy [Development Impact 2013; Saltuk, Bouri i Leung 2011; Brandstetter i Lehner 2014]. Jak twierdzą K.F. Wilson, F. Silva i D. Ricardson [2015], DIB są zbudowane wokół modelu SIB, a także schematu *pay-for-success* skoncentrowanych na krajach rozwijających się. F. Wilson [2014, s. 19] wskazuje, że model DIB dąży do poprawy skuteczności projektów tradycyjnych donatorów finansujących projekty poprzez położenie nacisku na jakość dostarczanych z sukcesem produktów/usług. Wprowadzenie podmiotów sektora prywatnego jest zasadne z punktu widzenia ich większych możliwości w porównaniu z sektorem publicznym w zakresie podejmowania ryzyka związanego z innowacjami.

Inicjatorem procesu emisji obligacji społecznych może być administracja publiczna lub jednostka samorządu terytorialnego, która zamierza rozwiązać wcześniej zidentyfikowany problem społeczny za pomocą metod rynkowych. W tym celu zawiera kontrakt z wybranym pośrednikiem (agentem emisji obligacji) zobowiązanym do zagwarantowania finansowania programu (zadania, interwencji). Są to instytucje finansowe, które emitują obligacje z reguły wśród podmiotów (partnerów) pragnących zwiększyć swoją społeczną odpowiedzialność, banków, inwestorów indywidualnych i innych podmiotów [Bengo i Calderini 2016, s. 303–306].

Istotny jest fakt rynkowej alokacji zagregowanego przez te podmioty kapitału. Jako jednostki bez odpowiedniego doświadczenia oraz bez odpowiednich zasobów ludzkich, a także wpisanej w ich podstawowy cel działalności typowo społecznej, zlecają powierzone zadanie wyspecjalizowanym partnerom, którymi

są z reguły przedsiębiorstwa społeczne oraz organizacje pozarządowe świadczące efektywnie usługi społeczne.

Istotnym warunkiem powodzenia emisji jest przekonanie prywatnych inwestorów o możliwości osiągnięcia postawionych celów (tzw. społecznej stopy zwrotu – SROI)⁹. Uzyskanie płatności z budżetu publicznego jest bowiem determinowane osiągnięciem minimalnego poziomu wskaźników efektu społecznego (redukcja ubóstwa, bezrobocia, przestępstw wśród młodocianych, zmniejszenie liczby bezdomnych wyrażone spadkiem poziomu wydatków na utrzymanie schronisk i noclegowni itp.). Wskaźniki te oznaczają zatem realne oszczędności budżetu państwa lub (i) JST, które są przeznaczane na dalszym etapie na wykup obligacji.

Uzyskany efekt społeczny – ponadminimalny poziom wskaźnika – stanowi dodatkową korzyść finansową dla inwestora. Niemniej jednak ustala się górny limit wskaźnika po to, aby inwestor nie mógł odnosić nieograniczonych korzyści z tytułu osiągniętych oszczędności przez podmiot publiczny. Zaoszczędzone ponad górny limit środki stanowią dodatkową korzyść dla emitenta [Maree i Mertens 2012, s. 114–136].

W mechanizmie emisji obligacji społecznych niezwykle ważną rolę odgrywa ewaluator programu, oceniający wyniki jego realizacji. Na ich podstawie bowiem dokonywane są wypłaty z budżetu. Brak osiągnięcia wyznaczonych celów w stopniu minimalnym oznacza, że wypłaty nie będą realizowane [A New Tool 2012]. Zatem inwestorzy dokonują poprzez pośrednika finansowego zapłaty za daną usługę społeczną, którą rząd uważa za priorytet. Jeśli osiągnie ona określone z góry cele społeczne, rząd wypłaci inwestorom wynagrodzenie; jeśli nie, tracą oni zainwestowane środki.

SIB obejmują złożoną grupą partnerów, umów i gwarancji w celu zapewnienia, że program zostanie zrealizowany w wyznaczonym obszarze interwencji, a ewaluacja działań zostanie przeprowadzana z wysoką naukową dokładnością (zazwyczaj z udziałem grup interwencyjnych i kontrolnych). Wypłaty muszą być odpowiednio skonstruowane, aby z jednej strony spełnić cele interwencji, z drugiej zaś by ryzyko prywatnych inwestorów zostało odpowiednio wycenione i zrekompensowane (stopa zwrotu) [Warner 2013, s. 303–319].

SIB są instrumentami hybrydowymi, łączącymi kapitał typu *equity* i dłużny. Ich emisja ma na celu wspieranie interwencji profilaktycznych w ramach umowy *pay-by-results* (PBR) – płatności za wyniki [Liebman i Sellman 2013]. Jak

⁹ SROI (*social return on investment* – społeczna stopa zwrotu z inwestycji) – odpowiednik wskaźnika ROI. Wskazuje na relację zainwestowanego w przedsięwzięcie kapitału do korzyści, jakie to przedsięwzięcie przynosi i (lub) będzie przynosiło w danym okresie. W odróżnieniu od wskaźnika ROI, SROI uwzględnia koszty i korzyści nie tylko ekonomiczne, ale również społeczne i ekologiczne. Rzetelność i adekwatność obliczania wskaźnika SROI wymaga ujęcia wszystkich wartości (kosztów i korzyści). W ich wyliczaniu muszą brać udział wszystkie strony danego przedsięwzięcia.

wskazują Ch. Fox i K. Albertson [2011, s. 395–413], model PBR pozwala rządowi dokonywać zapłaty dostawcom usług społecznych na podstawie osiągniętych wyników zamiast finansowania poniesionych nakładów lub dostarczonych usług. Sugeruje się, że dzięki takiemu podejściu, w którym wypłata środków następuje po uzyskaniu założonych efektów, przy jednoczesnym zapewnieniu minimalnego schematu, w jaki sposób wyniki te powinny zostać osiągnięte, model PBR przyniesie większą wydajność, innowacyjność i pozytywny wpływ na rozwiązywanie problemów społecznych.

G. Mulgan, N. Reeder, M. Aylott i L. Boshier [2010] przekonują, że z uwagi na to, że płatności powstają dopiero wtedy, gdy znane są wyniki, co może pociągać za sobą znaczne opóźnienia czasowe, kluczowym wyzwaniem dla świadczenia usług w modelu PBR jest dostęp do kapitału obrotowego. Problem ten może zostać rozwiązany przez dostarczenie organizacjom kapitału pozyskiwanego poprzez rynek komercyjny. Wówczas, nawet w przypadku kosztownych projektów, istnieje możliwość pozyskania znacznych środków finansowych od dużych partnerów z sektora prywatnego według komercyjnych stawek. SIB reprezentują zatem nową metodę finansowania społecznych przedsięwzięć poprzez kapitał prywatny. Przewiduje się, że będą one instrumentem pozyskiwania kapitału dla projektów społecznych w sposób, w jakim obligacje są wykorzystywane w przypadku przedsięwzięć inwestycyjnych. Władze na szczeblu krajowym lub lokalnym będą bowiem skłonne ponieść koszty w zamian za wymierne rezultaty w sferze rozwiązywania problemów społecznych, a potencjalny dochód będzie spełniał funkcję przyciągnięcia nowych funduszy na pokrycie kosztów działań publicznych decydentów. Nowe fundusze mogą pochodzić z sektora publicznego, sektora prywatnego lub inwestorów społecznych. Tym ostatnim może zostać osoba fizyczna (filantrop) lub instytucje charytatywne.

Obligacje wpływu społecznego są często ujmowane jako niekonwencjonalna i nowa forma partnerstwa publiczno-prywatnego (PPP) w celu finansowania programów społecznych [Jackson 2013, s. 608–616]. M.E. Warner [2013, s. 303–319] podkreśla, że SIB reprezentują odmienny wariant w porównaniu z fizyczną infrastrukturą PPP. Podobnie jak w modelu partnerstwa publiczno-prywatnego wskazują na konieczność spełniania wyznaczonych wskaźników rezultatu. Opierają się na określonych umowach i ustalonych procesach wykonywania zadań. Jednak w przeciwieństwie do PPP SIB nie charakteryzują długoterminowe kontrakty, klauzule poufności, zapisy o zakazie konkurencji lub gwarancji udziału w rynku. SIB płacą tylko za osiągnięte efekty i wyniki, a te są mierzone według rygorystycznych metod. Z tego względu, zdaniem autora, obligacje wpływu społecznego mogą zapewnić lepszy model, niż PPP, przeniesienia ryzyka wykonywania zadań społecznych na prywatnego inwestora. Autor wskazuje jednak, że brak istotnych gwarancji emisji może sprawić, że SIB okażą się nieatrakcyjne dla inwestorów prywatnych.

Według L. Ragin i T. Palandjian [2013, s. 63–67] SIB oferują nowy sposób nawiązania międzysektorowego partnerstwa i wprowadzenia innowacyjnego finansowania prewencyjnych programów społecznych. Autorzy podkreślają, że aby osiągnąć ten cel, niezbędne są silne umiejętności zarządzania relacjami, gdyż interesy różnych „światów” – od władz publicznych po przedsiębiorców społecznych, od prywatnych inwestorów po organizacje pośredniczące – muszą być zrozumiałe dla wszystkich zaangażowanych stron w tworzeniu SIB.

J. Liebman [2011] podkreśla także, że jednym z podstawowych celów SIB jest motywowanie prywatnych inwestorów do finansowania w programy społeczne, które nie były w stanie przyciągnąć publicznego kapitału. Biorąc pod uwagę wysoki poziom zwrotów występujących w inwestycjach finansowanych przez SIB, takich jak szkolenia w miejscu pracy, zapobieganie recydywie wśród przestępców czy edukacja wczesnoszkolna, prywatni społeczni inwestorzy będą poszukiwać sposobów zainwestowania środków w inwestycje, które przyniosą im wysoki poziom zarówno społecznych, jak i finansowych korzyści, nawet za cenę ryzyka.

Niektórzy autorzy wskazują, że SIB reprezentują model finansowania dostosowany do różnych potrzeb społecznych [Fox i Albertson 2011, s. 395–413; Hedderman 2013, s. 43–58; Fitzgerald 2013, s. 199–204; Stoesz 2014, s. 181–185]. Według C. Schinckus [2015, s.105] „SIB nie są cudownym sposobem finansowania dobrobytu społecznego, mogą się jednak w znacznym stopniu przyczynić do poprawy bytu społeczeństwa poprzez przebudowę programów społecznych przy zastosowaniu rozwiązań rynkowych. SIB zwiększają bowiem przejrzystość i możliwość oceny wydatków rządowych, a także mogą stabilizować działalność gospodarczą i przyczynić się do samorealizacji osób znajdujących się w niekorzystnej sytuacji”.

D. Butler, D. Bloom i T. Rudd [2013] na przykładzie gospodarki amerykańskiej podkreślają, że w modelu SIB inwestorzy zapewniają finansowanie działań rządowych czy stanowych lub lokalnych, uruchamiając programy, których celem jest osiągnięcie z góry ustalonych wyników. Ogólnie oczekuje się, że rezultaty wygenerują oszczędności finansowe rządu, na przykład poprzez zmniejszenie zapotrzebowania na miejsca w zakładach penitencjarnych lub domach dla bezdomnych. Rząd z góry deklaruje, że jeśli program spełni swoje cele, będzie korzystać z oszczędności i spłaci pierwotną inwestycję oraz zapewni zwrot inwestorom.

J. Liebman [2011] twierdzi, że SIB mogą być efektywne tylko dla projektów spełniających następujące kryteria: (1) wysokie korzyści netto i krótkoterminowe wypłaty; (2) doskonale dobrane wskaźniki efektu (nie można wspierać projektu, którego rezultatów nie można zmierzyć); (3) dokładnie zbadana populacja dla pełnego zaspokojenia jej potrzeb; (4) wiarygodna ocena wpływu poprzez randomizację, metody quasi-eksperymentalne, badania przed realizacją projektu

i po niej z udziałem neutralnego organu dokonującego pomiaru wyników i rozwiązującego ewentualne spory między inwestorami i organami publicznymi.

Rosnące zainteresowanie omawianym instrumentem finansowym jest przede wszystkim rezultatem następstw kryzysu finansowego z 2008 roku w obszarze nowych i nagłych potrzeb społecznych związanych głównie ze wzrostem bezrobocia. Jednocześnie wydatki sektora publicznego musiały zostać zredukowane w celu obniżenia długu publicznego i deficytu [Karanikolos i in. 2013, s. 1323–1331]. Powyższe uwarunkowania stworzyły pilną potrzebę zmiany podejścia do sposobu dostarczania i zakupu usług społecznych, zmuszając decydentów do włączenia organizacji trzeciego i prywatnego sektora w celu świadczenia określonych usług [Millar 2012, s. 143–148]. Jednocześnie rynki finansowe zaczęły się zmieniać, ujawniając nową generację omawianych we wcześniejszej części rozdziału inwestorów, zwanych inwestorami społecznymi lub inwestorami wpływu społecznego, których warunkiem zaangażowania kapitału, oprócz korzyści finansowych z inwestycji, są skutki społeczne [Bugg-Levine i Emerson 2011].

5.6.1. Modele obligacji wpływu społecznego

Model obligacji wpływu społecznego jest przedmiotem programów pilotażowych w różnych krajach rozwiniętych, np.: Wielkiej Brytanii, USA, Australii, Kanady, Holandii, Belgii, Portugalii, Irlandii i Izraelu. Ich realizacja znajduje się w różnych stadiach: odkrywania, rozwoju i (lub) wdrażania. Do tej pory koncentrowały się przede wszystkim na sprawach karnych, bezdomności, rozwoju usług dla młodzieży i rynku pracy. Realizowane są programy w nowych sektorach, takich jak zdrowie, opieka społeczna, tanie mieszkania [Disley i in. 2011; Glahn i Whistler 2011; Pauly i Swanson 2013; Sidhart 2012].

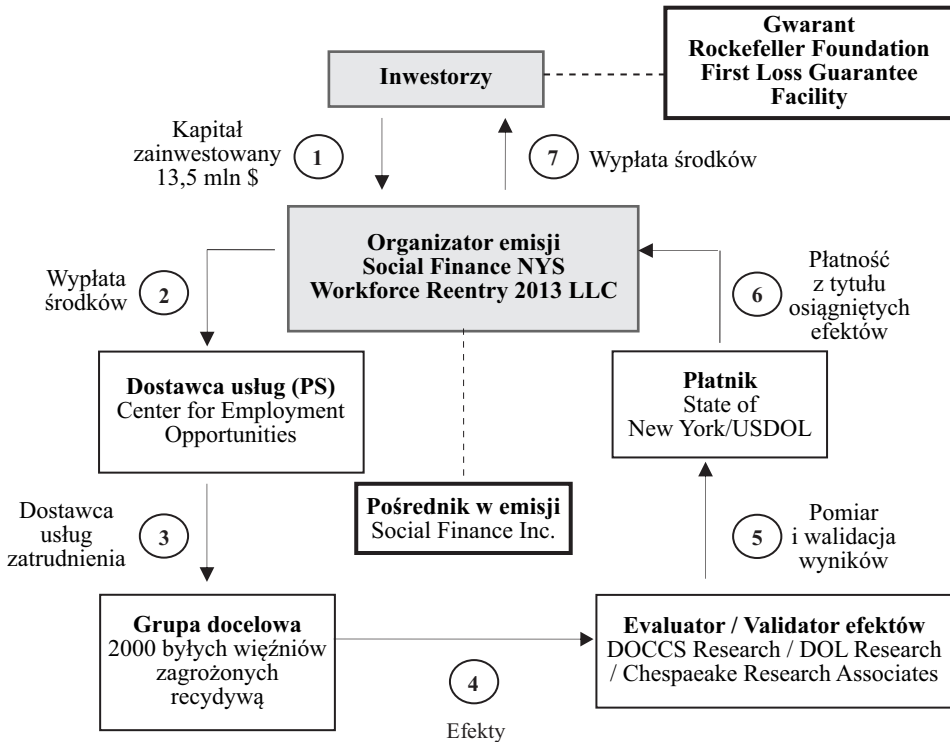
W celu przybliżenia w sposób szczegółowy mechanizmu emisji obligacji wpływu społecznego poniżej zaprezentowano wybrane przypadki interwencji przeprowadzonych w USA – „Zwiększenie zatrudnienia i poprawa bezpieczeństwa publicznego” (*Increasing employment and improving public safety*); w Wielkiej Brytanii (Peterborough) – „Jej Królewskiej Mości Więzienie w Peterborough” (*Her Majesty's prison in Peterborough*) oraz Australii – „Newpin”.

W 2012 roku władze Nowego Jorku wprowadziły strategię „Praca dla sukcesu”, opartą na finansowaniu zgodnym z zasadą, że płatność jest dokonywana z tytułu osiągniętego, założonego efektu (PFS – *pay-for-success*). Przedmiotem strategii miały być usługi polegające na resocjalizacji byłych więźniów. W tym celu dokonano emisji obligacji wpływu społecznego (SIB) o nazwie

„Zwiększenie zatrudnienia i poprawa publicznego bezpieczeństwa”. Jako podmiot odpowiedzialny za zarządzanie i zaprojektowanie przedsięwzięcia władze Nowego Jorku wyznaczyły Social Finance US, tj. doradczo-finansową firmę non profit wpływu społecznego specjalizującą się w rozwijaniu finansowania PFS. Podmiot ten dokonał analizy potrzeb byłych więźniów oraz na podstawie badania *due diligence* wyłonił organizację non profit CEO (Center for Employment Opportunities) jako dostawcę usług (*service provider*) stanowiących cel emisji SIB. Wyznaczone departamenty Stanu Nowy Jork wraz z CEO, zgodnie z metodologią RCT¹⁰, opracowały system ewaluacji efektów projektu. Jednostką zatwierdzającą (walidatorem) ewaluację zostało stowarzyszenie Chesapeake Research Associates, tj. firma for profit świadcząca usługi badawcze i ewaluacyjne dla władz stanowych i federalnych, organizacji non profit oraz biznesu, zarówno w USA, jak i za granicą.

Całkowita wartość pozyskanego kapitału niezbędnego do realizacji projektu wynosiła 12,18 mln \$, z których większość (90%) miała zostać przeznaczona dla CEO na pokrycie wydatków związanych z zatrudnieniem dwóch tysięcy byłych osadzonych. Pozostałe środki miały pokryć koszty usług Social Finance US, Jon Day, a także Bank of America-Merrill Lynch. Ten ostatni pozyskał kapitał od 40 inwestorów wpływu społecznego (*social impact investors*) i fundacji filantropijnych. Minimalna inwestycja wynosiła 100 tys. \$ przy średniej ich wartości 300 tys. \$. W projekcie uczestniczyła również fundacja Rockefellera, która udzieliła gwarancji na około 10% wartości projektu w wysokości 1,32 mln \$ [Social Finance US, CEO, NYS 2014]. Całkowita płatność oparta na wynikach została ograniczona do maksymalnie 21.54 mln \$ i obejmowała dwie fazy. Maksymalna stopa zwrotu dla inwestorów wpływu społecznego została ustalona na poziomie 12,5%. Inwestorzy zostali jednak poinformowani, że powinni raczej oczekiwać jednocyfrowej prawdopodobnej stopy zwrotu. Zwrot środków będzie pochodzić z amerykańskiego Departamentu Pracy (DOL), programu grantowego PFS i budżetu stanu Nowy Jork.

¹⁰ Metoda badań opartych na losowych grupach kontrolnych (RCT – *randomized controlled trial*) jest stosowana do oceny efektywności polityki publicznej. RCT wprowadza pojęcie grupy kontrolnej wybieranej w sposób losowy w grupie jednostek, których ma dotyczyć dana interwencja [Haynes i in. 2012, s. 4]. RCT zakłada konieczność wprowadzenia w całej grupie eksperymentalnej określonego bodźca (interwencji), oddziałującego na sytuację tej grupy, przy jednoczesnej stałej kontroli czynników nazywanych zakłóceniami, które mogły mieć wpływ na osiągnięte rezultaty. RCT koncentruje się zatem na zidentyfikowaniu związku przyczynowo-skutkowego między określonym działaniem a osiągniętymi dzięki niemu efektami. Następnie odnosi je do stanu kontrfaktycznego, reprezentowanego przez grupę kontrolną, w której dany bodziec nie występował. RCT jest próbą odpowiedzi na pytanie o to, co osiągnięto dzięki wdrożeniu określonej polityki, a co można było osiągnąć bez niej (*with versus without*) [White 2013, s. 31].

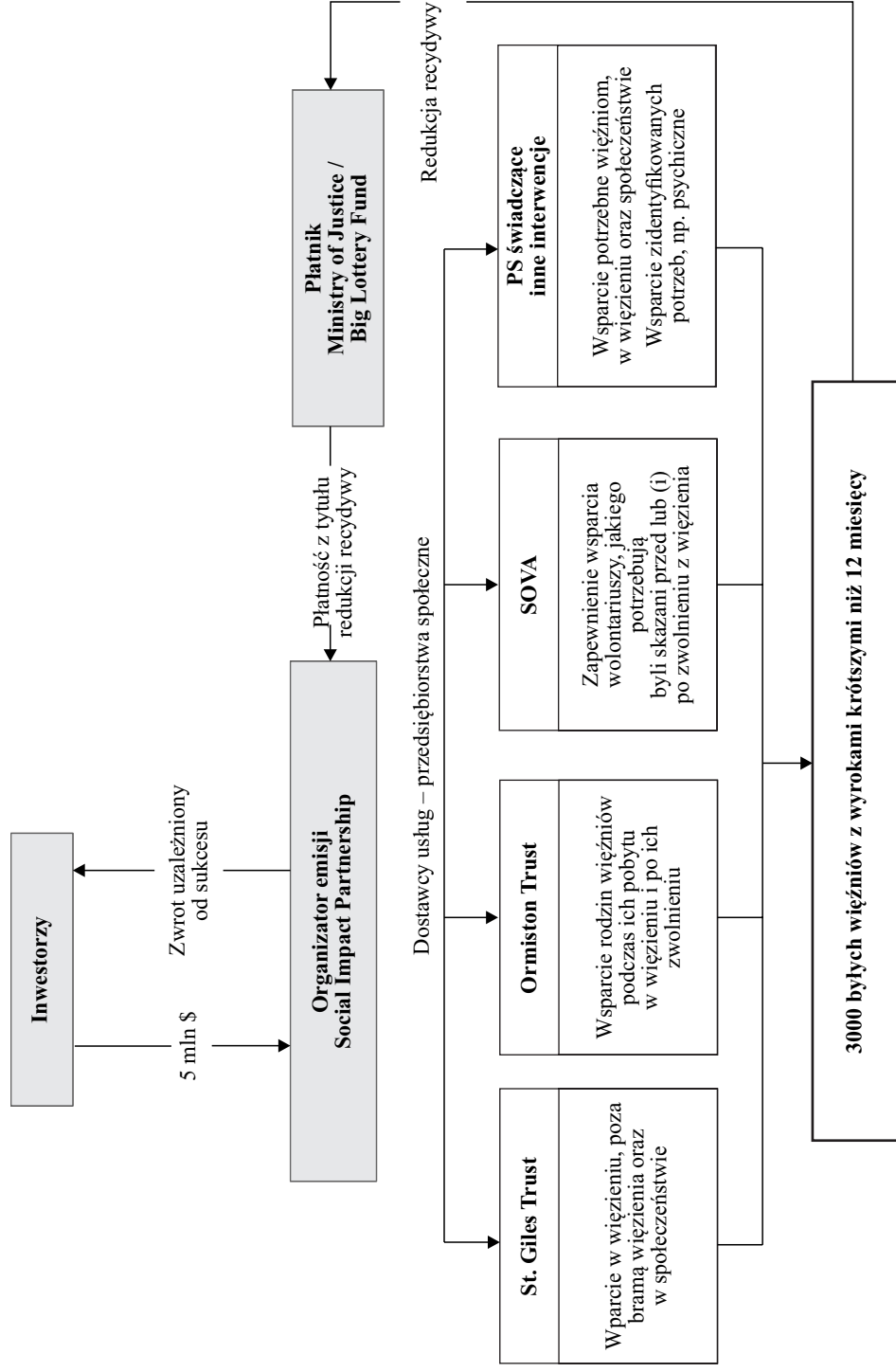


Rysunek 6. Schemat modelu emisji SIB w projekcie „Zwiększenie zatrudnienia i poprawa bezpieczeństwa publicznego” – USA

Źródło: Na podstawie [Social Finance US, CEO i NYS 2014, s. 5]

W emisji SIB płatności oparte na wynikach są związane bezpośrednio z oszczędnościami i efektami w sektorze publicznym, oszacowanymi na podstawie rezultatów wpływu społecznego z realizacji programu. Z tego względu płatności władz publicznych nigdy nie będą wyższe niż oszczędności i benefity powstałe dla sektora publicznego. Wyплаты zostały zatem ograniczone do 11 mln \$ w przypadku etapu I (pierwsza kohorta) oraz 10,5 mln \$ w fazie II (druga kohorta). Ostateczne efekty programu, a zarazem płatności, są spodziewane w połowie 2017 roku.

Kolejny przykład emisji obligacji wpływu społecznego miał miejsce w Wielkiej Brytanii w 2010 roku. Celem projektu była redukcja wskaźnika recydywy wśród byłych młodocianych mężczyzn osadzonych w więzieniu Jej Królewskiej Mości w Peterborough, których pobyt w zakładzie penitencjarnym był nie dłuższy niż 12 miesięcy [Gurria 2010]. Minister sprawiedliwości Wielkiej Brytanii zlecił doradczo-finansowej firmie non profit wpływu społecznego, specjalizującej się w rozwijaniu finansowania PFS (Social Finance UK), zaprojektowanie i zarządzanie projektem.



Rysunek 7. Schemat modelu emisji SIB w projekcie „Jej Królewskiej Mości Więzienie w Peterborough” – UK

Źródło: Na podstawie [Nicholls i Tomkinson 2013, s. 14]

W marcu 2010 roku Social Finance UK sfinalizował wstępne umowy na SIB poprzez spółkę specjalnego przeznaczenia (*social impact partnership*) o nazwie One Service, założonej przez wspomniany wyżej Social Finance UK jako podmiot kontraktujący. Z kolei minister sprawiedliwości i fundacja charytatywna Big Lottery Fund (BLF) przyjęły funkcję płatników z tytułu osiągniętych efektów. Organizacja One Service była odpowiedzialna za negocjacje z przedsiębiorstwami społecznymi, takimi jak St Giles Trust, Ormiston, SOVA, YMCA i Mind, które odegrały rolę dostarczycieli usług (*service providers*). Te ostatnie obejmowały pomoc społeczną, terapie odwykowe, zasiłki dla bezrobotnych, zasiłki wychowawcze, wsparcie psychologów. Pomocą miało być objęcie trzech tysięcy byłych osadzonych w wieku od osiemnastu lat.

Ministerstwo Sprawiedliwości wyznaczyło niezależnych asesorów z QinetiQ i University of Leicester, których zadaniem było przeprowadzenie analizy danych w celu ustalenia, czy liczba przestępców, którzy będą uczestniczyć w projekcie i staną się recydywistami, będzie mniejsza niż podobna „dopasowana” grupa byłych osadzonych z innych więzień, niemających dostępu do finansowanej obligacjami wpływu społecznego interwencji. Objęta projektem populacja więźniów została podzielona na trzy kohorty, każda z nich obejmowała 1 tys. osób. Sytuacja, w której członków kohorty z więzienia w Peterboroughu, którzy powrócili na drogę przestępczą, będzie mniej niż przestępców w grupie porównawczej w ciągu roku po zwolnieniu z więzienia, będzie oznaczała, że SIB generują korzyści dla Ministerstwa Sprawiedliwości i szerszego społeczeństwa w postaci lepszych wyników w zakresie resocjalizacji przestępców i ich społeczności. Ponadto projekt będzie korzystny dla rządu, który zaoszczędzi fundusze poprzez zmniejszenie kosztów policyjnych, sądowych oraz związanych z utrzymaniem miejsc w więzieniach itd. Jeżeli niezależny rzeczoznawca oszacuje, że recydywa została ograniczona o co najmniej 10% dla każdej kohorty lub 7,5% ogólnej liczby byłych więźniów w porównaniu do wspomnianej wyżej dopasowanej grupy porównawczej, Ministerstwo Sprawiedliwości i Big Lottery Fund będą zobowiązane do zapłacenia określonej stopy zwrotu z inwestycji dla inwestorów z tytułu osiągniętych korzyści [Disley i in. 2011]. Wyznaczone zostały dwa cele dotyczące redukcji recydywy wśród wyselekcjonowanej grupy byłych przestępców, determinujące wypłaty dla inwestorów, jeśli zostaną osiągnięte. Przedstawiono je poniżej.

1. Obniżenie o 10% w każdej grupie wskaźnika recydywy (od wartości początkowej wykazanej przez dopasowaną grupę porównawczą) – dla kohorty tysiąca więźniów. Taki poziom redukcji jest wymagany dla uzyskania statystycznie istotnej różnicy w porównaniu z grupą kontrolną. Zmniejszenie tej wielkości daje Ministerstwu Sprawiedliwości względną pewność, że uzyskane obniżenie wskaźnika recydywy wśród byłych więźniów nie zostało osiągnięte przez przypadek, a zarazem zmniejsza się ryzyko, że Ministerstwo Sprawiedliwości dokonuje płatności z tytułu działań, które mogły zostać osiągnięte bez interwencji

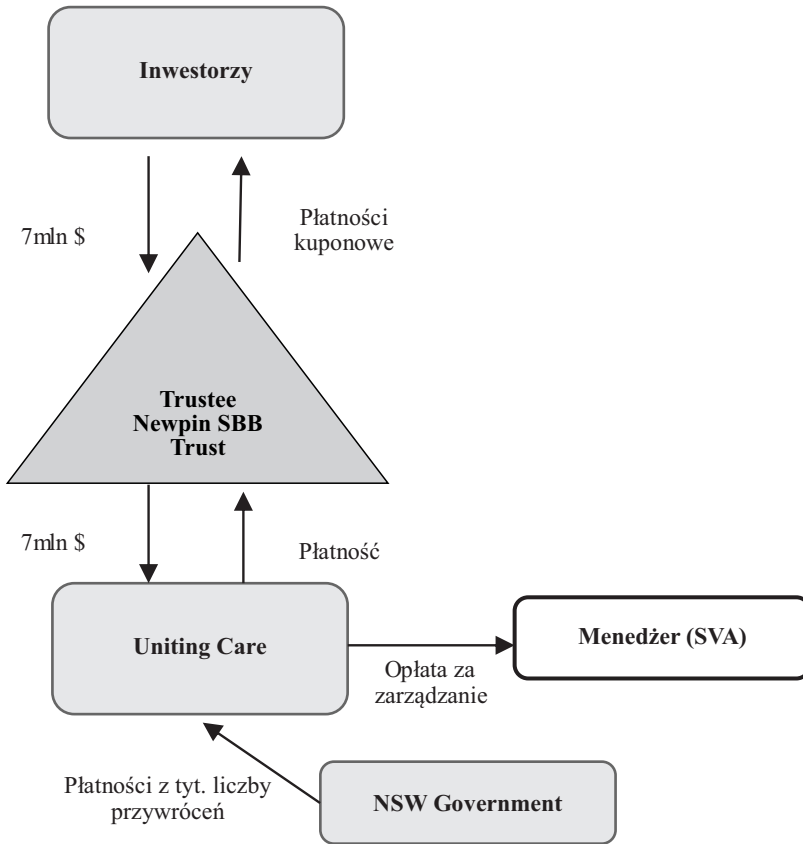
SIB. Minimum 10% niżki w każdej grupie musi zostać uzyskane, aby inwestorzy mogli otrzymywać płatności za rezultaty w każdej grupie.

2. Jeżeli zmniejszenie o 10% recydywy wśród byłych więźniów nie zostanie zidentyfikowane dla każdej z trzech grup po zakończeniu całego okresu SIB, trzy kohorty będą oceniane łącznie. Oznacza to, że w sytuacji, w której ograniczenie przypadków recydywy zmniejszy się o 7,5% lub więcej dla wszystkich 3 tys. uczestniczących w projekcie przestępców (mierzone w stosunku do dopasowanej grupy porównawczej), wynagrodzenia dla inwestorów będą wynosiły uzgodnioną stałą kwotę za redukcję przypadków recydywy. Oszacowano 7,5% jako poziom redukcji, który jest konieczny do osiągnięcia istotności statystycznej dla całej próby 3 tys. więźniów [Disley i in. 2011].

Social Finance UK, jako pośrednik finansowy, uzyskał około 5 mln £ od 17 inwestorów (osób prywatnych i organizacji charytatywnych). Social Finance UK wskazywał, że jeżeli wskaźnik recydywy zostanie zmniejszony o 10% we wszystkich trzech grupach, inwestorzy mogą oczekiwać rocznej stopy zwrotu na poziomie około 7,5% (maksymalnie do ok. 13%, w zależności od skali redukcji recydywy) [Disley i in. 2011]. Faktycznie, interwencję zakończono w odniesieniu do dwóch kohort. Ewaluacja efektów dla pierwszej kohorty została ogłoszona przez Social Finance UK w sierpniu 2014 roku. W pierwszej grupie 1 tys. byłych więźniów odnotowano spadek przypadków recydywy o 8,4% w stosunku do grupy bazowej [Social Finance UK 2014b]. Taki wynik oznaczał brak płatności dla inwestorów, gdyż założony efekt nie został na tym etapie osiągnięty. Pozostał jeszcze wspomniany wyżej drugi wskaźnik oznaczający płatności w sytuacji, gdy więcej niż 7,5% byłych osadzonych nie powróci na drogę przestępczą. Social Finance UK rozpatrzył próg 7,5% tylko dla pierwszych dwóch grup. Dokonano bowiem zmiany planów płatności będącej wynikiem reformy polityki zwanej „*transforming rehabilitation*”, której rezultatem było odwołanie trzeciej grupy SIB [Social Finance UK 2014a].

Kolejny przykład interwencji finansowanej w drodze emisji obligacji wpływu społecznego (SIB) odnosi się do projektu „New Parent and Infant Network” (Newpin). Stanowi on intensywny program terapeutyczny dla rodzin z dziećmi poniżej piątego roku życia, które są narażone na wyjście spod opieki rodziny z uwagi na decyzje sądowe. Projekt jest prowadzony przez przedsiębiorstwo społeczne UnitingCare [Center for Social Impact Bond 2013].

W latach 2008–2014 dzieci z ponad 270 rodzin objętych wsparciem powróciły do swoich rodzin w wyniku zakończonej z sukcesem terapii [Social Ventures Australia 2013]. Finansowanie inwestycji jest konsekwencją partnerstwa pomiędzy UnitingCare, NSW Government i inwestorów społecznych. Obligacje wpływu społecznego NEWPIN będą „funkcjonować” przez siedem lat z wykorzystaniem kapitału w wysokości 7 mln \$ pozyskanych od inwestorów.



Rysunek 8. Schemat modelu emisji SIB w projekcie „Newpin” – Australia

Źródło: Na podstawie [Social Venture Australia 2014, s. 28]

Na dzień 30 czerwca 2014 roku program NEWPIN wsparł 80 dzieci z 55 rodzin w trzech ośrodkach. W ciągu rocznego kursu 228 dzieci z 136 rodzin wzięło udział w programie Newpin. W okresie 12 miesięcy (do 30 czerwca 2014 roku) program pomyślnie przywrócił 28 dzieci do ich rodzin. Ponadto 10 rodzin zagrożonych oddaniem dzieci pod opiekę państwa zostało wspartych tuż przed rozpoczęciem procedury. Aby dotrzeć do punktu, w którym dziecko może być bezpiecznie przywrócone rodzinie, zaangażowani rodzice musieli rozwiązać szereg złożonych i głęboko zakorzenionych problemów osobistych, często wynikających z traumy i nadużyć z własnego dzieciństwa. Wyżej wskazane efekty mogą świadczyć o znacznej efektywności działalności przedsiębiorstwa społecznego UnitingCare. Wskaźnik przywrócenia dzieci pod opiekę ich rodzin determinuje płatności odsetek dla inwestorów, które są wypłacone wraz z kapitałem w postaci płatności kuponowych za pośrednictwem UnitingCare przez

Loan Deed. Wskaźnik przywrócenia obliczany jest corocznie na koniec każdego roku obrotowego na podstawie skumulowanych wyników przywróceń. Stopa przywrócenia za pierwszy rok obrotowy Newpin SIB wynosiła 60%. Jej wyliczenia zostały zweryfikowane przez niezależny podmiot certyfikujący – Deloitte Touche Tohmatsu. Stopa procentowa stosowana do ustalenia płatności odsetek od UnitingCare jest obliczana w następujący sposób:

$$\text{St.}\% = 3\% + [0,9 \times [\text{stopa przywrócenia} - 55\%].$$

Stopa przywrócenia wynosząca 60% dla pierwszej wypłaty odsetek wynosi zatem 7,5%. Pierwsze płatności odsetkowe zostały ustalone za okres 15 miesięcy od 1 lipca 2013 roku do 30 września 2014 roku. Należy zatem zauważyć, że odsetki w kolejnych latach będą obliczane za 12 miesięcy [Social Ventures Australia 2015]. Spłata kapitału dla inwestorów nastąpi w dniu jego zapadalności, który przypada na 30 września 2020 roku. Jak już wcześniej wspomniano, będzie ona ustalona w odniesieniu do stopy przywrócenia. Dokładniej rzecz biorąc, 100% zainwestowanego kapitału będzie zwróconych, jeśli tempo przywróceń w całym okresie okaże się większe niż 55%. Najmniejsze spłaty dla inwestorów wystąpią w przypadku niskiej stopy przywracania lub z jakiegokolwiek innego powodu, który sprawi, że program Newpin będzie nieefektywny. Maksymalna potencjalna utrata kapitału wynosi 25% w ciągu pierwszych czterech lat i 50% w kolejnych latach. Minimalne roczne odsetki wynoszą 5% rocznie w ciągu pierwszych trzech lat, natomiast maksymalna stopa procentowa wynosi 15% rocznie w całym okresie. Po zakończeniu pierwszego roku realizacji SIB odsetki wynosiły 7,5%, ponieważ wskaźnik przywróceń został osiągnięty na poziomie 60% [Social Ventures Australia 2013].

5.6.2. Emisje obligacji wpływu społecznego – cele i obszary wsparcia

Na świecie można wyróżnić wiele przykładów przeprowadzonych emisji SIB. Ich próbę systematyzacji ukazuje tabela 68. Przedstawione informacje zaprezentowano na podstawie raportów publikowanych przez konsultantów fundacji i materiałów wewnętrznych firm świadczących usługi finansowe [Rockefeller Foundation 2012; Center for American Progress 2011; Young Foundation, 2011; McKinsey & Company 2012; Harvard Kennedy School 2013; MaRS 2013; Global Economy and Development 2015; Instiglio 2016]. Poza tym rozszerzając, w celu uzyskania dokładniejszych danych i informacji, przeanalizowano memoranda i karty informacyjne dla inwestorów niektórych emisji zamieszczonych na stronach rządowych krajów stanowiących inicjatorów interwencji. Na

Tabela 68. Emisje obligacji wpływu społecznych w latach 2010–2016

Lp.	Lokalizacja	Kraj	Data emisji	Okres trwania (w m-c)	Spoleczny cel	Kieunek interwencji	Cel pomocy	Beneficjenci (liczba)	Kapitał / osoba (mln \$)	Pozyskany kapitał (mln \$)
1	Peterborough, East of England, England	Wielka Brytania	2010	96	recydywa wśród więźniów	przerwanie recydywy wśród byłych przestępców (w wieku 18 lat i powyżej) z krótkimi wyrokami i zintegrowanie ich ze społeczeństwem	aktywizacyjny	3000	2 536,67	7,61
2	Greater Merseyside, North West England, England	Wielka Brytania	2012	36	bezrobocie	wsparcie dla osób niepełnosprawnych w wieku od 14 do 19 lat	aktywizacyjny	3900	615,38	ok, 2,4
3	Tower Hamlets, Islington, Greater London, England	Wielka Brytania	2012	36	bezrobocie	zwiększenie szans na znalezienie zatrudnienia w przyszłości dla młodzieży w wieku od 14 do 19 lat zagrożonych ryzykiem NEET – brakiem zatrudnienia, edukacji i szkoleń	aktywizacyjny	1050	1 333,33	1,4
4	Stratford, Canning Town, Royal Docks and Cathall, Greater London, England	Wielka Brytania	2012	36	bezrobocie	zwiększenie szans na znalezienie zatrudnienia w przyszłości dla młodzieży w wieku od 14 do 19 lat zagrożonych ryzykiem NEET – brakiem zatrudnienia, edukacji i szkoleń	aktywizacyjny	740	600,00	0,44

5	Birmingham and Solihull, West Midlands, England	Wielka Brytania	2012	36	bezrobocie	zwiększenie szans na znalezienie zatrudnienia w przyszłości dla młodzieży w wieku od 14 do 19 lat zagrożonych ryzykiem NEET – brakiem zatrudnienia, edukacji i szkoleń	aktywizacyjny	2897	1 656,89	4,80
6	Nottigham, East Midlands, England	Wielka Brytania	2012	36	bezrobocie	zwiększenie szans na znalezienie zatrudnienia w przyszłości dla młodzieży w wieku od 14 do 19 lat zagrożonych ryzykiem NEET – brakiem zatrudnienia, edukacji i szkoleń	aktywizacyjny	3000	906,67	ok. 2,72
7	Perth and Kinross, Mid Scotland and Fife, Scotland	Wielka Brytania	2012	36	bezrobocie	zwiększenie szans na znalezienie zatrudnienia w przyszłości dla młodzieży w wieku od 14 do 19 lat zagrożonych ryzykiem NEET – (brak zatrudnienia, edukacji i szkoleń)	aktywizacyjny	300	brak danych	brak publicznej informacji
8	Greater Manchester, North West England, England	Wielka Brytania	2012	36	bezrobocie	wsparcie dla pokrzywdzonej młodzieży w wieku od 14 do 15 lat	aktywizacyjny	1152	1 111,11	1,28
9	Cardiff and Newport, South Wales, Wales	Wielka Brytania	2012	36	bezrobocie	wsparcie dla młodzieży w wieku od 14 do 16 lat, zagrożonej w przyszłości NEET – brakiem zatrudnienia, edukacji i szkoleń lub posiadającej potencjał do uzyskania wyższych kwalifikacji edukacyjnych i poznawczych i (lub) kontynuowania nauki	aktywizacyjny	720	938,89	0,68

Lp.	Lokalizacja	Kraj	Data emisji	Okres trwania (w m-c)	Spoleczny cel	Kategorie interwencji	Cel pomocy	Beneficjenci (liczba)	Kapitał / osoba (mln \$)	Pozyskany kapitał (mln \$)
10	Thames Valley, South East England, England	Wielka Brytania	2012	36	bezrobocie	wsparcie dla młodzieży w wieku od 14 do 15 lat w trudnej sytuacji życiowej	aktywizacyjny	1500–2000	966,67	1,45
11	West London, Greater London, England	Wielka Brytania	2012	36	bezrobocie	wsparcie dla młodzieży od 14 do 16 lat, zagrożonej ryzykiem NEET	aktywizacyjny	Dane publiczne niedostępne	brak danych	brak publicznej informacji
12	London, Greater London, England	Wielka Brytania	2012	36	bezrobocie	wsparcie dla osób chronicznie bezdomnych w Londynie	aktywizacyjny	416	3 437,50	1,43
13	London, Greater London, England	Wielka Brytania	2012	36	bezdomność	wsparcie dla osób chronicznie bezdomnych w Londynie	socjalny	415	brak danych	brak publicznej informacji
14	Essex County, East of England, England	Wielka Brytania	2012	96	dzieci zagrożone ryzykiem porzucenia	zapewnienie bardziej stabilnego i rodzinnego środowiska dzieciom i młodzieży w wieku od 11 do 16 lat zagrożonych odebraniem ich spod opieki rodziny	socjalny	380	13 131,58	4,99
15	Country-wide United Kingdom	Wielka Brytania	2013	120	zniiesienie barier dla adopcji dzieci	pomoc w znalezieniu stabilnego, trwałego miejsca docelowego dla dzieci i młodzieży od 4 do 18 lat, pozostających pod opieką państwa w systemie adopcyjnym powyżej jednego roku poprzez wsparcie zarówno rodzin, jak i dzieci w celu zmniejszenia ryzyka niepowodzenia adopcji	socjalny	650	4 769,23	3,10

16	Liverpool and Knowsley, North West England, England	Wielka Brytania	2014	36	bezdomność wśród dzieci	wparcie dla osób: a) w wieku od 18 do 24 lat pozostających poza opieką rodziny, b) pozabawionych możliwości edukacji, zatrudnienia lub szkolenia (NEET), c) bezdomnych zdefiniowanych w przepisach dotyczących zjawiska bezdomności, w tym młodych ludzi, którzy są uznani za bezdomnych i którzy mogą być również wspierani przez władze lokalne	socialny	130	6 615,38	0,86
17	Manchester, Oldham and Rochdale, North West England and Greenwich, Greater London, England	Wielka Brytania	2014	36	bezdomność wśród dzieci i młodzieży	wparcie dla osób: a) w wieku od 18 do 24 lat pozostających poza opieką rodziny, b) pozabawionych możliwości edukacji, zatrudnienia lub szkolenia (NEET), c) bezdomnych zdefiniowanych w przepisach dotyczących zjawiska bezdomności, w tym młodszych ludzi, którzy są uznani za bezdomnych i którzy mogą być również wspierani przez władze lokalne	socialny	180	5 388,89	0,97

Lp.	Lokalizacja	Kraj	Data emisji	Okres trwania (w m-c)	Spoleczny cel	Kieunek interwencji	Cel pomocy	Beneficjenci (liczba)	Kapitał / osoba (mln \$)	Pożytkownicy kapital (mln \$)
18	Newcastle, Northumberland, South Tyneside, North Tyne-side, Gateshead, Durham and Sunderland, North East England, England	Wielka Brytania	2014	36	bezdomność wśród dzieci i młodzieży	wparcie dla osób: a) w wieku od 18 do 24 lat pozostających poza opieką rodziny, b) pozbawionych możliwości edukacji, zatrudnienia lub szkolenia (NEET), c) bezdomnych zdefiniowanych w przepisach dotyczących zjawiska bezdomności, w tym młodszych ludzi, którzy są uznani za bezdomnych i mają również prawo do wsparcia ze strony władz lokalnych	społeczny	230	3 386,96	0,78
19	Kirklees, Calderdale and Wakefield, Yorkshire and the Humber, England	Wielka Brytania	2014	36	bezdomność wśród dzieci i młodzieży	wparcie dla osób: a) w wieku od 18 do 24 lat pozostających poza opieką rodziny, b) pozbawionych możliwości edukacji, zatrudnienia lub szkolenia (NEET), c) bezdomnych zdefiniowanych w przepisach dotyczących zjawiska bezdomności, w tym młodszych ludzi, którzy są uznani za bezdomnych i mogą być również wspierani przez władze lokalne	społeczny	261	5 632,18	1,47

20	Leicestershire and Derbyshire, East Midlands, England	Wielka Brytania	2014	36	bezdomność wśród dzieci	wparcie dla osób: a) w wieku od 18 do 24 lat pozostających poza opieką rodziny, b) pozbawionych możliwości edukacji, zatrudnienia lub szkolenia (NEET), c) bezdomnych zdefiniowanych w przepisach dotyczących zjawiska bezdomności, w tym młodszych ludzi, którzy są uznani za bezdomnych i mogą być również wspierani przez władze lokalne	socjalny	340	2 758,82	0,94
21	Gloucestershire, South West England, England	Wielka Brytania	2014	36	bezdomność wśród dzieci	wparcie dla osób: a) w wieku od 18 do 24 lat pozostających poza opieką rodziny, b) pozbawionych możliwości edukacji, zatrudnienia lub szkolenia (NEET), c) bezdomnych zdefiniowanych w przepisach dotyczących zjawiska bezdomności, w tym młodszych ludzi, którzy są uznani za bezdomnych i mogą być również wspierani przez władze lokalne	socjalny	150	3 226,67	0,48

Lp.	Lokalizacja	Kraj	Data emisji	Okres trwania (w m-c)	Spoleczny cel	Kategorie interwencji	Cel pomocy	Beneficjenci (liczba)	Kapitał / osoba (mln \$)	Pozyskany kapitał (mln \$)
22	Birmingham, Coventry, Solihull, Walsall, and Wyre Forest, West Midlands, England	Wielka Brytania	2014	36	bezdomność wśród dzieci	wsparcie dla osób: a) w wieku od 18 do 24 lat pozostających poza opieką rodziny, b) pozabawionych możliwości edukacji, zatrudnienia lub szkolenia (NEET), c) bezdomnych zdefiniowanych w przepisach dotyczących zjawiska bezdomności, w tym młodszych ludzi, którzy są uznani za bezdomnych i mogą być również wspierani przez władze lokalne	socjalny	300	5 366,67	1,61
23	Manchester, North West England, England	Wielka Brytania	2014	60	łączenie rodzin lub zapobieganie długoterm. obojętności dzieci opieką zastępczą	wsparcie dla młodych ludzi w wieku od 11 do 14 lat, którzy przebywają w domach opieki społecznej	socjalny	95	21 157,89	2,01
24	Birmingham, West Midlands, England	Wielka Brytania	2014	48	zniesienie barier dla adopcji dzieci	wsparcie dla młodych ludzi w wieku od 11 do 14 lat, zarówno tych, którzy przebywają w domach opieki społecznej, jak i zagrożonych znalezieniem się pod opieką rządu oraz dzieci o wysokim zapotrzebowaniu na znalezienie im miejsca w rodzinach zastępczych	socjalny	150	11 266,67	1,69

25	New York City, New York	USA	2012	36	recydywa wśród więźniów	przerwanie recydywy wśród przestępców poprzez oferowanie szkoleń oraz pracy przejściowej i pośrednictwa pracy	aktywizacyjny	11000	1 527,27	9,6
26	State of Utah (Salt Lake City and surrounding areas)	USA	2013	60	ograniczony dostęp do edukacji wczesno-szkolnej	poprawa jakości przedszkoli, prowadząca do zwiększenia liczby dodatnich – indywidualnych i społecznych efektów, w tym sukcesów uczniów w szkołach oraz zmniejszenie wykorzystania edukacji specjalnej	społeczny	3 500	2 000,00	7,0
27	Rochester and New York City, New York	USA	2013	66	recydywa wśród więźniów	przerwanie recydywy wśród przestępców przez oferowanie szkoleń oraz pracy przejściowej i pośrednictwa pracy	aktywizacyjny	2 000	7 410,00	14,82
28	Commonwealth of Massachusetts, Chelsea, Boston and Springfield areas	USA	2013	84	recydywa wśród więźniów	wsparcie młodych mężczyzn w wieku od 17 do 24 lat, znajdujących się w tzw. okresie próbnym po opuszczeniu zakładu poprawczego	aktywizacyjny	929	17 341,23	16,1
29	Chicago, Illinois	USA	2014	48	ograniczony dostęp do edukacji przedszkolnej	poprawa gotowości przedszkolnej, umiejętności czytania (na trzecim stopniu edukacyjnym) oraz zmniejszenie wykorzystania edukacji specjalnej poprzez ekspansję liczby wysokiej jakości przedszkoli	społeczny	2 600	6 500,00	16,9

Lp.	Lokalizacja	Kraj	Data emisji	Okres trwania (w m-c)	Spoleczny cel	Kierunek interwencji	Cel pomocy	Beneficjenci (liczba)	Kapitał / osoba (mln \$)	Pozyskany kapitał (mln \$)
30	Cuyahoga County, Ohio	USA	2014	60	bezdolność wśród rodzin i opieka nad dziećmi	poprawa życia dzieci i rodzin poprzez ponowne połączenie wychowanków z rodzinami	społeczny	135 (rodzin), w tym 270 dzieci)	14 814,81	4,0
31	Commonwealth of Massachusetts state-wide	USA	2014	72	bezdolność	zapewnienie odpowiednich warunków mieszkaniowych dla osób „przewlekłe” bezdomnych	społeczny	800	30 625,00	24,5
32	Santa Clara County, CA USA	USA	2015	72	bezdolność	wsparcie najsłabszych młodych osób w społeczeństwie, w celu ich powrotu do „normalnego” życia poprzez pomoc w zdobyciu kwalifikacji zawodowych, miejsca zamieszkania i zatrudnienia	społeczny	200	34 500,00	6,9
33	South Carolina, USA	USA	2016	48	wsparcie uboższych młodych matek	rozwój – oparty na dowodach usług spółek pielęgniarstkich, aby wesprzeć młode matki, zarówno na etapie ciąży, jak i w celu umożliwienia ich dzieciom najlepszego startu w życiu	społeczny	3 200	9 375,00	30
34	Denver, CO USA	USA	2016	60	bezdolność	zapewnienie mieszkań i opieka nad przewlekłe bezdomnymi osobami poprzez pomoc w ustabilizowaniu im sytuacji życiowej oraz osiągnięcie satysfakcji z życia	społeczny	2 250	3 866,67	8,7

35	State of New South Wales	Australia	2013	87	rodzinne środowisko dla dzieci	zapewnienie życiowej stabilizacji i wsparcia dla rodzin w celu uniknięcia ryzyka porzucenia dzieci	sojalny	700 (rodzin), w tym 1400 dzieci	4 807,14	6,73
36	State of New South Wales	Australia	2013	60	wsparcie bytu dzieci	poprawa życia dzieci i rodzin poprzez ponowne połączenie wychowanków z rodzicami	sojalny	400 (rodzin), w tym 636 dzieci	14 654,09	9,32
37	Upper	Australia	2015	Brak inf.	przeciw działaniu przemocy wobec kobiet	pomoc kobietom w wydosłaniu się z trwałej struktury przemocy oraz osiągnięciu niezależności finansowej	aktywizacyjny	75	14666,66	1,1
38	Rotterdam, South Holland	Holandia	2013	50	bezrobocie	dostarczenie bezrobotnym osobom możliwości i znalezienia trwałego i długoterminowego zatrudnienia	aktywizacyjny	160	5 775,00	0,92
39	Rotterdam	Holandia	2015	50	bezrobocie	dostarczenie bezrobotnym osobom możliwości i znalezienia trwałego i długoterminowego zatrudnienia	aktywizacyjny	750	4 400,00	3,3
40	Utrecht	Holandia	2015	50	bezrobocie	dostarczenie młodym bezrobotnym ludziom umiejętności, kwalifikacji i motywacji niezbędnych do efektywnego znalezienia trwałego i długoterminowego zatrudnienia	aktywizacyjny	252	3 174,60	0,8
41	Utrecht	Holandia	2015	50	bezrobocie	pomoc młodym bezrobotnym ludziom w rozpoczęciu własnego biznesu, lub jeśli nie jest to możliwe pomoc w znalezieniu pracy i w dostępie do edukacji	aktywizacyjny	540	4 259,26	2,3

Lp.	Lokalizacja	Kraj	Data emisji	Okres trwania (w m-c)	Spoleczny cel	Kieunek interwencji	Cel pomocy	Beneficjenci (liczba)	Kapitał / osoba (mln \$)	Pozyskany kapitał (mln \$)
42	Augsburg, Bavaria	Niemcy	2013	28	bezrobocie	pomoc bezrobotnym osobom poniżej 25 lat w regionie Augsburga, którzy nie uczęszczają do szkoły, nie ukończyli kształcenia obowiązkowego, nie są w trakcie odbywania praktyk zawodowych lub zakończyli z powodzeniem praktykę, nie posiadają aktualnego zawodu i nie mają kontaktu z agencją zatrudnienia lub nie biorą udziału w programach agencji na co najmniej dwa lata przed interwencją	aktywizacyjny	100	3 000,00	0,3
43	Brussels-Capital Region	Belgia	2014	24	bezrobocie	wsparcie bezrobotnych młodych migrantów w procesie integracji ze społeczeństwem i zwiększanie ich szans na rynku pracy	aktywizacyjny	180	1 794,44	0,323
44	Saskatoon, Saskatchewan	Kanada	2014	60	wsparcie dzieci samotnych matek w trudnej sytuacji życiowej	wsparcie samotnych matek w trudnej sytuacji życiowej	aktywizacyjny	2 200	409,09	0,9

45	Lisbon	Portugalia	2015	20	przeciw działaniu powtarzaniu klasy i przerywaniu edukacji dzieci ze szkół podstawowych	poprawa umiejętności poznawczych i wyników w szkole podstawowej poprzez wprowadzenie zajęć komputerowych	65	2 276,92	0,15
46	Haifa and Tel Aviv	Israel	2015	96	wparcie ubogich studentów	ograniczenie lub całkowita likwidacja zjawiska polegającego na opuszczaniu uniwersytetów przez studentów mniej zamożnych i (lub) reprezentujących mniejszości narodowe z uwagi na brak środków na sfinansowanie studiów	600	3500	2,1
47	Zasięg międzynarodowy	Israel	2016	36	wsparcie osób zagrożonych cukrzycą	zapewnienie intensywnego stylu życia osobom zagrożonym cukrzycą w celu przeciwdziałania wystąpieniu cukrzycy typu 2 u diabetyków w Izraelu	2250	2444,44	5,5
48	Rajasthan	Indie	2015	36	wsparcie młodych kobiet	rejestrowanie dziewcząt wyłączonej z kształcenia na poziomie szkoły podstawowej oraz poprawa ich umiejętności czytania i pisania	15000	20	0,3
49	Helsinki	Finlandia	2015	Brak inf.	wparcie pracowników sektora publicznego	prowadzenie programów zawodowych w celu poprawy samopoczucia i zdrowia pracowników sektora publicznego	1300	538,46	0,7

Lp.	Lokalizacja	Kraj	Data emisji	Okres trwania (w m-c)	Spoleczny cel	Kieunek interwencji	Cel pomocy	Beneficjenci (liczba)	Kapitał / osoba (mln \$)	Pozyskany kapitał (mln \$)
50	Norrköping	Szwecja	2016	48	wsparcie młodych ludzi	wsparcie młodych ludzi pozabawionych rodziny w poprawie wyników w nauce i zredukowanie ryzyka konieczności przebywania pod dalszą opieką publiczną	socjalny	60	20 000,00	1,2
51	Bern	Szwajcaria	2015	60	bezrobocie	dostarczenie młodym, zmarginalizowanym osobom poszukującym pracy lepszego dostępu do rynku pracy poprzez staże i szkolenia	aktywizacyjny	120	2 500,00	0,3

Źródło: Badanie własne na podstawie informacji zamieszczonych w raportach publikowanych przez konsultantów fundacji, firm świadczących usługi finansowe Rockefeller Foundation [2010]; Center for American Progress [2011]; Young Foundation [2011]; McKinsey & Company [2012]; Harvard Kennedy School [2013]; MaRS [2013]; Global Economy and Development [2015]; Instiglio [2016] oraz informacji zawartych w memorandumach i kartach informacyjnych dla inwestorów emisji zamieszczonych na stronach rządowych krajów stanowiących inicjatorów interwencji.

tej podstawie sporządzono syntetyczne zestawienie emisji SIB i ich warunków w latach 2010–2015. Kilka przypadków obejmuje również 2016 rok. Zostały one podzielone według kryteriów lokalizacji (poszczególnych krajów), daty dokonania emisji, okresu trwania projektu, celu społecznego interwencji, kierunku interwencji, wielkości pozyskanego od inwestorów kapitału, liczby beneficjentów i wysokości kapitału przypadającego na jednego adresata interwencji, a więc określonych populacji osób, do których skierowane zostały programy.

Zgodnie z informacjami zawartymi w tabeli 68 cele interwencji SIB podzielono na trzy spójne kategorie, tj. cel aktywizacyjny, socjalny i edukacyjny. Pierwszy z nich – aktywizacyjny – obejmuje dwa kierunki pomocy społecznej – bezrobocie i recydywa. Drugi – socjalny – obejmuje bezdomność, wsparcie bytu dzieci, wsparcie ubogich studentów, przeciwdziałanie przemocy wobec kobiet, wsparcie dzieci samotnych matek w trudnej sytuacji życiowej i łączenie rodzin lub zapobieganie długoterminowemu obejmowaniu dzieci opieką zastępczą.

Spośród 51 emisji obligacji wpływu społecznego w latach 2010–2016 o łącznej wartości 225,1 mln \$, 27 interwencji (43%) o wartości 143,9 mln \$ dotyczyło celu socjalnego. Stanowiły one aż 63,2% ogólnej liczby wszystkich emisji obligacji. Na drugim miejscu uplasowały się emisje o charakterze aktywizacyjnym, a 22 interwencje (43,1%) o łącznej wartości 80,2 mln \$ stanowiły 35,6% wartości kapitału ogółu emisji. Cel edukacyjny obligacji wpływu społecznego dotyczył zaledwie 4% ich łącznej liczby, a ich wartość wyniosła 1 mln \$ (por. tabela 69).

Tabela 69. Ilość i wartość emisji a cel interwencji

Cel interwencji	Wartość emisji w mln \$	Procent wartości emisji	Liczba emisji	Procent liczby emisji
Aktywizacja	80,2	35,6	22,00	43,1
Edukacyjny	1,0	0,4	2,00	3,9
Socjalny	143,9	63,9	27,00	52,9
Suma	225,1	100	51,00	100

Źródło: Jak tabeli 68.

Na walkę z bezrobociem zostało ukierunkowanych 45,1% emisji SIB o wartości 68,9 mln \$ (30,6%). W dalszej kolejności środki w wysokości 62,4 mln \$ pozyskanych w 12 emisjach zostały przeznaczone na wsparcie rodzin (27,7% ogółu kapitału). Zapobieganie recydywie wśród więźniów dotyczyło zaledwie 4 emisji (7,8%), jednak ich wartość to 55,3 mln \$, co stanowi 24,6% łącznego kapitału wszystkich interwencji. Na pomoc o charakterze edukacyjnym przeznaczono 25,1 mln (5,9% łącznej wartości emisji), a 7,1 mln \$ (3,2%) przeznaczono na wsparcie bezdomnych. Pod względem wartościowym najmniej kapitału

skierowano na zdrowie (2,4% ogólnej wartości emisji). W ujęciu ilościowym z kolei emisje dotyczyły przede wszystkim pomocy rodzinom (12), osobom bezdomnym (7), byłym więźniom (4) (por. tabela 70).

Tabela 70. Ilość i wartość emisji a kierunek interwencji

Kierunek interwencji	Wartość emisji (w mln \$)	Procent wartości emisji	Liczba emisji	Procent liczby emisji
Bezrobocie	68,9	30,6	23	45,1
Edukacja	25,1	11,2	3	5,9
Inne	0,7	0,3	1	2,0
Rodzina	62,4	27,7	12	23,5
Recydywa	55,3	24,6	4	7,8
Zdrowie	5,5	2,4	1	2,0
Bezdomni	7,1	3,2	7	13,7
Suma	225,1	100	51	100

Źródło: Jak tabeli 68.

W ujęciu wartościowym największą wielkość kapitału w zaledwie 11 emisjach SIB pozyskano w Stanach Zjednoczonych i Kanadzie – 146,6 mln \$, co stanowiło 65,1% wielkości kapitału ze wszystkich interwencji. Na drugim miejscu znalazła się Europa z 53,4 mln \$ (23,7% ogółu kapitału) pozyskanymi w 34 emisjach. Zatem 66,7% wszystkich interwencji przeprowadzono na Starym Kontynencie. W Azji i Australii z kolei przeprowadzono niecałe 6% emisji SIB o wartości kolejno 7,9 i mln \$ i 17,2 mln \$ – na każdym kontynencie po 3 emisje (por. tabela 71).

Tabela 71. Ilość i wartość emisji na poszczególnych kontynentach

Kontynent	Wartość emisji (w mln \$)	Procent wartości emisji	Liczba emisji	Procent liczby emisji
Ameryka Płn.	146,6	65,1	11	21,6
Australia	17,15	7,6	3	5,9
Azja	7,9	3,5	3	5,9
Europa	53,4	23,7	34	66,7
Suma	225,1	100	51	100

Źródło: Jak tabeli 68.

Większość wszystkich emisji SIB (24), przeprowadzono w Wielkiej Brytanii o udziale 47,1% i łącznej wartości 43 mln \$. Jednak w ujęciu wartościowym dominują Stany Zjednoczone. Na trzecim miejscu uplasowała się Australia (por.

tabela 72). Ponad 7 mln \$ pozyskano w Izraelu i Holandii. W Izraelu przeprowadzono dwie emisje, w Holandii natomiast cztery. Ich udział procentowy w ogólnej wartości kapitału wyniósł kolejno (3,4% i 3,3%). Udział procentowy środków pozyskanych w drodze emisji SIB w pozostałych krajach nie przekroczył 1%.

Tabela 72. Ilość i wartość emisji w poszczególnych krajach

Kraj	Wartość emisji (w mln \$)	Procent wartości emisji	Liczba emisji	Procent liczby emisji
Australia	17,2	7,6	3	5,9
Belgia	0,3	0,1	1	2,0
Finlandia	0,7	0,3	1	2,0
Holandia	7,3	3,3	4	7,8
Indie	0,3	0,1	1	2,0
Israel	7,6	3,4	2	3,9
Kanada	0,9	0,4	1	2,0
Niemcy	0,3	0,1	1	2,0
Portugalia	0,1	0,1	1	2,0
Szwajcaria	0,3	0,1	1	2,0
Szwecja	1,2	0,5	1	2,0
USA	145,7	64,7	10	19,6
Wielka Brytania	43,1	19,2	24	47,1
Suma	225,1	100	51	100

Źródło: Jak tabeli 68.

5.6.3. Analiza wariacji kapitału jednostkowego i terminu spłaty SIB a ich kierunki wsparcia

Z grupy 51 emisji zaprezentowanych w tabeli 68 wybrano wszystkie, które posiadały upublicznią kwotę pozyskanego kapitału – kwotę emisji i czas spłaty obligacji. W analizowanej grupie trzy emisje nie miały oznaczonej kwoty kapitału z uwagi na brak danych. Z kolei jedna emisja nie posiadała czasu zapadalności obligacji. Z tego względu obserwacje te usunięto z analizy. Wykluczono z niej również grupę pomocy o celu oznaczonym jako edukacyjny ze względu na występowanie tylko dwóch obserwacji, mimo że jej wyniki były istotnie różne od pozostałych dwóch grup. Do analizy przyjęto zatem 45 emisji obligacji, co stanowi 88% emisji badanej grupy.

Na podstawie tabeli 68 wytypowano trzy zmienne. Pierwsza z nich to kapitał jednostkowy rozumiany jako stosunek kapitału pozyskanego w wyniku emisji

obligacji wpływu społecznego do liczby beneficjentów (zmienna zależna), druga dotyczy czasu spłaty obligacji w miesiącach (zmienna zależna), natomiast trzecia odnosi się do rodzaju pomocy i oznacza dwa cele – aktywizacyjny oraz socjalny (zmienna grupująca). Pierwszy cel obejmuje dwa kierunki pomocy społecznej – bezrobocie i recydywę. Drugi obejmuje bezdomność, wsparcie bytu dzieci, wsparcie ubogich studentów, przeciwdziałanie przemocy wobec kobiet, wsparcie dzieci samotnych matek w trudnej sytuacji życiowej i łączenie rodzin lub zapobieganie długoterminowemu obejmowaniu dzieci opieką zastępczą. Pozostałe cele oznaczono jako edukacyjny kierunek interwencji (por. tabela 73).

Tabela 73. Cele i kierunki emisji obligacji wpływu społecznego

Cele emisji (interwencji)	Kierunki emisji (interwencji)
Aktywizacyjny	<ul style="list-style-type: none"> – bezrobocie – recydywa
Socjalny	<ul style="list-style-type: none"> – bezdomność – wsparcie bytu dzieci – wsparcie ubogich studentów – przeciwdziałanie przemocy wobec kobiet – wsparcie samotnych matek w trudnej sytuacji życiowej – łączenie rodzin lub zapobieganie długoterminowemu obejmowaniu dzieci opieką zastępczą
Edukacyjny	<ul style="list-style-type: none"> – rejestrowanie dziewcząt wyłączonych z kształcenia na poziomie szkoły podstawowej oraz poprawa ich umiejętności czytania i pisania – prowadzenie programów zawodowych w celu poprawy samopoczucia i zdrowia pracowników sektora publicznego

Ze względu na fakt, że cel edukacyjny pojawił się jedynie w dwóch emisjach, mimo że wykazał najniższe wartości średniego kapitału jednostkowego (279 dolarów) i średniego okresu spłaty (36 miesięcy), co wpłynęło na istotną statystycznie różnicę w stosunku do celów aktywizacyjnego i socjalnego, odstąpiono od jego analizy.

Kapitał jednostkowy SIB – świat

Wykorzystując jednoczynnikową analizę ANOVA, podjęto próbę wykazania różnic pomiędzy poszczególnymi grupami kierunków celów interwencji pod względem kapitału jednostkowego przypadającego na jednego beneficjenta wsparcia.

Najpierw przeprowadzono badanie normalności rozkładu, w ramach którego uzyskano dla testu Kołmogorowa-Smirnowa poziom $p < 0,01$, Kołmogorowa-Smirnowa z poprawką Lillieforsa wartość $p < 0,01$ i testu W Shapiro-Wilka

wartość równą 0,72, przy $p = 0,00001$. Uzyskano zatem podstawy do odrzucenia hipotezy o rozkładzie normalnym badanej cechy – kapitału jednostkowego. Ponieważ założenie o normalności rozkładu nie zostało spełnione, zastosowano nieparametryczny test Kruskala-Wallisa dla porównania średnich wartości kapitału jednostkowego. Jego komputerowy poziom istotności wyniósł $p = 0,0009$ i był mniejszy niż $p = 0,05$, zatem otrzymano podstawy do odrzucenia założenia o braku istotnych różnic między średnimi wartościami kapitału jednostkowego w grupach o celach obligacji aktywizacyjnym i socjalnym.

Do sprawdzania założenia jednorodności wariancji posłużono się testem Browna-Forsythe'a i testem Levene'a. Wynik testu Browna-Forsythe'a wskazał na brak jednorodności wariancji w obu grupach ($p = 0,042$, zatem $p < 0,05$). Wynik testu Levene'a również informuje o braku jednorodności wariancji w obu grupach ($p = 0,002$, zatem $p < 0,05$), stąd do oceny średnich zastosowano test Welcha. Jego wynik wskazał na wartość $F = 9,27$, przy $p = 0,005$, zatem $p < 0,05$. **Należy uznać, że średnia wartość kapitału jednostkowego różni się istotnie między badanymi kategoriami przeznaczenia obligacji społecznych (średnia wartość kapitału jednostkowego jest wyższa w przypadku grupy, w której cel wskazano jako socjalny).** Średnia wartość kapitału jednostkowego w grupie obligacji o celu aktywizacyjnym wyniosła 3264,25 \$. Z kolei średnia wartość kapitału jednostkowego w grupie obligacji o celu socjalnym wyniosła 9298,96 \$.

Termin spłaty obligacji – świat

Przy pomocy jednoczynnikowej analizy ANOVA podjęto również próbę wykazania różnic pomiędzy przedstawionymi poszczególnymi grupami kierunków celów a terminem spłaty obligacji (trwania interwencji).

Najpierw przeprowadzono badanie normalności rozkładu, w ramach którego uzyskano dla testu Kołmogorowa-Smirnowa poziom $p < 0,05$, Kołmogorowa-Smirnowa z poprawką Lillieforsa poziom $p < 0,01$ i testu W Shapiro-Wilka wartość W równą 0,89, przy $p = 0,0005$. Należy zatem wnioskować, że istnieją podstawy do odrzucenia hipotezy o rozkładzie normalnym badanej cechy – terminu spłaty. Ze względu na fakt, że założenie normalności rozkładu nie zostało spełnione, zastosowano nieparametryczny test Kruskala-Wallisa dla porównania średniego terminu spłaty. Jego komputerowy poziom istotności wyniósł $p = 0,27$ i był większy niż $p = 0,05$, zatem nie otrzymano podstaw do odrzucenia założenia o braku istotnych różnic między średnim terminem spłaty obligacji wpływu społecznego w grupach o różnych celach obligacji wpływu społecznego.

Do sprawdzania założenia jednorodności wariancji posłużono się testem Browna-Forsythe'a i testem Levene'a. Wynik testu Browna-Forsythe'a świadczy o występowaniu jednorodności wariancji w obu badanych grupach ($p = 0,31$, zatem $p > 0,05$). Wynik testu Levene'a również wskazał na występowanie

jednorodności wariancji w obu grupach ($p = 0,39$, zatem $p > 0,05$). Z tego względu do oceny średnich zastosowano test F . Jego wynik jest to wartość 0,95, przy $p = 0,33$, zatem $p > 0,05$. **Należy uznać, że średni termin spłaty obligacji wpływu społecznego nie różni się istotnie między dwoma rodzajami przeznaczenia tych instrumentów (aktywizacyjny i socjalny).** Średni termin spłaty w grupie obligacji o celu „aktywizacyjnym” wyniósł 46 miesięcy, natomiast w grupie obligacji o celu „socjalnym” – 52 miesiące.

Kapitał jednostkowy – Wielka Brytania i Stany Zjednoczone

Ze względu na dominującą rolę Wielkiej Brytanii oraz Stanów Zjednoczonych w emisjach obligacji wpływu społecznego podjęto również próbę wykazania różnic pomiędzy poszczególnymi grupami kierunków celów interwencji pod względem kapitału jednostkowego przypadającego na jednego beneficjenta wsparcia we wskazanych krajach przy zastosowaniu jednoczynnikowej analizy ANOVA.

Najpierw przeprowadzono badanie normalności rozkładu, w ramach którego uzyskano dla testu Kołmogorowa-Smirnowa poziom $p < 0,05$, Kołmogorowa-Smirnowa z poprawką Lillieforsa poziom $p < 0,01$ i testu W Shapiro-Wilka wartość W równą 0,74, przy $p = 0,000005$. Wnioskować należy, że istnieją podstawy do odrzucenia hipotezy o rozkładzie normalnym badanej cechy – kapitału jednostkowego. Z uwagi na niespełnienie założenia o normalności rozkładu zastosowano nieparametryczny test Kruskala-Wallisa dla porównania średnich wartości kapitału jednostkowego. Dla testu Kruskala-Wallisa komputerowy poziom istotności wyniósł $p = 0,0006$ i był mniejszy niż $p = 0,05$, zatem otrzymano podstawy do odrzucenia założenia o braku istotnych różnic między średnimi wartościami kapitału jednostkowego w grupach o różnych celach (aktywizacyjny i socjalny) obligacji wpływu społecznego.

Do sprawdzania założenia jednorodności wariancji posłużono się testem Browna-Forsythe’a i testem Levene’a. Wynik testu pierwszego z nich wskazał na występowanie jednorodności wariancji w obu grupach ($p = 0,13$, zatem $p > 0,05$). Wynik testu Levene’a wskazał brak jednorodności wariancji w obu grupach ($p = 0,034$, zatem $p < 0,05$), stąd do oceny średnich zastosowano test Welcha i test F . Wynik testu Welcha ma wartość $F = 7,60$, przy $p = 0,011$, zatem $p < 0,05$. Wynik testu F natomiast przyjął wartość 6,19, przy $p = 0,019$, zatem $p < 0,05$. **Należy uznać, że średnia wartość kapitału jednostkowego różni się istotnie między badanymi grupami celów zaprezentowanych w tabeli 73 (wyższy jest w przypadku grupy, w której cel wskazano jako socjalny).** Średnia wartość kapitału jednostkowego w grupie obligacji wpływu społecznego o celu aktywizacyjnym wyniosła 3106,28 dolarów, z kolei średnia kapitału jednostkowego w grupie obligacji o celu – socjalnym wyniosła 10 243,47 \$.

Termin spłaty obligacji – Wielka Brytania i Stany Zjednoczone

Wykorzystując jednoczynnikową analizę ANOVA, zbadano również różnice pomiędzy przedstawionymi poszczególnymi grupami kierunków celów a terminem spłaty obligacji (trwania interwencji) wskazanymi w Wielkiej Brytanii i Stanach Zjednoczonych.

Najpierw przeprowadzono badanie normalności rozkładu, w ramach którego uzyskano dla testu Kołmogorowa-Smirnowa poziom $p < 0,01$, Kołmogorowa-Smirnowa z poprawką Lillieforsa poziom $p < 0,01$ i testu W Shapiro-Wilka wartość W równą 0,81, przy $p = 0,00009$. Uzyskano zatem podstawy do odrzucenia hipotezy o rozkładzie normalnym badanej cechy – terminu spłaty obligacji.

Założenie normalności rozkładu nie zostało spełnione, zastosowano zatem nieparametryczny test Kruskala-Wallisa dla porównania średniego terminu spłaty. Jego komputerowy poziom istotności wyniósł $p = 0,32$ i był większy niż $p = 0,05$, zatem nie otrzymano podstaw do odrzucenia założenia o braku istotnych różnic między średnimi terminami spłaty obligacji w grupach o różnych celach obligacji.

Do sprawdzania założenia jednorodności wariancji posłużono się testem Browna-Forsythe'a i testem Levene'a. Wynik pierwszego z nich potwierdza występowanie jednorodności wariancji w obu grupach ($p = 0,51$, zatem $p > 0,05$). Wynik testu Levene'a także wskazał na występowanie jednorodności wariancji w obu grupach ($p = 0,76$, zatem $p > 0,05$). Stąd do oceny średnich zastosowano test F . Jego wynik przyjmuje wartość 0,14, przy $p = 0,71$ ($p > 0,05$). **Należy uznać, że średni termin spłaty SIB (trwania interwencji) nie różni się istotnie między poszczególnymi celami pomocy – aktywizacyjnym i socjalnym.** Średni termin spłaty w grupie obligacji dotyczących celu aktywizacyjnego wyniósł 47 miesięcy, z kolei celu socjalnego – 50 miesięcy.

Podsumowując wyniki zaprezentowanego wyżej badania, istotny jest fakt, że emisje obligacji społecznych SIB dotyczą różnorodnych celów. Kierunki wsparcia obejmują liczne obszary szeroko rozumianych problemów społecznych, zarówno w sferze socjalnej, jak i aktywizacji zawodowej osób pozostających bez pracy czy edukacji. Mając na względzie globalny charakter ujmowanych danych dotyczących emisji SIB, ich liczba nie wydaje się tak wielka. Pozwala jednak, jak wykazano w badaniu, na wyodrębnienie kilku istotnych kwestii mających znaczenie nie tylko – z oczywistych względów – dla samych beneficjentów wsparcia, ale także z punktu widzenia przedsiębiorstw społecznych. Te ostatnie bowiem, jak wykazano wcześniej, realizują odpłatnie powierzone im zadania, stąd SIB pośrednio stanowią jedno ze źródeł finansowania ich działalności.

Interwencje są podejmowane przede wszystkim w obszarze ograniczania bezrobocia, wsparcia bytu rodzin oraz resocjalizacji więźniów. Dominujący udział w emisji omawianych instrumentów finansowych na świecie, zarówno

pod względem ilości emisji, jak i ich wartości, mają Stany Zjednoczone i Wielka Brytania.

Warto podkreślić, że emisje SIB w różnych krajach na świecie, ukierunkowane na walkę ze zjawiskiem bezdomności, wsparcie bytu dzieci i samotnych matek w trudnej sytuacji życiowej, ubogich studentów, przeciwdziałanie przemocy wobec kobiet, łącznie rodzin lub zapobieganie długoterminowemu obejmowaniu dzieci opieką zastępczą, skupiają największą średnią wartość kapitału w przeliczeniu na jednego beneficjenta wsparcia (9,3 tys. \$). Środki przeznaczone na cel aktywizacyjny były prawie trzykrotnie niższe (3,3 tys. \$). Ponadto średni termin spłaty SIB emitowanych dla celów socjalnych jest dłuższy w porównaniu do interwencji aktywizacyjnych aż o sześć miesięcy.

Biorąc natomiast pod uwagę kraje, w których zaobserwowano największą, zarówno pod względem ilości, jak i wartości emisji, SIB (Wielka Brytania i USA), wskazana wyżej różnica w odniesieniu do jednostkowego kapitału jest jeszcze wyższa (cel aktywizacyjny – 3,1 tys. \$, cel socjalny – 10,2 tys. \$). Nieco mniejsza jest jednak różnica średniego okresu spłaty obligacji emitowanych dla realizacji obu celów, wynosząca tylko trzy miesiące (cel aktywizacyjny – 47 miesięcy, cel socjalny – 50 miesięcy). Wskazane wyżej wyniki analizy SIB mogą się okazać ważne z punktu widzenia zarządzania finansowego przedsiębiorstw społecznych zasilanych kapitałowo przez SIB. Wskazania te dotyczą nie tylko średniej wartości kapitału przypadającego na jednego beneficjenta wsparcia w zależności od celu interwencji, ale również średniego okresu trwania interwencji.

W literaturze naukowej odniesionej do SIB zidentyfikowano kilka ograniczeń ich rozwoju. W szczególności należy podkreślić brak standardowych metod wyceny tego instrumentu w strategii portfela [Brandstetter i Lehner 2014; Jackson 2013, s. 608–616; Geobey i Weber 2013, s. 124–137; Wood, Thornley i Grace 2013, s. 75–94; Geobey, Westley i Weber 2012, s. 151–165; Bugg-Levinei, Kogut i Kulatilaka 2012, s. 118–123]. Ponadto Y. Saltuk, A. Bouri i G. Leung [2011] potwierdzają, że niedostateczne udokumentowanie sukcesów inwestycyjnych jest główną przeszkodą w rozwoju tego sektora. Z tego względu w akademickiej debacie potrzebne są dalsze badania w celu analizy istotnych zagadnień i aspektów technicznych dotyczących obligacji wpływu społecznego.

Oprócz niewątpliwych korzyści wynikających z zastosowania obligacji społecznych jako instrumentu kapitałowego zasilania przedsiębiorstw ekonomii społecznej ważna jest możliwość wykreowania oszczędności w budżecie państwa oraz jednostek samorządów terytorialnych. Do istotnych zalet tego rozwiązania należy również przejrzystość realizacji ważnych społecznie programów z uwagi na konieczność skwantyfikowania ich rezultatów, a także rynkowy charakter doboru podmiotów i narzędzi osiągnięcia celów społecznych przez wytypowanych, wyspecjalizowanych w danej dziedzinie partnerów,

w tym przedsiębiorstwach społecznych. Wśród istotnych ograniczeń aplikacyjnych omawianego instrumentu można wyróżnić brak wystarczającego zaangażowania inwestorów z uwagi na obawę utraty zainwestowanych środków w wyniku nieosiągnięcia wyznaczonych wskaźników lub niezgodnego z celami programu wykorzystania pozyskanych pieniędzy.

Rozdział 6

PROBLEMY ROZWOJU WSPÓŁCZESNYCH PRZEDSIĘBIORSTW SPOŁECZNYCH W ŚWIETLE ICH POTRZEB KAPITAŁOWYCH

6.1. Znaczenie innowacji w działalności przedsiębiorstw społecznych oraz sposoby ich finansowania

Innowacje stanowią kluczowy przedmiot zainteresowań przedsiębiorców bez względu na charakter ich działalności. Są bowiem uznawane za ważny czynnik ekonomicznego wzrostu organizacji, budujący przewagę konkurencyjną, jak również rozwoju usług publicznych [Damanpour, Walker i Avellandela 2009, s. 671–674]. J. Schumpeter interpretował innowacje jako tworzenie zmian fundamentalnych lub radykalnych, obejmujących transformację nowych idei lub technologicznego wynalazku w rynkowy produkt lub proces, jako instrument przedsiębiorczości dający możliwości tworzenia bogactwa, a zarazem będący odpowiedzią przedsiębiorcy na zmianę [Kimberly i Evanisco 1981, s. 712–713; Jasiński 1992, s. 5–8].

W literaturze przedmiotu autorzy w różny sposób konstruują liczne definicje określające pojęcie innowacji, odnosząc je obecnie najczęściej do istoty gospodarki opartej na wiedzy. Można je także odnaleźć w licznych raportach statystycznych, a także w strategicznych dokumentach, zawierających najczęściej wytyczne zgodne z Podręcznikiem Oslo [OECD 2005, s. 21–22]. Z wielu badań wynika, że warunkiem budowania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw jest ich innowacyjność dotycząca nie tylko produktów i procesów, ale także marketingu i zmian organizacyjnych mających znamiona nowości. Jest ona siłą sprawczą poprawy pozycji rynkowej przedsiębiorstw, zwłaszcza w warunkach rosnącego znaczenia globalizacji działalności innowacyjnej, sfery B+R oraz nauki i technologii [Łuczka-Bakuła 2013, s. 275; Birchall, Chanaron i Soderquist 1996, s. 291–305; Hoffman i in. 1998, s. 39–55; Leiponen 2005, s. 303–323]. Badania wskazują także, że przedstawione wyżej uwagi dotyczą w takim samym stopniu krajów rozwiniętych, jak i rozwijających się. Działalność innowacyjna

natomiast jest nawet ważniejsza dla MŚP niż dużych jednostek [Radas i Bozić 2009, s. 438–450; Fritz 1989, s. 32–43; Sweeney 1983]. Wśród innowacji wyróżnia się innowacyjność produktową, procesową, organizacyjną i marketingową.

Innowacyjność produktowa dotyczy wszelkiego rodzaju zmian polegających na udoskonaleniu produktu już wytwarzanego przez przedsiębiorstwo lub wyprodukowaniu całkowicie nowego wyrobu cechującego się parametrami świadczącymi o jego innowacyjności. Innowacja musi być zatem związana ze znaczącym ulepszeniem parametrów technicznych, komponentów i materiałów oraz funkcjonalności produktu. Produkt nowy pod względem technologicznym to taki, którego cechy technologiczne lub przeznaczenie różnią się znacząco od uprzednio wytwarzanych. Innowacje tego typu mogą się wiązać z całkowicie nowymi technologiami, opierać się na połączeniu istniejących rozwiązań technologicznych niewystępujących dotychczas na rynku lub też na wykorzystaniu nowej wiedzy. Innowacyjność produktowa w znacznym stopniu wpływa na zakres przestrzenny działania przedsiębiorstwa [Cooper 1999, s. 115–133; Tushman i O'Reilly 1996, s. 8–30].

Innowacja procesowa z kolei oznacza zmianę wykorzystywanej przez przedsiębiorstwo metody wytwarzania dóbr lub świadczenia usług. Zmiana ta dotyczy stosowanych w procesie produkcji maszyn, urządzeń lub organizacji produkcji. Innowacja technologiczna może również stanowić połączenie tych dwóch rodzajów zmian, a także być wynikiem wykorzystania nowej wiedzy niematerialnej. Zastosowanie innowacyjnej technologii ma na celu nie tylko zwiększenie efektywności wytwarzania dotychczasowych produktów, ale często wiąże się z wprowadzeniem przez przedsiębiorstwo nowych lub udoskonalonych wyrobów, które nie mogłyby być wytworzone przy zastosowaniu dotychczasowej technologii [Garcia i Calantone 2002, s. 110–132; Boone 2000, s. 490–502]. Ten rodzaj innowacji jest niezwykle trudny do implementacji w przedsiębiorstwach społecznych, w których poziom zaawansowania technologicznego jest z reguły bardzo niski.

Kolejna z wymienionych wyżej innowacji ma charakter marketingowy. Polega na wdrożeniu nowej metody marketingowej związanej ze znaczącymi zmianami w wyglądzie produktu, jego opakowaniu, pozycjonowaniu, promocji czy polityce cenowej [Damanpour i Schneider 2008, s. 495–521]. Może również obejmować implementację innowacyjnego modelu biznesowego, wynikającego z nowej strategii marketingowej firmy [Gunday i in. 2011, s. 662–676].

Innowacja organizacyjna natomiast polega na wprowadzeniu nowej metody organizacji w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa zarówno w obszarze wewnętrznych, jak i zewnętrznych relacji biznesowych firmy. Może również dotyczyć organizacji miejsca pracy. Zmiany organizacyjne tylko wtedy można uważać za innowacje, gdy ich efektem będzie pozytywny i dający się zmierzyć wpływ na wyniki przedsiębiorstwa. Przykładem może być wzrost przychodów ze

sprzedaży, ograniczenie kosztów jednostkowych wytwarzania produktów czy większa efektywność produkcji. W literaturze przedmiotu badacze wskazują na znaczącą rolę omawianej innowacyjności w obszarze jakościowych determinantów zatrudnienia [Kaufmann i Todtling 2000, s. 147–159; Freel 2000, s. 60–73; Laforet 2013, s. 490–502]. Ten rodzaj innowacji może mieć szersze zastosowanie wśród przedsiębiorstw społecznych. Organizacja działalności podmiotu gospodarki społecznej często wymaga innowacyjnych rozwiązań.

Zaprezentowany wyżej sposób definiowania innowacji zdominował sposób tworzenia przewagi konkurencyjnej organizacji w konfrontacji z innymi firmami działającymi na danym rynku. W ostatnich latach dostrzega się jednak zmianę sposobu myślenia o innowacjach, które w globalnym otoczeniu, wobec dynamicznie zmieniających się warunków gospodarowania istotnie wpływają na rozwój gospodarki i nauki [Ministerstwo Gospodarki 2015, s. 20–21].

Przed wszystkim obserwuje się proces zacierania tradycyjnych podziałów między różnymi sektorami, branżami, dziedzinami działalności oraz typami badań naukowych i pracami rozwojowymi. Zacieśniają się relacje pomiędzy różnymi uczestnikami rynku w zakresie procesu uczenia się oraz wzrasta rola outsourcingu, szczególnie na rynku technologii i zaawansowanego technologicznie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w układzie globalnym. Zwiększa się także znaczenie wartości niematerialnych w innowacjach, tj. know-how, marketingu, informacji i zarządzania zasobami czy wiedzy nieskodyfikowanej (*tacit knowledge*).

Kluczowym przejawem zmian w odniesieniu do typologii innowacji jest coraz większa popularność ich identyfikowania w sferze społecznej [Steward 2014]. W USA innowacje społeczne są zwykle związane z różnymi inicjatywami sektora publicznego, czasami są również efektem partnerstwa publiczno-prywatnego. Z kolei w europejskim kontekście koncepcja innowacji społecznych odnosi się do prywatnych inicjatyw podejmowanych w celu rozwiązywania określonych problemów i zaspokajania specyficznych potrzeb, głównie w obszarze bezpieczeństwa i opieki społecznej [Groot i Dankbaar 2014, s. 18].

Zasygnalizowana wyżej ewolucja koncepcji innowacji w znacznej mierze wynika ze współczesnej polityki innowacyjnej upowszechniającej innowacje jako proces sieciowy, obejmujący oprócz innowacji produktowych i technologicznych nowe rozwiązania sprzyjające rozwojowi gospodarki charakteryzującej się wysokim poziomem zatrudnienia, spójności społecznej i terytorialnej oraz inteligentnemu i zrównoważonemu rozwojowi, bardziej przyjaznemu środowisku naturalnemu [KE 2010b, s. 5–6]. Silnie akcentowany czynnik społeczny w rozumieniu innowacji jest także wynikiem ostatniego kryzysu finansowego, którego konsekwencje uwydatniły potrzebę racjonalizacji wydatków socjalnych państwa oraz konieczność podnoszenia dobrostanu społeczeństwa.

Jak podkreśla A. Nowakowska [2011, s. 96], „obecnie innowacje nie są ani procesami zachodzącymi w jednym kierunku, ani opartymi na prostych związkach przyczynowo-skutkowych między działalnością kreatywnego przedsiębiorcy a firmą, lecz są procesami kolektywnymi i interaktywnymi, mającymi silne zabarwienie społeczne i instytucjonalne”.

Proces innowacyjny wykracza poza jego techniczną sferę, niejako uzupełniając ją o innowacje obejmujące kapitał intelektualny i społeczny, kwestie edukacji i wykształcenia oraz szeroko rozumianą aktywność społeczną wyrażającą postawy, poglądy i więzi społeczne ze szczególnym uwzględnieniem działań sprzyjających włączeniu społecznemu oraz rozwiązywaniu problemów społecznych [Skonieczny 2012, s. 98–99; Moulaert i in. 2013].

Innowacje społeczne nabierają szczególnej wartości, gdy są nakierowane na ludzi o niskich dochodach i prowadzą do poprawy i zmiany życia oraz dobrobytu ludzi ubogich [Joshi 2010]. Należy przy tym zauważyć, że wszystkie rodzaje innowacyjności wzajemnie się uzupełniają, a nawet determinują z uwagi na wspólny cel przejawiający się w zaspokajaniu ludzkich i środowiskowych potrzeb, oddziałując jednocześnie na poprawę jakości życia [Pol i Ville 2009]. Ich współzależność wynika ze ścisłych powiązań różnych dziedzin nauki i wiedzy wykorzystywanych w procesach innowacyjnych.

Mimo że, jak wskazuje W. Kwaśnicki [2015, s. 56] „linia demarkacyjna pomiędzy innowacjami technicznymi (materialnymi) i innowacjami społecznymi jest trudna do ustalenia i zawsze będzie cokolwiek sztuczna”, z punktu widzenia funkcjonalności innowacji społecznych konieczne, zdaniem autora niniejszej książki, jest jej wyodrębnienie i zakwalifikowanie w sposób jednoznaczny jako jednej z kluczowych, obok innowacyjności produktowej, procesowej, marketingowej czy organizacyjnej, w realizowaniu celów działalności przedsiębiorstw społecznych. Ma to szczególne znaczenie w odniesieniu do pozyskiwania środków wsparcia finansowego, na przykład z funduszy strukturalnych UE oraz innych europejskich instrumentów finansowych. Warunkiem ubiegania się o tego rodzaju wsparcie jest spełnienie określonych kryteriów, głównie innowacyjności przedsięwzięcia inwestycyjnego realizowanego przez przedsiębiorstwo i potwierdzonego przez jednostkę badawczo-rozwojową.

Wśród zalet takiego rozwiązania można wyróżnić nie tylko poprawę jakości i standardów życia człowieka wynikających z implementacji innowacji społecznych, ale także większą motywację, aktywność działania i zacieśnienie współpracy pomiędzy biznesem społecznym a jednostkami naukowymi. Kooperacja tych ostatnich ze sferą gospodarczą jest w Polsce niezwykle ograniczona i istnieje głównie w technicznych ośrodkach badawczych. W kontekście wyżej zasygnalizowanych uwag powstaje pytanie o możliwości włączenia do większej współpracy jednostek B+R reprezentujących nauki społeczne.

W literaturze przedmiotu można odnaleźć próby rozróżnienia społecznych i technicznych innowacji, których prekursorem jest socjolog W.F. Ogburn. Podstawową cechą tego rodzaju rozwiązań jest przede wszystkim ich niematerialny, a ściślej niematerializowany charakter. Omawiany rodzaj innowacji pojawia się na poziomie praktyki społecznej jako nowa kombinacja i (lub) nowa konfiguracja praktyk społecznych w pewnych sferach działania lub w społecznych kontekstach wywołanych przez podmioty lub ich grupy w celu zaspokajania potrzeb oraz rozwiązywania problemów społecznych na podstawie ustanowionych praktyk. W.F. Ogburn [1957, s. 167–174] uzależnia stopień innowacji społecznej od poziomu jej rynkowej adaptacji i społecznej akceptacji oraz rozpowszechnienia w całym społeczeństwie, a także zinstytucjonalizowania jej jako nowej lub ustanowionej praktyki. Ważną kwestią pozostaje założenie przyjęte przez przytaczanego socjologa dotyczące pierwotności wynalazków technicznych, które są siłą napędową rozwoju społecznego [Howaldt i Schwarz 2010, s. 18–21].

Odnosząc powyższe uwagi do działalności przedsiębiorstw społecznych w Polsce w znacznej mierze działających lokalnie, wśród wyżej zasygnalizowanych osobliwości nadających nowym rozwiązaniom społecznym cechy innowacji, rozważenia wymaga kryterium ich ogólnospołecznego rozpowszechnienia i finansowania. Tym, co odróżnia je od innowacji technicznych, jest możliwość ich przejawiania się również w skali lokalnej i (lub) regionalnej. Złożoność problemów w węższych społecznościach decyduje o różnorodności rozwiązań innowacyjnych, które mogą nie mieć zastosowania wyłącznie w makroskali. Czy nie należy ich wówczas uznawać za innowacyjne? Innowacje społeczne nie muszą być całkowicie oryginalne i wyjątkowe, lecz powinny zawierać nowatorskie elementy w wymiarze relatywnym i rzeczywistym, odnoszące się zarówno do branży, jak i sektora, terytorium, instytucji czy użytkownika. Jak już wcześniej zasygnalizowano, ważny jest ich aplikacyjny charakter przejawiający się w zastosowaniu lub wdrożeniu nowego pomysłu. Z tego względu w procesie tworzenia innowacji należy wyróżnić sześć faz kreowania innowacji społecznych [Social Innovator 2015; Robertson, Scarborough i Swan 1997].

Pierwsza z nich odnosi się do identyfikacji potrzeb i obejmuje diagnozowanie problemu, postawienie hipotez badawczych oraz celów jego rozwiązania. Ze względu na fakt, że podstawową cechą innowacji społecznych jest zaspokojenie potrzeb społecznych, omawiany etap może być jednym z najtrudniejszych w procesie tworzenia innowacji. Nielatwym zadaniem jest bowiem jednoznaczne określenie potrzeb społeczeństwa, które często są przedmiotem wielu dyskusji i debat na poziomie lokalnym, państwowym i międzynarodowym. Istotna pod tym względem jest również troska o efektywność determinująca przyjęcie takich metod działania, które są najbardziej racjonalne z punktu widzenia relacji nakładów do rezultatów w porównaniu z dotychczas przyjętymi rozwiązaniami. W fazie identyfikacji potrzeb społecznych należy zatem brać pod uwagę

sposoby pomiaru wyników w zakresie jakości, poziomu zadowolenia użytkownika, zmniejszenia kosztów lub zwiększenia poziomu dobrobytu i spójności społecznej. Mogą tu mieć zastosowanie mierniki zarówno ilościowe, jak i jakościowe. W odniesieniu do tych ostatnich wyróżnić można na przykład zgłaszany wzrost zaufania i poczucia własnej wartości u młodszych ludzi lub zmniejszenie uczucia izolacji w domu ludzi starszych [Lubimow-Burzyńska 2014, s. 77; Pit-taway i in. 2003].

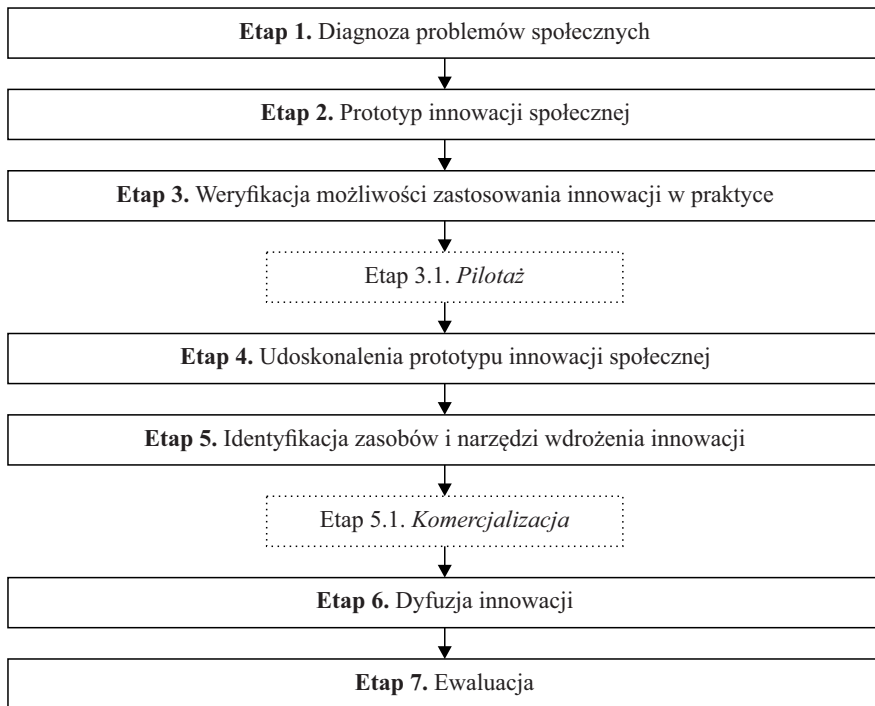
Dotychczas trudności w identyfikacji problemów społecznych może przysparzać intuicyjność i subiektywizm odczuwania istniejących problemów społecznych, które często są marginalizowane lub kwalifikowane jako nierozwiązywalne. Dlatego niezwykle ważnymi podmiotami, które powinny brać czynny udział w omawianej fazie procesu tworzenia innowacji społecznych, są jednostki badawczo-rozwojowe.

Zdiagnozowanie problemów prowadzi do kolejnego etapu procesu tworzenia innowacji społecznych, tj. generowania idei, które potwierdzą wcześniej przyjęte założenia badawcze. Faza kreacji pomysłu służy jego dostosowaniu do implementacji idei w środowisku zbliżonym do rzeczywistego. Funkcjonalność pomysłu musi być kompletna, a zarazem zbliżona do finalnego modelu innowacji społecznej. Można zatem uznać, że faza ta kończy się stworzeniem swego rodzaju prototypu innowacji społecznej [Edwards, Delbridge i Munday 2005, s. 1119–1127].

Kolejny etap odnosi się do weryfikacji możliwości zastosowania innowacji w praktyce, a więc pilotażowego jej wdrażania oraz wprowadzenia ewentualnych udoskonaleń. W tej fazie procesu najistotniejszą rolę odgrywają przedsiębiorstwa społeczne, które przyjęte wcześniej efekty badań prowadzonych przez jednostki B+R konfrontują z praktyką gospodarczą, a także wstępnie weryfikują nakłady niezbędne do realizacji inwestycji w celu zapewnienia długoterminowej działalności firmy wdrażającej innowację społeczną. Należy przy tym wziąć pod uwagę, że inicjatorem procesu tworzenia innowacji może być ośrodek badawczy, przedsiębiorstwo społeczne, jednostki sektora publicznego czy inny podmiot zainteresowany osiągnięciem wpływu społecznego.

Zaprezentowany wyżej etap weryfikacji praktycznego zastosowania innowacji społecznej wymaga zidentyfikowania zasobów i narzędzi ich komercjalizacji. Przedsiębiorstwo społeczne musi dokonać analizy dotychczas stosowanego modelu biznesowego oraz ewentualnych zmian dostosowawczych w zakresie organizacji i zarządzania. Niezwykle ważnym elementem omawianej fazy procesu tworzenia innowacji jest również weryfikacja źródeł i możliwości finansowania przedsięwzięcia w celu zapewnienia długoterminowej działalności firmy wdrażającej innowację społeczną.

Kolejny etap odnosi się do dyfuzji innowacji, a więc ich rozpowszechniania w coraz nowszych systemach społecznych poprzez kanały rynkowe



Rysunek 9. Etapy wdrażania innowacji społecznych

i nierynkowe, od pierwszego wdrożenia do kontaktu z różnymi konsumentami, obecności w różnych krajach, regionach, sektorach, rynkach i firmach [Klincewicz 2011, s. 22–24; Newell i in. 2002]. Dyfuzja występuje zazwyczaj wówczas, gdy po dokonaniu pierwszego udanego wdrożenia nowego rozwiązania przez przedsiębiorstwo społeczne następuje jego przyswojenie przez inne podmioty [Brzeziński 2001, s. 104]. Upowszechnianie innowacji opisuje zatem proces dotyczący wprowadzania innowacji na rynek, łącząc wiedzę z zakresu finansów, tworzenia strategii, analiz rynku, psychologii, marketingu oraz dokonań technicznych. „Dyfuzja jest procesem, dzięki któremu dochodzi do zakomunikowania innowacji przez określone w czasie kanały wśród członków systemu społecznego. Jest to specjalny rodzaj komunikacji, w którym wiadomość dotyczy nowych idei. Komunikacja jest procesem, w którym uczestnicy kreują i dzielą się informacją ze sobą w celu osiągnięcia obopólnego zrozumienia [...], jest rodzajem społecznej zmiany, definiowanej jako proces, w którym zmiana pojawia się w strukturze i funkcjonuje w systemie społecznym” [Rogers 2003, s. 5–6].

Istotne znaczenie w definicji dyfuzji innowacji społecznych ma kwestia komunikacji, ponieważ omawiany proces polega właśnie na dzieleniu się nią, jak

również przekazywaniu referencji i opinii między grupami społecznymi. Dyfuzja innowacji społecznych dotyczy zmian społecznych i ich efektów, które jednostka postrzega jako nowe, a zarazem społecznie użyteczne, prowadząc do znacznego uaktywnienia społeczeństwa, tworzenia nowych ról i relacji społecznych oraz lepszego wykorzystania środków i zasobów. Odnosząc się do tych ostatnich, nie byłoby to możliwe bez udziału przedsiębiorstw społecznych, których działanie łączy ideę społeczną z racjonalnością ekonomiczną opartą na doświadczeniu gospodarczym ugruntowanym w strukturach rynkowych.

Ważną cechą innowacji społecznych jest ich ekonomiczna opłacalność. Tego rodzaju rozwiązania bowiem mają wówczas szansę trwale zakorzenić się w określonej społeczności, co stanowi ostateczny cel procesu tworzenia innowacji społecznych, a nawet prowadzi do zmian o charakterze systemowym. Ta faza kreowania innowacji społecznych stanowi ostatni etap omawianego procesu, jednak go nie kończy. Społeczeństwo – jako podstawowe pojęcie socjologiczne – nie jest bowiem jednoznacznie definiowane i ewoluuje. W tradycyjnym ujęciu stanowi dużą zbiorowość społeczną zamieszkującą dane terytorium, posiadającą wspólną kulturę, tożsamość oraz sieć wzajemnych stosunków społecznych. Społeczeństwo posiada własne instytucje, które pozwalają mu na funkcjonowanie oraz formę organizacyjną w postaci państwa, plemienia czy narodu. W kontekście innowacji społecznych jednak istotne jest również jego potoczne rozumienie, określające różne kategorie czy warstwy społeczne, np. „społeczeństwo górników” czy „społeczeństwo nauczycieli”, z drugiej zaś strony używa się go w określaniu całej żyjącej ludzkości, mówi się wówczas o społeczeństwie globalnym.

6.1.1. Przykłady innowacyjnych przedsiębiorstw społecznych w Polsce

Wśród polskich przedsiębiorstw społecznych można znaleźć przykłady podmiotów, które z sukcesem wprowadziły innowacje społeczne. Przykładem możliwości wdrażania innowacji produktowych jest spółdzielnia socjalna FADO z Łodzi, która powstała, by niwelować i pomagać innym zmniejszać bariery w dostarczaniu towarów i usług. Priorytetem przedsiębiorstwa jest zapewnienie jak najszerszego udziału osób z różnymi rodzajami niepełnosprawności w życiu społecznym, biznesowym i zawodowym. Wiedza i doświadczenie zarządzających pozwoliły stworzyć innowacyjny produkt na rzecz pełnosprawnej partycypacji osób z dysfunkcjami. Zakres usług spółdzielni obejmuje produkty, które pomagają osobom głuchoniemym zrozumieć teksty pisane, z niedosłuchem – poznać film, niewidomym i słabowidzącym – skorzystać ze strony internetowej, a osobom poruszającym się na wózkach inwalidzkich – dotrzeć w każde

miejsce. Dzięki przeprowadzonym przez FADO audytom przestrzeni publicznej i cyfrowej oraz tłumaczeniom na język migowy klienci przedsiębiorstwa – urzędy (Rzecznik Praw Obywatelskich, Wojewódzki Urząd Pracy w Łodzi), organizacje pozarządowe (Watchdog Polska, Fundacja Instytut Rozwoju Regionalnego) oraz prywatne przedsiębiorstwa (Laboratorium Badań Społecznych) – mogą być dostępne dla osób niepełnosprawnych. Innowacyjny i długofalowy charakter wdrażania usług dostępowych jest możliwy dzięki szkoleniom z zakresu redagowania stron internetowych – zgodnego z międzynarodowym standardem WCAG 2.0.

Ponadto omawiane przedsiębiorstwo społeczne stworzyło narzędzie, dzięki któremu każda organizacja będzie mogła w szybki i efektywny sposób sprawdzić, w jakim stopniu jest dostępna dla osób niepełnosprawnych. Instrument ten stanowi prostą w obsłudze aplikację internetową, która w przejrzysty sposób pozwala zweryfikować stosowane rozwiązania oraz przeprowadzić audyt budynków, tak by można było określić, jak zniwelować bariery architektoniczne i organizacyjne utrudniające korzystanie z usług czy zasobów danego podmiotu. Dzięki innowacyjnemu produktowi spółdzielni zapewnienie usług dostępowych może się stać w przyszłości standardem w każdej nowoczesnej organizacji. Istotny jest fakt, że produkt ten został zgłoszony do konkursu w kategorii I-Accelerator [zob. szerzej: Fado 2015].

Innym przykładem polskiego przedsiębiorstwa społecznego, które z sukcesem wprowadziło innowacyjny produkt na skalę światową, jest firma Asante Bamboo Bikes z Warszawy produkująca rowery z bambusa. Dochód ze sprzedaży jednośladów w całości przeznaczany jest na stypendia edukacyjne w Ghanie, gdzie są one wytwarzane. Każdy egzemplarz roweru jest inny, gdyż rama Asante jest wykonana ręcznie z drewna bambusowego, a jej kolor ma charakter spersonalizowany według zamówienia klienta. Ponadto rowery są produkowane z naturalnych materiałów, co wspiera zrównoważony rozwój. Bambus rośnie powszechnie na pięciu kontynentach, nawet 90 cm dziennie, dlatego produkcja rowerów Asante jest przyjazna środowisku. W kontekście rozważań zawartych we wcześniejszej części książki, odniesionych do modelu działalności omawianego przedsiębiorstwa społecznego, warto zwrócić uwagę na jego skalowalny wymiar. Im więcej osób zakupi produkowany przez firmę produkt, tym więcej uczniów będzie objętych pomocą [zob. szerzej: ASANTE 2015].

Przykładem innowacyjnych działań mogą być również podmioty zatrudniające osoby z niepełnosprawnością umysłową. Spółdzielnia socjalna Dalba z Pucka, która założyła browar spółdzielczy, jest wielobranżowym przedsiębiorstwem społecznym zatrudniającym kilkanaście osób, w tym większość intelektualnie upośledzonych. Pracują oni dwutorowo: po pierwsze przy pracach porządkowych, ogrodniczych, sprzątających, a po drugie przy działaniu Browaru Spółdzielczego. Dzięki tym dwóm strefom działalności omawianego

przedsiębiorstwa możliwe jest utrzymanie ciągłości i dalszy rozwój spółdzielni. Browar Spółdzielczy Puck jest pierwszym tego typu podmiotem w Polsce i szóstym na świecie, w którym zatrudnia się osoby z niepełnosprawnością umysłową. Inicjatywa ta łamie stereotypowe podejście do osób z tego typu dysfunkcją z jednej strony, z drugiej zaś stanowi potwierdzenie, że przy zastosowaniu innowacyjnych rozwiązań organizacyjnych przedsiębiorstwo społeczne może efektywnie funkcjonować na rynku [zob. szerzej: Browar Spółdzielczy 2015].

Problemem wykluczenia oraz aktywizacją zawodową osób dotkniętych autyzmem poprzez innowacyjną działalność zajmują się Spółka Dalej Razem oraz Fundacja Synapsis z Zielonej Góry. Pierwsza z nich tworzy miejsca pracy dla osób z autyzmem oraz z zespołem Aspergera. Dzięki innowacyjnemu charakterowi organizacji pracy w grupach pracowni kulinarnej, rękodzielniczej, multimedialnej oraz poligraficznej możliwe jest efektywne funkcjonowanie drukarni internetowej o nazwie WYDRUKUJEMY.TO., Piekarni Dalej Razem oferującej wyroby bezglutenowe oraz portalu edukacyjnego o nazwie Dalej Razem Edu. Ten ostatni świadczy usługi w postaci szkoleń o tematyce autyzmu dla terapeutów i nauczycieli. Pracownicy rękodzielni natomiast zajmują się pracą manualną przy tworzeniu pomocy terapeutycznych. Wśród nich wyróżnić można aplikację dla osób z autyzmem, które nie komunikują się werbalnie, udostępniającą im za niewielką opłatą abonamentową grafikę i zdjęcia. Ułatwia ona osobom autystycznym kontakt ze światem oraz poprawia im komfort życia [zob. szerzej: Dalej Razem 2015].

Fundacja Synapsis z kolei prowadzi Ośrodek Dom i Praca w Wilczej Górze dla dorosłych osób z autyzmem. Został on podzielony na dwie strefy – niebieską i zieloną. Niebieska obejmuje cztery pracownie rękodzielnicze, wyznacza przestrzeń do pracy, natomiast zielona jest przeznaczona do zajęć aktywizacyjnych i rehabilitacyjnych. Cała przestrzeń ośrodka została zorganizowana w myśl „autystycznego porządku”, uwzględnia się w niej specyfikę potrzeb osób z autyzmem. Innowacyjna działalność organizacji jest ukierunkowana na integrację i rehabilitację zawodową oraz włączenie w życie społeczne. Jej działalność gospodarcza w postaci wytwarzania rękodziela artystycznego, produktów ekologicznych, gadżetów reklamowych ma zasięg ogólnopolski [zob. szerzej: Pracowania Synapsis 2015].

Kolejnym przykładem innowacyjnego przedsiębiorstwa społecznego jest Fundacja Sławek, której misję stanowi pomoc osobom przebywającym w zakładach karnych, byłym więźniom oraz ich rodzinom. Organizacja, dzięki indywidualnemu podejściu do każdego człowieka oraz kompleksowości wsparcia, przyczynia się do skutecznej readaptacji społecznej i zawodowej skazanych. W jednym z głównych programów prowadzonych przez przedsiębiorstwo, zatytułowanym „Świadectwa”, byli więźniowie, którzy dokonali zmian w swoim życiu, przebywając na wolności po odbytej karze więzienia, opowiadają innym

osadzonym pozostającym w zakładach penitencjarnych, jakie decyzje przyczyniły się do zmiany ich sposobu życia.

Innym programem realizowanym przez omawiane przedsiębiorstwo społeczne jest „Poradnia Rodzinna” skierowana również do byłych więźniów i ich rodzin. Organizacja zapewnia dostęp do poradnictwa psychologicznego, pedagogicznego, zawodowego, obywatelskiego i mediacji. Z kolei w programie „Anioł Stróż” byli osadzeni wspierają więźniów na przepustkach. Ważnym aspektem działalności firmy jest pomoc dzieciom rodziców odbywających karę w więzieniach. W programie „Poczytaj mi...” penitencjariusze czytają swoim dzieciom bajki.

Fundacja prowadzi stałą współpracę ze Służbą Więzienną, Ministerstwem Sprawiedliwości, Służbą Kuratorską i innymi organizacjami społecznymi w celu poszukiwania, udoskonalania i realizacji skutecznych metod resocjalizacji i readaptacji społecznej skazanych, czego wyrazem jest również Ośrodek Resocjalizacji i Readaptacji Społecznej w Mieni koło Mińska Mazowieckiego. Do 2014 roku omawiany podmiot prowadził działalność gospodarczą w postaci warsztatu samochodowego o nazwie „Fun Service” zatrudniającego i edukującego osoby skazane i byłych więźniów, a także szkoleń zawodowych dla grup defaworyzowanych [zob. szerzej: Fundacja Sławek 2015].

FAJNA Spółdzielnia Socjalna stanowi natomiast praktyczny przykład zastosowania innowacji marketingowej i produktowej w dostarczanych przez przedsiębiorstwo wyrobach. Spółdzielnia zajmuje się aktywizacją osób z niepełnosprawnościami poprzez pracę i wspólne działanie. Jako partner franczyzowy brytyjskiej firmy CLARITY EFBP wytwarza kosmetyki metodą manufakturową. Oferowane produkty stanowią naturalne, ręcznie robione oraz konfekcjonowane mydła o właściwościach prozdrowotnych. Są one dostosowane do wszystkich typów skóry, niezależnie od płci i wieku. Wykonywane są tylko z naturalnych składników pochodzenia roślinnego. Oferta przedsiębiorstwa jest wzbogacona o dodatkowy, innowacyjny element – produkcję mydeł dedykowanych. Są to wyroby wykonywane z naturalnej gliceryny w kształcie, kolorze i zapachu opracowanym specjalnie dla nabywcy. Produkt ten jest skierowany przede wszystkim do firm, instytucji oraz organizacji, które chcą promować swoją markę lub siebie w oryginalny sposób. Specjalnie zaprojektowane mydła w kształcie logotypu stają się gadżetem reklamowym, produktem promocyjnym.

Innowacyjnością o charakterze marketingowym jest także inny efekt działalności omawianego przedsiębiorstwa społecznego, np. elementy małej architektury parkowej, ogrodowej, wodnej i miejskiej wykonane z innowacyjnego, autorskiego materiału o nazwie MARMURO – kompozytu mineralnego zawierającego cement. Jego cechą charakterystyczną jest wygląd zewnętrzny (kolor, faktura, wzór, połysk) nawiązujący do marmuru lub innych skał metamorficznych. FAJNA zajmuje się również designem, usługami projektowymi, produkcją

artykułów dekoracyjnych oraz prowadzeniem warsztatów rękodzielniczych. Spółdzielnia jest przykładem przedsiębiorstwa ponadnarodowego, którego działalność wykracza poza lokalny wymiar [szerzej: FAJNA 2015].

Poczynione wyżej uwagi wskazują na ogromną rolę, jaką przedsiębiorstwa społeczne mogą odgrywać w tworzeniu innowacji społecznych zarówno w sferze rozwiązywania problemów i zaspokajania potrzeb lokalnych społeczności, jak i na poziomie krajowym i globalnym. Sens stymulującego oddziaływania omawianych podmiotów na społeczne procesy rozwojowe wymaga jednak zacieśnienia współpracy i wystąpienia różnorodnych związków z innymi podmiotami, takimi jak ośrodki badawczo-rozwojowe, podmioty kapitałowo zasilające przedsiębiorstwa społeczne czy inkubatory przedsiębiorczości, klastry tematyczne łączące podmioty społeczne, sieci kooperujących podmiotów z różnych sektorów promujących zintegrowane produkty i usługi wykorzystujące różne wyroby regionalne.

W kontekście finansowych determinantów wdrażania innowacji i rozpoczętej w 2014 roku nowej perspektywy finansowej 2014–2020 istotne jest pytanie, czy oprócz dotacji przeznaczonych wyłącznie dla podmiotów ekonomii społecznej omawiane jednostki mają jakiegokolwiek szanse na uzyskanie dofinansowania inwestycji rozwojowych z programów, z których mogą korzystać przedsiębiorcy mikro, mali i średni. Jak wskazano wcześniej, kwestie innowacyjności stanowią podstawowe kryterium kształtujące możliwości ubiegania się przez niewielkie przedsiębiorstwa o dofinansowanie projektów inwestycyjnych.

Rozważania dotyczące środków europejskich jako źródła finansowania omawianych jednostek, mimo licznych definicji i koncepcji, wprost prowokują pytanie o możliwości bardziej precyzyjnego zdefiniowania i wyodrębnienia w naukach ekonomicznych pojęcia innowacji społecznych, które – podobnie jak innowacje produktowe, procesowe, organizacyjne czy marketingowe – odnajdą swoje stałe miejsce i zastosowanie w polskim i europejskim prawodawstwie, a w konsekwencji praktyce gospodarczej. Zrealizowanie tego celu mogłoby znacznie przyczynić się do rozwoju omawianych jednostek, także poprzez szerszy dostęp do możliwości pozyskiwania zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji ze środków unijnych. Należy także rozważyć, czy tego rodzaju podmioty są w stanie sprostać kryteriom definiującym opisane wyżej rodzaje innowacyjności, wzięwszy pod uwagę osobliwości charakteryzujące tego rodzaju jednostki, a także stopień ich nowości w innowacjach społecznych.

Obecnie dostępne programy europejskie 2014–2020, jak wykazano w rozdziale czwartym, szeroko się odnoszą do podmiotów ekonomii społecznej, w tym przedsiębiorstw społecznych, wspomagają jednak wyłącznie ich powstawanie i bieżącą działalność. Brakuje natomiast narzędzi stymulujących ich trwały rozwój w długim horyzoncie czasowym, dających silną podstawę do większego zaangażowania ze strony pozostałych podmiotów, takich jak jednostki B+R czy

fundusze kapitałowe. Z drugiej strony duży niepokój wzbudza znaczne uzależnienie organizacji finansowych, takich jak fundusze pożyczkowe i poręczeniowe, od funduszy europejskich [Janc, Mikołajczak i Waliszewski 2015, s. 86]. Opóźnienia we wdrażaniu programów ograniczają ich działalność oraz możliwości udzielania wsparcia kapitałowego przedsiębiorstwom społecznym. Zbudowanie silnego rynku organizacji zrzeszających społecznych inwestorów indywidualnych i instytucjonalnych oferujących innowacyjne instrumenty wsparcia omawianych jednostek znacznie je uniezależni od pomocy publicznej, w tym programów europejskich, które po 2020 roku ulegną prawdopodobnie znacznemu ograniczeniu.

Impulsem dla stworzenia takiego rynku mogłyby się okazać większa aktywność jednostek publicznych na szczeblu centralnym i samorządowym w zakresie emitowania obligacji wpływu społecznego (SIB) omówionych w rozdziale piątym. Jak wykazały badania przeprowadzone przez autora, mogą one stanowić ważne źródło kapitału dla beneficjentów pośrednich SIB, jakimi są przedsiębiorstwa społeczne świadczące usługi dla adresatów interwencji, przede wszystkim działające w obszarze aktywizacji oraz pomocy o charakterze socjalnym. Zaprezentowane wyżej innowacyjne przedsiębiorstwa gospodarki społecznej mogą stanowić przykłady podmiotów predestynowanych do zaspokojenia potrzeb grup stanowiących cel interwencji.

6.1.2. Konceptualizacja struktury emisji SIB w Polsce

Niezależnie od zróżnicowania w poszczególnych krajach potencjał ekonomiczny prywatnych i instytucjonalnych inwestorów wspierających przedsiębiorstwa społeczne w Europie i na świecie jest znaczny. Ich działalność jest ukierunkowana na rozwój omawianych form gospodarowania znajdujących się na różnych etapach rozwoju dzięki szerokiemu wachlarzowi narzędzi finansowych i pozafinansowych. Polskie doświadczenia w tym zakresie są bardzo znikome. W istniejących warunkach i na obecnym, całkowicie załączkowym etapie rozwoju innowacyjnych instrumentów finansowego wspierania przedsiębiorstw społecznych w Polsce rozważenia wymaga uruchomienie systemowych rozwiązań aktywizujących inicjatywy tworzenia organizacji skupiających społecznych aniołów biznesu, funduszy *venture philanthropy* czy społecznych funduszy podwyższonego ryzyka. Zaniedbania w obszarze rozwoju tego rodzaju form kapitałowego zasilania omawianych podmiotów mogą skutkować pozostawieniem ich na poziomie oddziaływania społecznego, który w bardzo niewielkim zakresie będzie przyczyniać się do rozwiązywania szeroko rozumianych problemów społecznych i środowiskowych. W obliczu ograniczonych środków pochodzących z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej zaniedbania mogą skutkować także

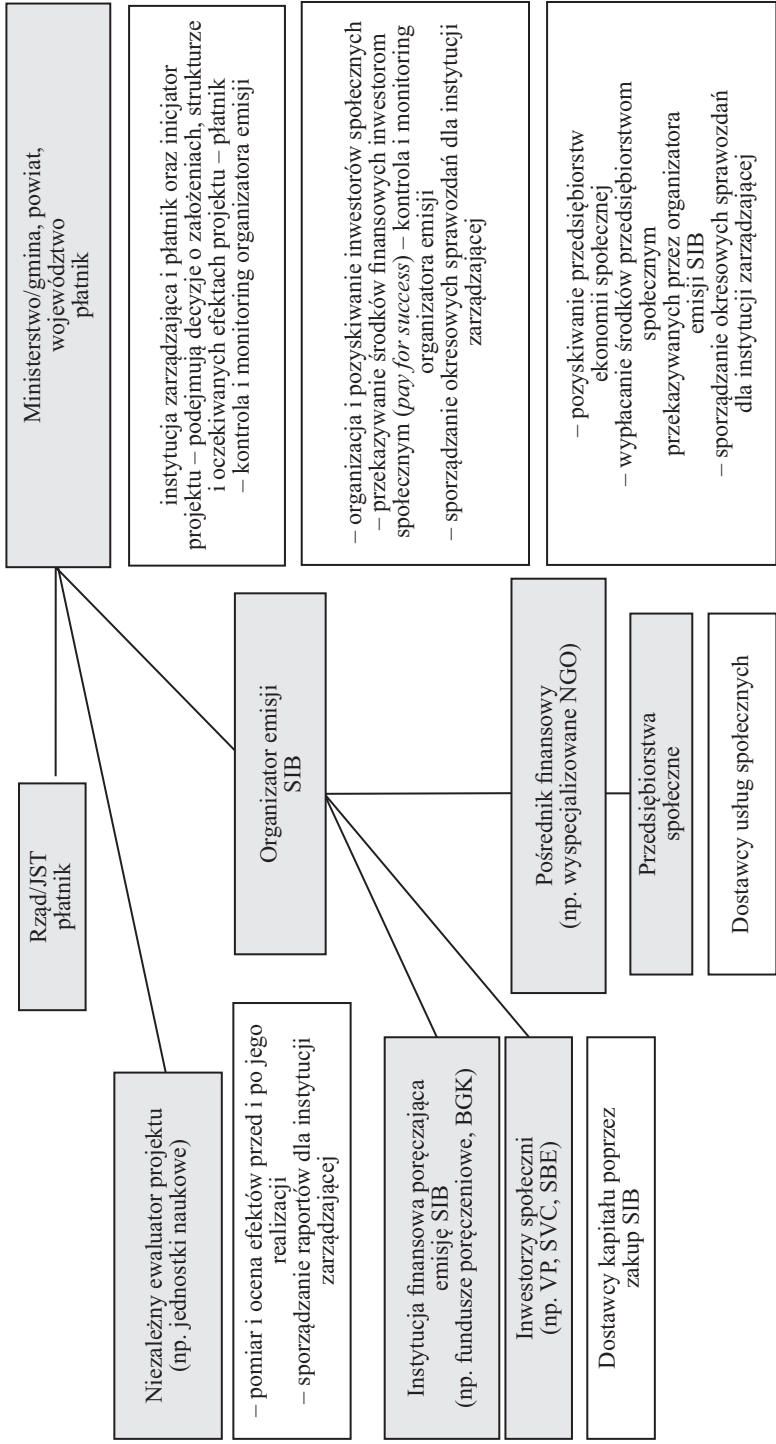
pogorszeniem trudnej, jak wskazano w rozdziale trzecim, sytuacji finansowej omawianych jednostek w Polsce. Takie wnioskowanie uzasadnia także znaczny udział pomocy publicznej w finansowaniu przedsiębiorstw społecznych. Z tego punktu widzenia niezbędne jest stworzenie warunków dla zróżnicowania źródeł i instrumentów finansowania przedsiębiorstw społecznych oraz wskazanie rozwiązań przyczyniających się do ich rynkowej adaptacji. Impulsem o systemowym charakterze rozwoju rynku społecznych inwestorów prywatnych i instytucjonalnych inwestujących w omawiane podmioty mogą być właśnie obligacje wpływu społecznego SIB.

Mając na uwadze wyżej poczynione uwagi oraz brak dotychczasowych doświadczeń dotyczących emisji obligacji wpływu społecznego na polskim rynku, podjęto próbę stworzenia koncepcji struktury organizacyjnej procesu emisji SIB w Polsce. Wzorem innych państw pierwsze programy interwencji należy potraktować jako projekty pilotażowe oparte na wypracowanych do tej pory niektórych praktykach w zakresie dostarczania kapitału przedsiębiorstwom społecznym. Z tego względu można oczekiwać, że na początkowym etapie rozwoju rynku obligacji wpływu społecznego w Polsce inicjatorem emisji będzie wyłącznie rząd, a instytucją pośredniczącą – odpowiednie dla danego obszaru interwencji ministerstwo. Później funkcję tę będą mogły również przejmować jednostki samorządu terytorialnego, wykorzystując znajomość lokalnych problemów oraz możliwości ich rozwiązywania.

Inicjator emisji będzie odpowiedzialny przede wszystkim za stworzenie założeń i struktury projektu oraz wskazanie jego celów i oczekiwanych efektów. Ponadto będzie stanowić organ kontrolny nad organizatorem emisji. Ministerstwo, na podstawie zorganizowanego przetargu, w zależności od obszaru interwencji, wyznaczy niezależnego ewaluatora projektu. Z uwagi na kompetencje i zakres działalności podmiotami odpowiedzialnymi za ocenę wskaźników efektywności programu powinny być jednostki naukowe (np. uczelnie wyższe) i inne jednostki badawczo-rozwojowe. Ewaluator projektu, we współpracy z ministerstwem, będzie odpowiedzialny za wypracowanie metod i wskaźników pomiaru efektu społecznego projektu (SROI) z jednej strony, z drugiej zaś finansowego efektu emisji i opracowanie mierników jego oceny.

Istotną rolę w procesie emisji SIB będzie ogrywał organizator emisji odpowiedzialny przede wszystkim za organizację i pozyskiwanie inwestorów społecznych, przekazywanie im środków finansowych na zasadzie *pay-for-success*, a także kontrolę i monitoring działań pośrednika emisji oraz sporządzanie okresowych sprawozdań dla instytucji zarządzającej.

Należy mieć na uwadze brak organizacji zrzeszających inwestorów społecznych na polskim rynku. Nie wyklucza to jednak możliwości pozyskiwania inwestorów indywidualnych lub instytucjonalnych zainteresowanych ulokowaniem kapitału w SIB. Wśród funduszy wysokiego ryzyka można odnaleźć również



Rysunek 10. Konceptualizacja struktury emisji SIB w Polsce

takie, które posiadają w swoich szeregach inwestorów skłonnych dokonywać inwestycji w zakup obligacji wpływu społecznego.

Wśród istotnych ograniczeń aplikacyjnych omawianego instrumentu, jak wskazywano wyżej, można wyróżnić także brak wystarczającego zaangażowania potencjalnych inwestorów z uwagi na obawę utraty zainwestowanych środków w wyniku nieosiągnięcia wyznaczonych wskaźników lub niezgodnego z celami programu wykorzystania pozyskanych pieniędzy. Z tego względu konieczne może się okazać zaangażowanie w proces emisji SIB (w okresie pilotażowym) instytucji gwarancyjnych, np. funduszy poręczeniowych lub innych społecznie odpowiedzialnych instytucji finansowych, np. banków zrównoważonych. Na rysunku 10 zaprezentowano konceptualizację struktury emisji SIB w Polsce.

Kluczowe znaczenie dla realizacji i powodzenia projektu będzie miał pośrednik finansowy odpowiedzialny za organizację przetargów, w wyniku których zostaną wybrane przedsiębiorstwa ekonomii społecznej będące dostawcami usług społecznych, wypłatę środków przedsiębiorstwom społecznym przekazywanych przez organizatora emisji oraz sporządzanie okresowych sprawozdań dla instytucji zarządzającej. Pośrednik finansowy zostanie wyłoniony w drodze konkursu/przetargu skierowanego przez organizatora emisji na przykład do organizacji pożytku publicznego (NGO) posiadających potencjał dla pełnienia powierzonej im funkcji. Cykl obiegu kapitału w emisji SIB zaprezentowano w punkcie 6.3.

6.2. Zarządzanie przedsiębiorstwem społecznym wobec dylematu ograniczonych zasobów kapitałowych

Oprócz kwestii ekonomicznych wśród istotnych warunków tworzenia i rozprzestrzeniania innowacji społecznych szczególną uwagę należy zwrócić na postawę lidera (menedżera społecznego) w przedsiębiorstwie społecznym, którego charyzma i kreatywność mogą generować pomysły w zakresie świadczonych usług, produkcji czy usprawnień w omawianych podmiotach. W zakresie jego kompetencji jest także kształtowanie pozytywnego klimatu wspólnej pracy, branie pod uwagę sugestii pracowników, pobudzanie ich kreatywności i chęci współpracy. Innowacje mogą być bowiem rezultatem konieczności implementacji w organizacji usprawnień pracy i potrzeb specyficznych grup społecznych, np. osób niepełnosprawnych fizycznie lub intelektualnie. Duże znaczenie ma obserwacja rynku. Oferta produktowa czy usługowa powinna być dostosowana do oczekiwań klientów i zmieniających się potrzeb społecznych. Jak wskazuje P. Frą-

czak [2015], „Można oczywiście twierdzić, że biznes już tak się wykształcił, tak doskonale wypracował mechanizmy, że trzeba go naśladować. Jednak nawet najbardziej odpowiedzialny biznes nie będzie przedsiębiorstwem społecznym (choć znaleźliby się zwolennicy i takiej tezy), biznes trzeba podglądać i uczyć się od niego, ale nie naśladować. To biznes wcześniej czy później przejmie wypracowane w organizacjach pozarządowych i w przedsiębiorstwach społecznych najlepsze rozwiązania”.

Zaprezentowane wyżej uwagi wydają się kluczowe w rozważaniach na temat zarządzania przedsiębiorstwem społecznym. W literaturze poświęconej tej tematyce można odnaleźć liczne informacje stanowiące często próbę zaadaptowania niejako „wprost” na grunt działalności przedsiębiorstw społecznych rozwiązań charakterystycznych dla podmiotów komercyjnych, dodając jedynie uwagę o oczywistych osobliwościach wyrażających się w misji omawianych jednostek.

Z całą pewnością zarządzanie przedsiębiorstwem społecznym jest podobne do zarządzania podmiotami działającymi na zasadach for profit. Trzeba mieć jednak na uwadze, że zarządzanie przedsiębiorstwem społecznym jest nie tylko pojęciem jakościowo znacznie odmiennym, ale także silniej – w porównaniu z podmiotami komercyjnymi – zróżnicowanym i uwarunkowanym rodzajem, skalą i zakresem działalności. Wraz z rozwojem instrumentów stymulujących powstawanie i wzrost przedsiębiorstw społecznych nieunikniony jest w pewnych obszarach powolny proces upodabniania się sposobów zarządzania obu sektorów – społecznego i komercyjnego, np. ukierunkowanych na działalność innowacyjną, skalowalność modeli biznesowych czy większą efektywność gospodarowania. Dowody takiego wnioskowania stanowią zaprezentowane we wcześniejszych fragmentach opracowania wyniki badań dotyczących przesłanek ekonomizacji działalności społecznej czy instrumentów zasilania kapitałowego omawianych w niniejszej pracy jednostek, dostraczonych przez różnego typu społeczne podmioty finansowe, takie jak organizacje filantropów zaangażowanych, społecznych aniołów biznesu czy społecznych funduszy podwyższonego ryzyka.

W kontekście przemian społeczno-gospodarczych w Polsce i na świecie zasadne jest pytanie, czy ujednolicanie sposobów zarządzania przedsiębiorstwem społecznym będzie bardziej zbliżone do modelu komercyjnego czy społecznego. Bez względu na przyjęty pogląd można postawić hipotezę, że oba nigdy nie będą i nie mogą być takie same, co wynika przynajmniej z kilku istotnych kwestii wywodzących się z poszczególnych elementów procesu zarządzania.

Mimo że zarówno podmioty komercyjne, jak i społeczne działają na wolnym rynku, różnią się celami funkcjonowania – celem przedsiębiorstw komercyjnych jest zwiększenie ekonomicznej wartości dla właścicieli, co z kolei wymusza najczęściej konieczność osiągania korzyści skali i zakresu, a w konsekwencji zmianę sposobów zarządzania organizacją. Przedsiębiorstwa społeczne

natomiast stawiają na maksymalizację zysków społecznych przy zastosowaniu instrumentów ekonomicznych, w tym zasilania kapitałowego. Maksymalizacja nadwyżki finansowej jednak nie oznacza zawsze wzrostu skali oddziaływania, często ma wymiar jakościowy, np. podnoszenie kwalifikacji i kompetencji członków i pracowników czy wyłączenie ich z marginesu życia społecznego. Społeczny charakter przedsiębiorstwa wymaga zatem realizacji procesu zarządzania rozumianego jako „całokształt działań, podejmowanych przez osoby odpowiedzialne za zarządzanie organizacją, służących do zapewnienia skutecznej i efektywnej realizacji celów statutowych w sposób trwały” [PISOP 2012]. Możliwości ich osiągnięcia przez polskie przedsiębiorstwa społeczne będą silnie ograniczone bez dostępu do zdyswersyfikowanych źródeł i instrumentów wsparcia finansowego.

Przenosząc rozważania dotyczące procesów zarządzania na grunt przedsiębiorstwa spółdzielczego w Polsce, należy podkreślić, że w wielu z nich podejmowane decyzje nadal są obarczone przywiązaniem do tradycji oraz swoistej symboliki samorządowej. Dominuje zatem metoda decydowania kolegialnego, wymagającego jasnego określenia kompetencji właściciela, przedsiębiorcy, zarządcy i wykonawców, jak również korzyści uzyskiwanych przez spółdzielnie z samorządowego, zespołowego podejmowania decyzji [Stróżycki 1992, s. 105].

W ujęciu teoretycznym umożliwia to czerpanie z wiedzy, kompetencji i doświadczenia kilku osób. Ich wspólny mianownik daje podstawy dla wypracowania w sposób obiektywny racjonalnej decyzji, warunkując jednocześnie możliwości jej łatwiejszej realizacji. Niezbędnym warunkiem efektywności decydowania kolegialnego jest występowanie bardzo dobrych relacji międzyludzkich w zespole podejmującym decyzje oraz postaw pozbawionych egoizmu oraz indywidualnych ambicji na rzecz wspólnego dobra [Dyka i Grzegorzewski 2000, s. 63 i n.].

W polskim sektorze przedsiębiorczości spółdzielczej samorządowy sposób podejmowania decyzji, których wykonawcą jest zarząd kolegialny wyłaniany głównie przez radę nadzorczą wybieraną przez walne zgromadzenie członków, powszechnie jest oceniany dość krytycznie. Relatywnie negatywny pogląd na temat struktury zawodowej władz samorządowych wynika z faktu, że nie generuje ona możliwości podejmowania kompetentnych decyzji, odzwierciedlających funkcje przedsiębiorcy będącego reprezentantem członków-właścicieli, a jedynie stanowiących sumę wrażeń i indywidualnych odczuć. Pejoratywnie postrzegane są również kwestie dotyczące kompetencji i profesjonalizmu samorządu odniesione na przykład do powoływania członków zarządu, wyznaczania strategicznych kierunków rozwoju spółdzielni, decydowania o sprawach majątkowych, podziale zysku, ewaluacji czy kontroli funkcjonowania spółdzielni. Negatywne są również opinie zarządów wskazujące na przykład na niskie kompetencje, skłonność do fasadowości i wchodzenia w układy przysparzające

indywidualnych korzyści samorządom. Uzasadnione wydaje się stwierdzenie, że obecnie funkcjonujący system podejmowania decyzji w wielu spółdzielniach w Polsce powinien zostać zastąpiony nowymi rozwiązaniami [Czternasty 2013, s. 118].

Powyższe wnioskowanie jest tym bardziej uzasadnione, że wzrost konkurencyjności, stanowiący immanentną cechę rozwoju gospodarki rynkowej, wyrażony w przekształceniach w sferze zarządzania podmiotami gospodarczymi, wdrażaniu nowoczesnych technologii produkcji, wymusza zmiany w spojrzeniu na problem podejmowania decyzji. Obowiązująca obecnie w spółdzielniach jego kolektywna forma pozostaje w sprzeczności między innymi z wymuszoną przez rynek większą operatywnością poprzez spowalnianie tempa procesów decyzyjnych z jednej strony, z drugiej zaś – z możliwościami ustalenia odpowiedzialności za błędne decyzje. W porównaniu z konkurencją może to stawiać przedsiębiorstwa spółdzielcze w gorszej sytuacji gospodarczej. To „[...] uleganie złudzeniom. Faktycznie jest ono hamulcem rozwoju spółdzielni i jej wzrostu. Jednak należy przyznać, że podejrzenia, które wywołuje zatrudnienie indywidualnego menedżera, są zupełnie naturalne” [Davis 1988], gdyż zarządzanie spółdzielnią przez profesjonalistę mogłoby naruszać zasady, wartości i cele spółdzielcze.

Istotną kwestią pod tym względem jest również umiejętność komunikowania się menedżera z członkami spółdzielni i jej samorządem, a także zakres jego kierowniczych kompetencji, który różni się w porównaniu z podmiotami gospodarczymi o innych formach własności. Przede wszystkim praca profesjonalisty menedżera pozostaje pod stałą obserwacją członków spółdzielni wywołującą konieczność efektywnej z nim współpracy, polegającej na częstej wymianie informacji dotyczących między innymi sposobów działania, aktualnych i przyszłych potrzeb, wyników finansowych spółdzielni oraz wyboru kierunków rozwoju firmy. W procesie decyzyjnym odniesionym do sposobu podziału wypracowanego zysku zatrudniony menedżer musi również uwzględnić fakt, że zarówno klienci, jak i dostawcy są w wielu przypadkach jednocześnie właścicielami, co z kolei determinuje konieczność przyjęcia takiego modelu przywództwa, który skłoni członków i pracowników spółdzielni do przedłużenia menedżerowi kontraktu [Dyka i Grzegorzewski 2000, s. 67].

Szczególnie trudne jest bowiem zarządzanie pracownikami, którzy z reguły są w przedsiębiorstwach społecznych silnie zaangażowani ideowo, z drugiej zaś nisko opłacani. Niewielkie wynagrodzenia wzmacniają zjawisko „wypalenia zawodowego” oraz powodują dużą rotację kadr. Niezwykłymi wręcz umiejętnościami musi wykazać się osoba podejmująca się misji kierowania przedsiębiorstwem społecznym w zakresie motywowania pracowników. Oprócz wiedzy, kwalifikacji, profesjonalizmu, umiejętności zarządzania menedżer społeczny powinien się legitymować szczególnym rodzajem umiejętności

kierowniczych przejawiających się w zdolności do współpracy i motywowania zespołu pracowników często o niskich kompetencjach społecznych i zawodowych, długotrwale bezrobotnych, uzależnionych czy niepełnosprawnych. W konfrontacji z osobami charakteryzującymi się często niską samooceną i tendencją do obarczania siebie winą za trudne położenie, w którym się znaleźli, oraz brakiem umiejętności radzenia sobie ze stresem wynikającym z nowej sytuacji i otoczenia, a z drugiej strony osobami aktywnie dążącymi do sukcesu i nastawionymi na silną rywalizację w zespole menedżer społeczny musi posiadać szczególnie predyspozycje w komunikowaniu się i właściwym reagowaniu na sytuacje konfliktowe.

W odniesieniu do zaprezentowanych w rozdziale piątym uwag związanych z rolą inwestorów zewnętrznych w kapitałowym zasilaniu przedsiębiorstw społecznych istotną kwestią, jak już wielokrotnie podkreślano, jest postawa menedżera społecznego wobec wymagań potencjalnych inwestorów. Kapitałowe zaangażowanie się osób lub podmiotów niezwiązanych z zarządzaną przez niego organizacją rodzi konieczność spajania celów statutowych przedsiębiorstwa społecznego z aspiracjami inwestorów, dla których, oprócz wpływu społecznego, istotne jest osiąganie przyjętych w założeniach inwestycyjnych wskaźników zwrotu zaangażowanego kapitału. Ponadto współpraca przedsiębiorstwa społecznego z inwestorem zewnętrznym wymaga od menedżera społecznego umiejętności ewaluacji i raportowania efektów społecznych i finansowych działalności przedsiębiorstwa.

Podobne kompetencje kierownicze będą niezbędne w przypadku innych źródeł pozyskiwania kapitału przez omawiane podmioty, na przykład funduszy strukturalnych, programów finansowych czy innych unijnych instrumentów wsparcia przedsiębiorstw społecznych. Udziałowcy lub akcjonariusze omawianych w rozdziale czwartym społecznych przedsiębiorstw portfelowych będą wymagali od ich menedżerów znajomości zasad funkcjonowania rynku kapitałowego.

W kontekście poczynionych wyżej uwag odniesionych do kompetencji zarządczych menedżerów przedsiębiorstw społecznych w zakresie wiedzy finansowej należy wskazać na dylematy związane z wyborem sposobów finansowania bieżącej i inwestycyjnej działalności omawianych podmiotów w realizowaniu ich misji. W procesie zarządzania przedsiębiorstwem społecznym ważną kwestią pozostaje dobór odpowiednich źródeł zasilania kapitałowego, których spektrum w polskich realiach gospodarczych jest znacznie uboższe niż w wysoko rozwiniętych krajach Europy i świata.

Jak wykazano w rozdziale trzecim, funkcjonowanie omawianych jednostek opiera się przede wszystkim na składkach członkowskich, prowadzonej działalności gospodarczej oraz środkach publicznych. Proces strategicznego zarządzania w omawianych jednostkach w kwestiach finansowych sprowadza się

Tabela 74. Dylematy finansowania sektora przedsiębiorstw społecznych w procesie zarządzania

Potencjalne zalety	Potencjalne wady
1. Finansowanie ze środków publicznych	
<p>Fundusze Unii Europejskiej</p> <ul style="list-style-type: none"> – determinuje konieczność ewaluacji i kontroli realizowanych przedsięwzięć – zwiększa efektywność działalności podczas realizowania współfinansowanego projektu – umożliwia pozyskanie wiedzy, doświadczenia i kwalifikacji w zakresie sporządzania dokumentacji finansowej dla pozyskania projektów UE – zwiększa prawdopodobieństwo wzrostu skali działalności – ogranicza uzależnienie od pomocy publicznej z budżetu państwa – często stanowi finansowanie pomostowe dla środków pochodzących od prywatnych inwestorów <p>Krajowe środki publiczne</p> <ul style="list-style-type: none"> – stabilizuje działalność gospodarczą przedsiębiorstw społecznych w krótkim horyzoncie czasowym – zmniejsza ryzyko wspieranej działalności społecznej – ułatwia dostęp do beneficjentów pomocy i informacji poprzez ich bezpośrednie delegowanie do przedsiębiorstw społecznych – pozwala na wykorzystanie efektu synergii (organizacja, finansowanie, promocja) – pozwala na wykorzystanie efektów substytucji i komplementarności celów społecznych władz publicznych i przedsiębiorstw społecznych – stwarza niewielkie zagrożenie odejścia od misji społecznej 	<p>Fundusze Unii Europejskiej</p> <ul style="list-style-type: none"> – stwarza ryzyko uzależnienia od uzyskanego wsparcia – nie gwarantuje stabilności wsparcia w dłuższym horyzoncie czasowym – stwarza ryzyko pozyskiwania dotacji „dla samej dotacji” – generuje koszty związane z przygotowaniem dokumentacji projektowej wymagającej wiedzy i doświadczenia – powoduje konieczność uwikłania w biurokratyczne formalności – zmniejsza elastyczność w zakresie realizacji inwestycji <p>Krajowe środki publiczne</p> <ul style="list-style-type: none"> – nie gwarantuje stabilności wsparcia w dłuższym horyzoncie czasowym – ogranicza możliwości inwestycyjne i rozwojowe – efekt wypierania (zmniejszenie aktywności sektora prywatnego poprzez większą aktywność sektora publicznego) – ogranicza niezależność i elastyczność przedsiębiorstw społecznych w realizacji celów społecznych i rozwojowych – kreuje roszczeniowe postawy przedsiębiorców i uzależnienie od pomocy publicznej – osłabia przedsiębiorczość i aktywność w pozyskiwaniu alternatywnych źródeł finansowania – efekt wypierania – rodzi zagrożenia nepotyzmu, korupcji i nacisków politycznych – godzi w zasadę konkurencyjności względem przedsiębiorstw społecznych niekorzystających z pomocy publicznej – zmniejsza dyscyplinę finansową i powoduje zagrożenie niegospodarnością w zarządzaniu środkami publicznymi oraz dążenie do rozwoju kompetencji niezbędnych do działalności na otwartym rynku

Potencjalne zalety	Potencjalne wady
2. Finansowanie ze środków prywatnych	
<ul style="list-style-type: none"> – umożliwia niezależność w realizacji celów społecznych – zwiększa efektywność wydatkowanych środków i dyscyplinę finansową – zwiększa możliwości i zakres realizacji kosztownych inwestycji rozwojowych – zwiększa wiedzę, doświadczenie i kompetencje związane z działalnością na otwartym rynku i przedsiębiorczości – kształtuje korzystny wizerunek w oczach społecznych i prywatnych inwestorów oraz odbiorców produktów/usług – zwiększa elastyczność w działaniu i szybszą reakcję na potrzeby społeczne – poprawia mechanizmy kontroli i sprawozdawczości efektów społecznych i ekonomicznych – umożliwia korzystanie z doświadczeń i kontaktów biznesowych inwestora 	<ul style="list-style-type: none"> – determinuje konieczność podejmowania i akceptacji ryzyka w działalności gospodarczej – zwiększa ryzyko finansowe działalności w zależności od źródła finansowania – wymaga profesjonalnej wiedzy i doświadczenia, co może determinować wyższe koszty działalności – zwiększa ryzyko zagubienia lub ograniczenia misji społecznej na skutek presji na osiągnięcie wyników finansowych – zmniejsza poczucie stabilizacji finansowej – wymaga podziału kompetencji z prywatnym inwestorem indywidualnym lub instytucjonalnym w zakresie zarządzania przedsiębiorstwem – determinuje częściową utratę kontroli nad spółką, podział władzy oraz współdecydowanie o funkcjonowaniu firmy
3. Finansowanie ze środków bankowych	
<p><i>Poza wskazanymi w pkt 2:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – pozwala na wykorzystanie efektu dźwigni finansowej – zwiększa możliwości utrzymania płynności finansowej 	<p><i>Poza wskazanymi w pkt 2:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – wymaga spełnienia zaostrzonych kryteriów pozyskania kredytu – wymaga ścisłej dyscypliny finansowej i często przedmiotowej – wymaga planowania długookresowego i stabilności organizacji – jest nieosiągalne dla wielu przedsiębiorstw społecznych [Płonka 2008, s. 29–30]

Źródło: Na podstawie odwołania zawartego w tabeli i wniosków własnych.

głównie do rozliczania różnego rodzaju subsydiów, dotacji oraz innych form publicznego wsparcia. Finansowanie prywatne stanowi obecnie w Polsce marginalny udział w zasilaniu kapitałowym podmiotów gospodarki społecznej. Ponadto, bez względu na przyjętą formę finansowania, każda z nich niesie za sobą określone potencjalne zalety i wady (por. tabela 74).

Krajowe środki publiczne przede wszystkim zapewniają względną stabilizację działalności gospodarczej omawianych jednostek, a zarazem realizację misji społecznej w krótkim czasie. Z drugiej zaś strony, ze względu na uzależnienie od pomocy państwa, omawiany model finansowania ogranicza ich niezależność i elastyczność w realizacji celów społecznych i rozwojowych. Przychylność polityki państwa wobec realizacji przyjętych celów społecznych pozwala na wykorzystanie efektów substytucji, komplementarności, a zarazem synergii,

nie gwarantuje jednak samodzielności w działaniu. Długotrwałe przywiązanie do krajowej pomocy publicznej kreuje roszczeniowe postawy podmiotów społecznych, osłabiając jednocześnie ich przedsiębiorczość i aktywność w pozyskiwaniu alternatywnych wobec publicznych środków finansowych. Zmniejsza również dyscyplinę w zarządzaniu finansami, determinując zagrożenie w efektywnym gospodarowaniu środkami publicznymi w dłuższym czasie. Dominacja omawianego wsparcia może się także przyczynić do swego rodzaju rozleniwienia w dążeniu do rozwoju kompetencji niezbędnych dla działalności na otwartym rynku. Niewątpliwą zaletą korzystania z krajowej pomocy publicznej z kolei jest niewielkie prawdopodobieństwo odejścia od misji społecznej.

Z kolei finansowanie działalności omawianych jednostek z zagranicznych środków publicznych w postaci różnego rodzaju funduszy Unii Europejskiej, w tym strukturalnych, wprowadza większą dyscyplinę oraz efektywność wykorzystania środków podczas realizowania współfinansowanych przedsięwzięć z uwagi na konieczność ich ewaluacji i kontroli. W dokumentacji aplikacyjnej podmiot jest zobligowany do wypełnienia określonych celów ujętych we wskaźnikach produktu i rezultatu. Służą one monitorowaniu najważniejszych efektów zrealizowanego projektu. Beneficjent środków europejskich jest zobowiązany do osiągnięcia, a następnie przez okres trwałości (trzy lata) utrzymania określonych we wniosku o dofinansowanie wartości wskaźników. Stanowią one zatem istotny element w procesie realizacji projektu. Wskaźniki produktu odnoszą się do bezpośrednich efektów danego przedsięwzięcia (np. liczby zatrudnionych osób czy zakupionych środków trwałych). Wskaźniki rezultatu charakteryzują natomiast wpływ zrealizowanego projektu na otoczenie, uzyskany w okresie trwania projektu (np. liczba osób, które zdobyły określone kwalifikacje, wielkość przychodu w poszczególnych latach czy też ilość zaoszczędzonej energii w wyniku termomodernizacji budynku).

Właściwe oszacowanie ich wartości jest z pewnością zadaniem niełatwym. Trudno jest bowiem na etapie przygotowywania projektu przewidzieć, jaka będzie sytuacja przedsiębiorstwa społecznego za kilka lat. Szczególnie w przypadku wskaźników rezultatu beneficjent środków europejskich nie zawsze ma wpływ na stopień ich osiągnięcia. Przygotowanie dokumentacji aplikacyjnej wymaga zatem określonych kompetencji, na których deficyt, jak wykazano w rozdziale trzecim, wskazują przedsiębiorstwa społeczne w Polsce.

Korzystanie ze środków publicznych stwarza też pewne ryzyko pozyskiwania przez niektóre przedsiębiorstwa społeczne dotacji „dla samej dotacji”, podobnie jak w przypadku funduszy krajowych rodzi ryzyko uzależnienia od uzyskanego wsparcia. Fundusze europejskie jednak kreują niepowtarzalną okazję dla pozyskania profesjonalnej wiedzy i doświadczenia w zakresie sporządzania dokumentacji finansowej w procesie ubiegania się o dotacje, pojawia się jednak konieczność uwikłania się przedsiębiorstwa społecznego w biurokratyczne

formalności zasygnalizowanego wyżej procesu aplikacyjnego, generującego często znaczne koszty związane z przygotowaniem dokumentacji projektowej, co stanowi ważną barierę w pozyskiwaniu funduszy UE.

Aktywne wykorzystywanie środków zagranicznych może w przyszłości zawocować większym prawdopodobieństwem wzrostu skali działalności oraz nawiązaniem współpracy z inwestorami zewnętrznymi dzięki zdobytemu doświadczeniu i umiejętności kadry zarządzającej z jednej strony, z drugiej zaś dzięki zwiększeniu potencjału personalnego i rzeczowego przedsiębiorstwa. W odniesieniu do tych ostatnich, stanowiących prywatne źródło finansowania działalności przedsiębiorstw społecznych, w znacznym stopniu mogą się one przyczynić do zwiększenia skali ich działania, a także zakresu realizacji kosztownych innowacyjnych inwestycji rozwojowych oraz efektywności wydatkowanych środków. Współpraca z prywatnymi inwestorami może również zwiększyć elastyczność w działaniu i szybszą reakcję na potrzeby społeczne oraz okazać się kluczowa w sytuacji ograniczonego dostępu przedsiębiorstw społecznych w Polsce do zagranicznej pomocy publicznej, szczególnie w obliczu silnego ich uzależnienia od tej formy finansowania.

Wśród ujemnych aspektów wykorzystywania prywatnych źródeł finansowania należy wymienić konieczność podejmowania i akceptacji ryzyka w działalności gospodarczej, jak również zagrożenie porzucenia lub ograniczenia misji społecznej oraz zmniejszenia poczucia stabilizacji ekonomicznej. Trudna do zaakceptowania dla członków, udziałowców lub akcjonariuszy omawianych podmiotów może być także konieczność utraty suwerenności w organizacji i możliwości autonomicznego podejmowania decyzji.

Oprócz powyższych źródeł wsparcia finansowego ze środków prywatnych należy uwzględnić bankowe środki w postaci kredytów i pożyczek. Pozwalają one na wykorzystanie efektu dźwigni finansowej oraz zachowanie płynności finansowej. Jak wykazano wcześniej, w polskich warunkach funkcjonowania podmiotów gospodarki społecznej finansowanie bankowe w znacznej mierze ma charakter potencjalny, ponieważ sektor bankowy obecnie nie jest zainteresowany finansowaniem ich aktywności.

6.3. W poszukiwaniu modelu cyklu obiegu kapitału na rynku przedsiębiorstw społecznych

Zaprezentowane w poprzednich częściach książki możliwości kapitałowego zasilenia przedsiębiorstw społecznych dostępnych w Polsce oraz innych krajach Europy i świata pozwalają wyodrębnić oraz usystematyzować źródła i narzędzia

finansowania działalności omawianych podmiotów na poszczególnych etapach ich rozwoju z uwzględnieniem zakresu i skali działania omawianych jednostek.

W początkowej fazie działalności przedsiębiorstw społecznych (*seed* i *start-up*), pierwszą grupę stanowią sami przedsiębiorcy społeczni, którzy są zainteresowani rozwiązaniem określonych problemów społecznych. Możliwości kapitałowe członków założycieli są zazwyczaj bardzo ograniczone i obejmują własne oszczędności, stanowią natomiast oprócz wpływów z działalności gospodarczej dla przedsiębiorstw społecznych ważne źródło finansowania. Istotne znaczenie ma również krajowa pomoc publiczna.

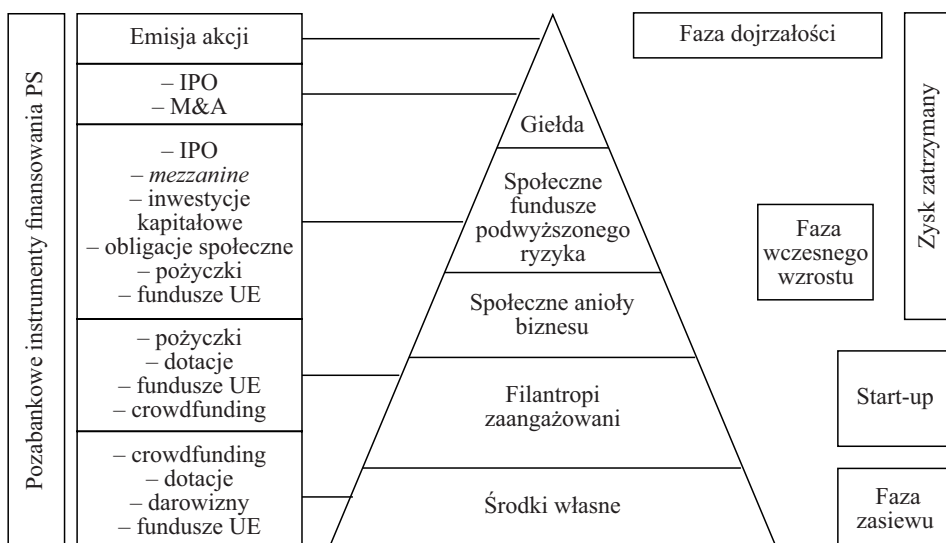
W kontekście założenia przedsiębiorstwa społecznego (etap *seed* i *start-up*) pomocne może się okazać również wsparcie z funduszy europejskich oraz programów krajowych i zagranicznych; te pierwsze nie mają jednak charakteru trwałego, a dostęp do nich jest z jednej strony uzależniony od kolejnych okresów programowania, terminów naboru wniosków i poziomu wykorzystania budżetów na poszczególne działania, z drugiej zaś należy mieć na uwadze fakt, że dotacyjna forma udzielanego wsparcia będzie ulegać ograniczeniu po 2020 roku. Niemniej jednak, oprócz środków własnych, fundusze europejskie mogą stanowić ważne źródło finansowania na wszystkich etapach rozwoju przedsiębiorstw społecznych. Zakres ich oddziaływania, jak podkreślano wcześniej, zwiększa się wraz z poziomem rozwoju omawianych podmiotów, szczególnie w obszarze generowania innowacji społecznych.

Kapitałowemu wzmocnieniu nowo powstałych przedsiębiorstw społecznych mogą pomóc aktywni społecznie donatorzy, określane jako filantropi pragnący osiągnąć cel w postaci wykorzystania prywatnych zasobów finansowych (darożn) w rozwiązywaniu konkretnego problemu społecznego. Omawiani inwestorzy nie są natomiast zainteresowani uzyskiwaniem wymiernych korzyści finansowych ani szczególnym monitorowaniem efektów przekazanej pomocy finansowej.

Obok indywidualnych darczyńców w postaci osób fizycznych i podmiotów gospodarczych wykazujących w sposób aktywny zainteresowanie rozwiązywaniem problemów społecznych i (lub) środowiskowych istnieje grupa inwestorów społecznych indywidualnych i instytucjonalnych, dla których liczy się przede wszystkim efektywność kapitału poparta transparentnym i wysokiej jakości procesem finansowania skutków społecznych. Polega ona na uzyskaniu określonego wyniku ich wsparcia kapitałowego w postaci co najmniej spełnienia celu lub jego zarysu, dla którego udzielili wsparcia. Są oni określane mianem filantropów zaangażowanych. Działają najczęściej za pośrednictwem organizacji *venture philanthropy*, często oferując, obok środków kapitałowych w postaci pożyczek i dotacji, wsparcie pozafinansowe (doradztwo, szkolenia, mentoring). Dają zarazem silne bodźce rozwojowe dla nowo powstałych przedsiębiorstw społecznych. Społeczna efektywność wykorzystania zainwestowanego przez tego typu inwestorów kapitału jest przez nich monitorowana.

Istnieje także grupa osób zainteresowanych wyłącznie wyodrębnionym segmentem wpływu ich działalności, który dotyczy ich indywidualnie wyznaczonych celów. Inwestorzy ci z reguły dążą do tego, by ich własna polityka wsparcia służyła osiągnięciu konkretnych, ustalonych wcześniej wyników, których realizacja zawsze jest związana – obok efektów społecznych – z określoną stopą zwrotu z zainwestowanego kapitału; są to społeczni aniołowie biznesu. Wśród instrumentów stymulujących wzrost omawianych jednostek SBA stosują oni pożyczki, inwestycje quasi-kapitałowe, kapitałowe, emisję społecznych obligacji korporacyjnych czy kapitał *mezzanine*, inwestując w nowo powstałe przedsiębiorstwa społeczne, jak i znajdujące się na wczesnych etapach rozwoju.

Uzupełnieniem wszystkich powyższych uczestników wsparcia podmiotów gospodarki społecznej ukierunkowanych w swym założeniu na rozwiązywanie szeroko rozumianych zniekształceń, głównie w sferze socjalnej, wynikających z niedoskonałości działania rynku są społeczne fundusze podwyższonego ryzyka. Jako wyspecjalizowane i wysoko sformalizowane jednostki mają one ściśle określone kryteria inwestycyjne. Społeczne i ekonomiczne efekty inwestycji są skrupulatnie monitorowane i poddane szczegółowej ewaluacji na podstawie z góry określonych przez fundusze wskaźników. Wśród instrumentów finansowych dokapitalizowujących przedsiębiorstwa społeczne na różnych etapach rozwoju szczególną uwagę zwracają silnie akcentowane przez SVC emisje pierwotne akcji oraz stosowane głównie w fazie dojrzałości firmy fuzje i przejęcia (por. rysunek 11).



Rysunek 11. Źródła i instrumenty finansowania przedsiębiorstw społecznych w różnych stadiach rozwoju

Szczególną cechą omawianych jednostek, jak wskazywano w poprzednich fragmentach pracy, jest inwestowanie wypracowanych nadwyżek w działania służące osiągnięciu wyznaczonych celów społecznych. Stąd głównym celem przedsiębiorstwa społecznego nie jest maksymalizacja zysku na rzecz właścicieli przedsiębiorstwa, co stanowi praktyczną realizację idei ekonomii społecznej, gdzie instrumenty ekonomiczne są wykorzystywane do realizacji celów społecznych. Samofinansowanie stanowi zatem źródło finansowania przedsiębiorstw społecznych do momentu, w którym podmiot osiągnie zysk pozostający do jego dyspozycji.

Ponadto wskazane na rysunku 11 instrumenty finansowe mogą być stosowane na kolejnych etapach rozwoju omawianych jednostek w zależności od indywidualnych uwarunkowań współpracy inwestora z przedsiębiorstwem społecznym. Niemniej jednak w świetle informacji zawartych w tym rozdziale instrumenty przypisane poszczególnym etapom rozwoju omawianych jednostek są najczęściej stosowane przez określoną grupę inwestorów. Warto także zaznaczyć, że niektóre ze wskazanych instrumentów nie będą miały zastosowania w pewnych formach prawnych przejawiania się przedsiębiorstw społecznych, np. spółdzielniach socjalnych. Nie oznacza to, że tego typu jednostki nie mogą osiągnąć fazy dojrzałości.

Możliwości finansowania omawianych podmiotów zależą od typów przedsiębiorstw społecznych wyodrębnionych w rozdziale drugim. Poszczególne instrumenty kapitałowe w tym ujęciu nie będą przypisane do etapu ich rozwoju, lecz zależą od skali oraz zakresu ich funkcjonowania i oddziaływania społecznego.

Pierwszy z typów przedsiębiorstw społecznych będzie odgrywać kluczową rolę w skali lokalnej. Ich wiedza o najbliższym otoczeniu ma duże znaczenie w procesach przedsiębiorczych, ponieważ umożliwia im identyfikację często nierozpoznawalnych dla innych problemów społecznych. Podejmują one decyzje w sposób intuicyjny, oparty na trudnych do skodyfikowania danych lub informacjach dostarczanych przez inne podmioty. Mimo że nie wymagają szczególnych, specjalistycznych zasobów zewnętrznych, ten typ przedsiębiorstw społecznych dysponuje bardzo ograniczonymi środkami. Te zdolne do kreowania innowacyjnych rozwiązań podmioty muszą z reguły polegać na finansowaniu publicznym. Silne uzależnienie od skromnych, lecz łatwo dostępnych zasobów finansowych, ograniczona wiedza specjalistyczna na temat alternatywnych możliwości pozyskiwania kapitału mogą uniemożliwić im efektywne sprostanie niektórym potrzebom społecznym. Mimo że lokalnie funkcjonujące jednostki najczęściej polegają na finansowaniu wewnętrznym i publicznych dotacjach, nie oznacza to jednak, że wyłącznie tego rodzaju środki mogą być dla nich dostępne.

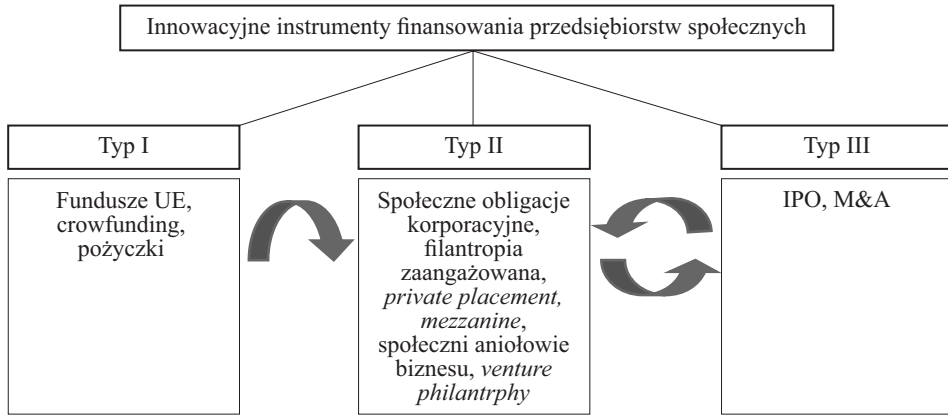
W polskich realiach gospodarczych, wobec braku oferty bankowej, finansowanie społecznościowe w formie crowdfundingu jest niedocenianą przez

omawiane jednostki formą pozyskania kapitału. W kontekście zaprezentowanych w rozdziale trzecim deklarowanych barier w pozyskiwaniu kapitału przez przedsiębiorstwo społeczne takim rodzajem zasilania kapitałowego jest szersza informacja, a także rozwój społecznych platform crowdfundingowych lub ich wyodrębnienie w ramach istniejących – skierowanych przede wszystkim do firm „czysto” komercyjnych.

Przedsiębiorstwa społeczne drugiego typu wykazują potencjał do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej niemającej źródła wyłącznie w posiadaniu konkretnej wiedzy na temat uwarunkowań tworzących środowisko lokalne, ale raczej ich otwartości i swego rodzaju czujności na szanse, które wynikają z rozwoju oferowanych przez nie produktów, towarów i usług. Wprowadzając innowacje społeczne o szerokim zakresie oddziaływania, przedsiębiorstwa te są w stanie skutecznie i efektywnie funkcjonować, zaspokajając potrzeby społeczne odbiorców, które dotychczas nie były realizowane przez konkurencję. Stanowią zatem przedmiot zainteresowania ze strony różnego typu inwestorów zewnętrznych, którzy z jednej strony oczekują wymiernych korzyści finansowych, z drugiej zaś są zainteresowani znacznymi efektami społecznymi działalności przedsiębiorstwa.

Spektrum potencjalnych źródeł i instrumentów zasilania kapitałowego znacznie się rozszerza w stosunku do poprzedniej grupy podmiotów. Społecznie zaangażowany „cierpliwy kapitał” w postaci inwestorów, do których należy zaliczyć filantropów zaangażowanych (SVP), fundusze podwyższonego ryzyka (SVC) czy społecznych aniołów biznesu (SBA), stanowią potencjalne źródło pozyskania finansowania. Należy jednak podkreślić, że w Polsce brakuje organizacji zraszających tego rodzaju inwestorów, które oficjalnie deklarowałyby gotowość dla inwestycji w społecznie innowacyjne przedsięwzięcia. Omawiane we wcześniejszej części pracy koncepcje europejskiej unii rynków kapitałowych, europejskich instrumentów wsparcia (np. EuSEF, EaSi czy SIA) oraz obligacji wpływu społecznego (SIB) mogłyby się przyczynić do ograniczenia wyżej wskazanego deficytu.

Ostatni, trzeci typ przedsiębiorstw społecznych obejmuje podmioty skłonne do rozwiązywania globalnych problemów społecznych. Różnią się one zasadniczo od pozostałych dwóch typów przedsiębiorstw przede wszystkim ich zdolnością do wprowadzania zmian, nawet o charakterze systemowym. Duża skala i zakres ambicji determinuje jednak znaczne potrzeby kapitałowe tego rodzaju jednostek. Ich pozyskiwanie jest możliwe dzięki wypracowanej strukturze organizacyjnej, sprawdzonemu, skalowalnemu modelowi działania oraz silnej pozycji rynkowej. W rezultacie możliwości działania omawianego typu jednostek zależą z jednej strony od ich umiejętności pozyskiwania kapitału społecznego i politycznego, z drugiej – od zdolności gromadzenia środków finansowych od inwestorów zewnętrznych na realizację przyjętej misji społecznej. Innowacyjny



Rysunek 12. Innowacyjne instrumenty finansowania przedsiębiorstw społecznych według typologii PS

charakter dostarczanych przez nie usług sprawia, że ten typ przedsiębiorstw może korzystać z różnych źródeł finansowania, uzyskując znaczną niezależność finansową.

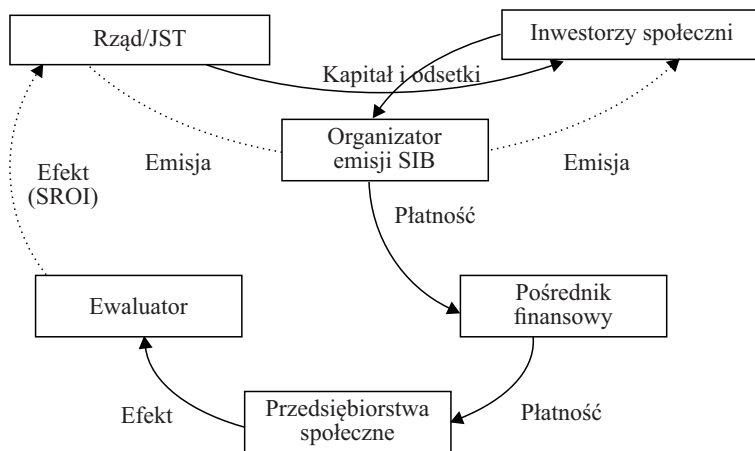
Jest istotne, że przedsiębiorstwa trzeciego typu mogą korzystać z finansowania dostępnego tylko im, ale także z form finansowania charakterystycznych dla firm pierwszego i drugiego typu. Podobnie podmioty drugiego typu mogą też korzystać z form finansowania charakterystycznych dla firm pierwszego typu. Najmniejsze możliwości pozyskania kapitału mają podmioty pierwszego typu.

Bez względu na kryteria typologii poszczególnych inwestorów społecznych należy wskazać na otoczenie polityczne, które silnie oddziałuje na ich decyzje. Politycy starający się wpływać na trendy w danym sektorze, geograficzne kierunki rozwoju czy nieprawidłowości w funkcjonowaniu rynku są bardziej zainteresowani rozwiązaniami systemowymi niż poszczególnymi obszarami interwencji, nawet jeśli określony wpływ na poziom przedsiębiorczości społecznej w sposób rzeczywisty mogłyby służyć jako dowód i uzasadnienie dla działań politycznych.

W dążeniu do osiągnięcia wspólnych wskaźników oddziaływania społecznego ważne jest, aby zrozumieć, że nawet jeden i ten sam wpływ społeczny może być realizowany przez wiele zainteresowanych stron i uczestników procesu inwestycyjnego z różnych powodów. Mogą one mieć charakter pośredni lub bezpośredni. Z tego względu wyniki działalności oddziaływania społecznego mogą wymagać różnych wskaźników ich pomiaru (SROI), aby wyrazić, w jakim zakresie takie zróżnicowane interesy i oczekiwania zostały spełnione. Choć rezultaty danej działalności oddziaływania społecznego mogą być dodatkowo skorelowane, ponieważ mają wspólne korzenie w postaci tego samego problemu społecznego, nie muszą być (i rzeczywiście bardzo mało prawdopodobne, by były) takie same [*Impact Financing Performance* 2013].

Odnosząc się do badań zaprezentowanych w poprzednim rozdziale, dotyczących możliwości, warunków, kryteriów finansowania działalności przedsiębiorstw społecznych na świecie, warto podjąć starania ukierunkowane na ukształtowanie segmentu rynku finansowego dla przedsiębiorstw społecznych w Polsce, który stanowiłby płaszczyznę współpracy przedsiębiorstw społecznych ze społecznymi inwestorami komercyjnymi. Tego rodzaju obieg kapitału zasilającego omawiane podmioty może być kilkutorowy.

Przedsiębiorstwa społeczne łatwiej się otwierają na kooperację z prywatnymi i publicznymi organizacjami, co często powoduje wyłanianie się hybrydowych form omawianych podmiotów, posiadających ogromny potencjał w zakresie skutecznego rozwiązywania problemów społecznych. Z tego względu pierwszy model cyklu obiegu kapitału finansującego omawiane jednostki dotyczy emisji obligacji wpływu społecznego jako alternatywy dla bezpośredniej pomocy publicznej. Badania na ten temat oraz propozycję struktury ich emisji w Polsce zaprezentowano wcześniej. Gwoli przypomnienia, inicjatorem emisji SIB jest rząd lub jednostka samorządowa, która zamierza powierzyć rozwiązanie wcześniej zidentyfikowanego problemu społecznego przy wykorzystaniu metod rynkowych. W tym celu zawiera kontrakt z wybranym pośrednikiem (organizatorem emisji obligacji) zobowiązanym do zagwarantowania finansowania programu (interwencji).

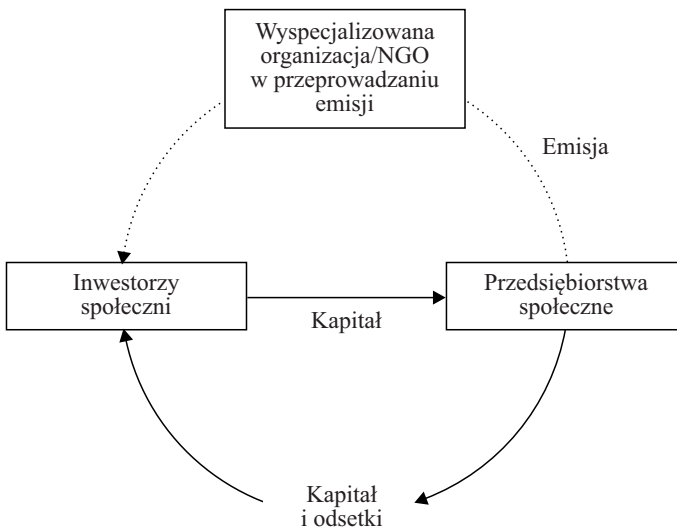


Rysunek 13. Model cyklu obiegu kapitału na rynku obligacji wpływu społecznego (SIB)

Są to instytucje finansowe, które z reguły emitują obligacje wśród podmiotów (partnerów) pragnących zwiększyć swoją społeczną odpowiedzialność, banków, inwestorów indywidualnych i innych podmiotów. Pozyskane środki są wypłacane przedsiębiorstwom społecznym w zamian za świadczone przez nie

usługi. Z kolei inwestorzy komercyjni otrzymują zapłatę w sytuacji spełnienia określonych w warunkach emisji kryteriów interwencji SIB (por. rysunek 13).

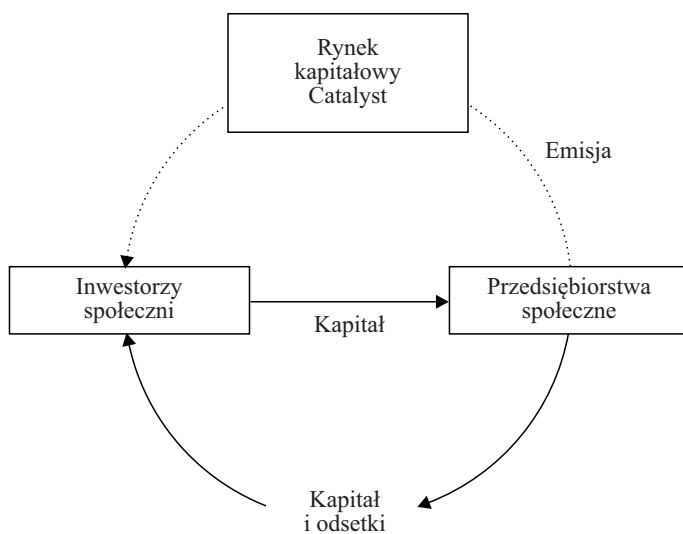
Kolejną formą pozyskiwania kapitału przez przedsiębiorstwa społeczne może stanowić emisja społecznych obligacji korporacyjnych i akcji społecznych, tytułów udziałowych czy świadectw inwestycyjnych. Emisją może się zajmować organizacja wyspecjalizowana w tym zakresie (np. NGO lub organizacja zrzeszająca inwestorów społecznych). Przedsiębiorstwa społeczne emitujące wyżej wskazane walory powinny podlegać ścisłej weryfikacji oraz ocenie odnoszącej się do osiągniętych efektów społecznych i finansowych publikowanych na stworzonej do tego internetowej platformie kapitałowej. Stanowiłaby ona miejsce pośredniczenia pomiędzy przedsiębiorstwami społecznymi a inwestorami indywidualnymi i instytucjonalnymi. Przeznaczone do emisji walory muszą spełnić określone warunki związane z ich rzetelnością, a przede wszystkim zostać zatwierdzone przez uprawniony do tego organ (np. KNF). Wzorem doświadczeń międzynarodowych w sytuacji, w której przedsiębiorstwa społeczne są zwolnione z powyższego obowiązku, emitowane walory będą musiały być poddane weryfikacji przez odpowiednio wykwalifikowanego w tym zakresie specjalistę (por. rysunek 14).



Rysunek 14. Model cyklu obiegu kapitału w emisji społecznych instrumentów finansowych uwzględniający rynek pierwotny

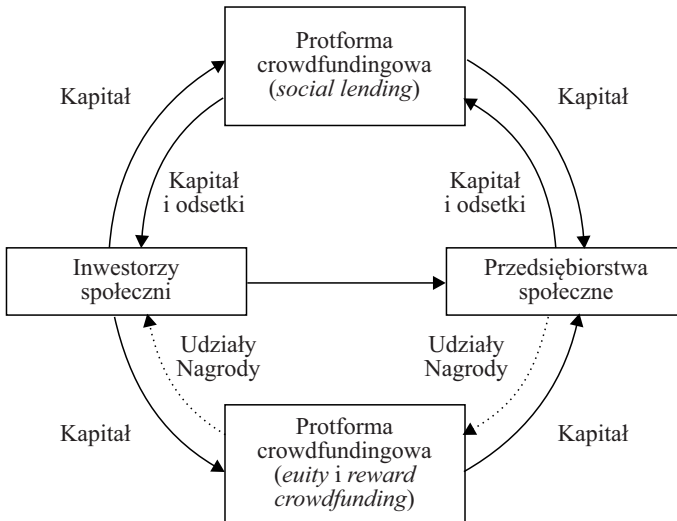
Trzeci obieg kapitału zasilającego przedsiębiorstwa społeczne odzwierciedla typowy dla przedsiębiorstw komercyjnych model pozyskiwania finansowania na rynku kapitałowym dotyczący emisji obligacji korporacyjnych. Z oczywistych względów adresatami emisji walorów emitowanych przez przedsiębiorstwa

społeczne będą inwestorzy zainteresowani osiąganiem pozytywnych efektów społecznych. Rozważaniom można poddać utworzenie odrębnego segmentu społecznych obligacji korporacyjnych na Catalyst, jak również platformy transakcyjnej, w której ramach mogłyby być przeprowadzane transakcje kupna-sprzedaży społecznych obligacji korporacyjnych, a w perspektywie dalszego rozwoju tego rynku innych społecznych instrumentów finansowych, zawierane między prywatnymi inwestorami, bez udziału emitenta. Wyodrębnienie takiej platformy dla podmiotów gospodarki społecznej mogłoby spowodować napływ inwestorów, którzy poszukują nowych sposobów na dywersyfikację portfela inwestycyjnego, jednocześnie chcąc się zaangażować w inwestycje oddziaływania społecznego. Rynek taki byłby nie tylko pionierski w skali europejskiej, ale również byłby swego rodzaju akceleratorem powstawania i rozwoju omawianych jednostek w formie spółek kapitałowych w Polsce. Realizacja wskazanej koncepcji mogłaby również zainteresować zagranicznych inwestorów społecznych (por. rysunek 15).



Rysunek 15. Model cyklu obiegu kapitału społecznych obligacji korporacyjnych uwzględniający rynek wtórny

Czwarty obieg kapitału, który byłby niewątpliwie bardziej dostępny dla różnych typów przedsiębiorstw o różnej skali i zakresie działania oraz w początkowych fazach rozwoju, dotyczy finansowania przedsiębiorstw społecznych poprzez crowdfunding. W zależności od jego typu, jak wskazano w poprzednim rozdziale, omawiane podmioty oferowałyby inwestorom w zamian za kapitał udziały w przedsiębiorstwie (*equity crowdfunding*), nagrody (*reward crowdfunding*) czy odsetki (*social crowdfunding*) (por. rysunek 16).



Rysunek 16. Model cyklu obiegu kapitału w finansowaniu społecznościowym (crowdfunding)

Należy podzielić sugestie licznych autorów, że sposób wyodrębniania przedsiębiorstw społecznych ze względu na cechy ich wyróżniania, hybrydową strukturę, rolę, zakres i rodzaj interwencji w finansowaniu tego typu jednostek pozwala na sformułowanie koncepcji czwartego sektora ze wszelkimi tego konsekwencjami w polskim prawodawstwie. Znajduje to uzasadnienie także w planowanym ustawowym usankcjonowaniu działalności przedsiębiorstw społecznych w Polsce, a także w korzystaniu przez nie ze szczególnych regulacji w ramach różnego rodzaju innych przepisów, np. prawa gospodarczego, spółdzielczego, upadłościowego, o zamówieniach publicznych itp., w szczególności przepisów dotyczących pomocy publicznej.

W świetle poczynionych wyżej uwag podjęto próbę definicji omawianych podmiotów, która stanowi swego rodzaju optymalne ujęcie przedsiębiorstwa społecznego działającego w konkurencyjnym otoczeniu, spełniającego założone cele społeczne przy dostępie do zdywersyfikowanych źródeł wsparcia finansowego. Przedsiębiorstwo społeczne powinno być samowystarczalnym i niezależnym finansowo podmiotem, który podejmując innowacyjne działania, dostarcza określoną wartość społeczną. Wykorzystuje przy tym dostępne instrumenty zasilania kapitałowego w celu trwałego oddziaływania społecznego.

6.4. Projekt ustawy o przedsiębiorstwach społecznych – pytania i wątpliwości

Zapisy projektu ustawy o przedsiębiorstwach społecznych i wspieraniu ekonomii społecznej, dyskutowany od kilku lat w środowisku spółdzielców i działaczy sektora, wprowadzają status przedsiębiorstwa społecznego, a więc podmiotu, który poprzez działalność gospodarczą realizuje cele i wartości społeczne. Projekt ustawy wskazuje, że tego rodzaju jednostki wymagają szczególnego wsparcia, poprzez ułatwienie im dostępu do pewnych ulg i preferencji ze strony państwa. Status przedsiębiorstwa społecznego będzie mógł uzyskać każdy podmiot niepubliczny, którego działalność ma na celu zawodową reintegrację osób zagrożonych wykluczeniem społecznym (bezrobotnych, bezdomnych, uzależnionych od alkoholu, narkotyków, z zaburzeniami psychicznymi, zwalnianych z zakładów karnych, uchodźców, osób niepełnosprawnych, niezatrudnionych, osób młodych i starszych). Ustawa doprecyzowuje jednocześnie kryteria wyróżniania przedsiębiorstw społecznych oraz jednostek zajmujących się działalnością tylko w zakresie pomocy społecznej, opieki nad dziećmi i prowadzenia przedszkoli, ochrony zdrowia psychicznego czy wsparcia niepełnosprawnych.

Projekt zakłada, że przedsiębiorstwo społeczne nie może prowadzić działalności ekonomicznej innej niż określona w ustawie, dając jednocześnie możliwość rozszerzenia katalogu rodzajów aktywności wykonywanych przez omawiane podmioty na wniosek Rady Ministrów i za zgodą ministra właściwego do spraw zabezpieczenia społecznego wobec zmieniających się w czasie obszarów i problemów społecznych.

Z punktu widzenia możliwości kapitałowego zasilania przedsiębiorstw społecznych jest istotne, że projekt ustawy nie wprowadza nowej formy prawnej dla działalności przedsiębiorstw społecznych, a jedynie określa ich status, wyodrębniając pewien zespół cech je definiujących oraz określając możliwości korzystania z ujętych w projekcie ustawy uprawnień. Tego rodzaju zapisy mogą się okazać szczególnie istotne z punktu widzenia sygnalizowanych często przez przedsiębiorstwa społeczne trudności w zakresie korzystania z programów publicznych oraz funduszy strukturalnych Unii Europejskiej, w szczególności programów, których wytyczne definiują jako przedsiębiorstwa społeczne jednostki uprawnione do ubiegania się o wsparcie działalności w obszarze problemów społecznych. Brak ustawowego usankcjonowania definicji przedsiębiorstwa społecznego, jak wielokrotnie wskazywano, może się przyczynić do nieefektywnego wykorzystania ww. środków oraz środków w obecnym okresie programowania 2014–2020 czy z innych funduszy, np. Europejskiego Funduszu Przedsiębiorczości.

O status przedsiębiorstwa społecznego mógłby się ubiegać każdy przedsiębiorca prowadzący działalność gospodarczą wpisany do Krajowego Rejestru Sądowego oraz ponoszący ryzyko rynkowe związane z możliwością poniesienia strat dotyczących pozycji bilansowych i pozabilansowych, np. w wyniku zmian cen rynkowych. Należą do nich m.in. spółki akcyjne, z ograniczoną odpowiedzialnością, spółdzielnie, w tym socjalne, TUV, towarzystwa i fundacje oraz inne osoby prawne prowadzące działalność gospodarczą.

Wykluczeniu podlega działalność prowadzona przez osoby indywidualne, w tym spółki cywilne. Ma to związek z jedną z kluczowych cech charakteryzujących przedsiębiorstwa społeczne – partycypacyjnym zarządzaniem, które nie istnieje w działalności gospodarczej osób fizycznych. W drugiej grupie podmiotów podlegających wykluczeniu należy wyróżnić państwowe i samorządowe osoby prawne (np. uczelnie publiczne, jednostki samorządu terytorialnego, publiczne zakłady opieki zdrowotnej) oraz te formy, których działalność statutowa odpłatna czy kulturalna jest prowadzona przez państwowe lub samorządowe osoby prawne. Ich funkcjonowanie nie wiąże się z ponoszeniem wspomnianego

Tabela 75. Finansowe i pozafinansowe wsparcie dla przedsiębiorstw społecznych w świetle projektu ustawy o przedsiębiorstwach społecznych i podmiotach ekonomii społecznej

Fundusz Pracy
Pokrywa składki na ubezpieczenia emerytalne, rentowe i chorobowe, wypadkowe należne od zatrudnionego oraz pracodawcy w pełnej wysokości przez 24 miesiące od dnia zatrudnienia
Wynagrodzenie w wysokości 50% minimalnego wynagrodzenia przez kolejne 12 miesięcy
Dofinansowanie kosztów szkolenia pracowników objętych reintegracją zawodową, jeżeli szkolenia są uzasadnione obecnymi lub przyszłymi potrzebami przedsiębiorcy [Ustawa z 19 grudnia 2014]
Zwolnienie z opłacania składek na Fundusz Pracy za zatrudnionych pracowników o znacznym lub umiarkowanym stopniu niepełnosprawności na zasadach określonych w przepisach o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy
PFRON
Przedsiębiorstwo społeczne zostaje zwolnione ze składek na PFRON na zasadach określonych w przepisach o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnieniu osób niepełnosprawnych
Prawo zamówień publicznych
Jednostka sektora finansów publicznych, podejmując decyzję o zakupie towarów lub usług niepodlegających przepisom o zamówieniach publicznych, będzie mogła ograniczyć zakres potencjalnych dostawców tych towarów lub usług do przedsiębiorstw społecznych
Wolontariat
Przedsiębiorstwo społeczne będzie mogło korzystać ze świadczeń wolontariuszy, nawet jeżeli nie należy do katalogu podmiotów, które obecnie mogą zawierać porozumienia z wolontariuszami

Źródło: Na podstawie [Projekt Ustawy 2013].

wyżej ryzyka rynkowego, jak również nie spełnia kryterium przypisanego przedsiębiorstwom społecznym – niezależności od sektora publicznego. W tym miejscu znajduje zastosowanie ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów, z wyłączeniem spółdzielni socjalnych [Ustawa z 16 lutego 2007].

Tabela 75 przedstawia projektowane uregulowania w zakresie finansowego i pozafinansowego wsparcia podmiotów, które uzyskają status przedsiębiorstwa społecznego w świetle projektu ustawy o przedsiębiorstwach społecznych i podmiotach ekonomii społecznej.

Oprócz krajowych form kapitałowego zasilania przedsiębiorstw społecznych mają one, jak wielokrotnie podkreślano, możliwość korzystania z funduszy publicznych. Projekt ustawy o przedsiębiorstwach społecznych zobowiązuje omawiane podmioty do zwrotu dotacji przyznanych w związku z posiadaniem statusu przedsiębiorstwa społecznego wynikającego z jego utraty organowi, który tego wsparcia udzielił. Dotyczy to również udzielonych im pożyczek. Zwrot, o którym traktuje projekt ustawy, obejmuje tę część dotacji lub pożyczki, którą przyznano przedsiębiorstwu, a która nie została jeszcze wykorzystana w momencie utraty statusu przedsiębiorstwa społecznego. Mimo że projekt ustawy nie doprecyzowuje źródeł ich pochodzenia, taki zapis jest kontrowersyjny z punktu widzenia konstrukcji udzielanych podmiotom gospodarczym środków europejskich stanowiących pomoc publiczną. Warunkiem uzyskania wsparcia jest bowiem spełnienie określonych wskaźników, m.in. produktu i rezultatu skwantyfikowanych i ujętych we wniosku aplikacyjnym. Ich niedotrzymanie determinuje w świetle wytycznych unijnych konieczność przedstawienia wyjaśnień oraz zwrotu całości lub części dofinansowania. Należy się domyślać, że zapis związany z utratą statusu przedsiębiorstwa społecznego i zwrotu dotacji nie będzie skuteczny w odniesieniu do dofinansowania oraz instrumentów dłużnych pozyskiwanych z funduszy europejskich, gdyż pozostanie w sprzeczności z dokumentami programowymi funduszy strukturalnych. Przewidują one możliwość utraty przez przedsiębiorstwo statusu przedsiębiorstwa mikro, małego lub średniego i związany z tym proporcjonalny do poziomu wsparcia zwrot otrzymanej refundacji, nie zaś statusu przedsiębiorstwa społecznego. Możliwość zwrotu dotacji przewidziana jest również w sytuacji, w której beneficjent wydatkował środki publiczne w sposób inny niż określony w dokumentacji aplikacyjnej.

Istotną kwestią w prezentowanym projekcie ustawy o przedsiębiorczości społecznej jest brak zapisów lub odwołań do innych aktów prawnych ukierunkowanych na zwiększanie innowacyjności i konkurencyjności poprzez określone zachęty dla podmiotów zainteresowanych dokonywaniem inwestycji w tego typu jednostkach. Cel ten mógłby zostać osiągnięty w drodze odblokowania zasobów kapitału oraz umożliwienia jego efektywnej alokacji poprzez system ulg i preferencji dla pozabankowych form finansowania i inwestowania w polskie przedsiębiorstwa społeczne. Najistotniejszymi przesłankami zwiększenia roli

rynku społecznych inwestorów prywatnych i instytucjonalnych w zasilaniu kapitałowym omawianych jednostek jest przekonanie o poprawie odporności tego typu podmiotów na sytuacje kryzysowe, zmniejszeniu uzależnienia od pomocy publicznej oraz możliwościach szerszego oddziaływania na sprawy społeczne. Jest to również uzasadnione nikłym zaangażowaniem w finansowanie przedsiębiorstw społecznych przez banki czy fundusze pożyczkowe i poręczeniowe. Ponadto ograniczenie po 2020 roku możliwości pozyskiwania finansowania ze środków Unii Europejskich, od których w znacznej mierze uzależniona jest działalność wspomnianych instytucji finansowych wspierających omawiane jednostki, wpłynie na działalność samych przedsiębiorstw społecznych.

Priorytetem ustawodawcy powinno być tworzenie warunków korzystnych dla zróżnicowania źródeł finansowania działalności gospodarczej i lepszego wykorzystania innowacyjnych instrumentów wspierania przedsiębiorstw społecznych, przyczyniających się w konsekwencji do zwiększenia przepływu kapitału od inwestorów do projektów inwestycyjnych sektora podmiotów gospodarki społecznej. Należy przy tym zauważyć w szczególności, że zapisy projektu ustawy definiujące przedsiębiorstwo społeczne oraz zakres jego działalności gospodarczej nie odnoszą się do treści zawartych w rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady UE określających warunki działania i możliwości korzystania omawianych podmiotów z europejskich funduszy na rzecz przedsiębiorczości społecznej. Celem wskazanego wyżej dokumentu jest zwiększanie liczby społecznych podmiotów gospodarczych w Unii poprzez dokonywanie inwestycji w kwalifikowalne przedsiębiorstwa portfelowe skupiające się na osiągnięciu wymiernego i pozytywnego skutku społecznego za pośrednictwem kwalifikowanego funduszu na rzecz przedsiębiorczości społecznej, określanego w dokumencie jako przedsiębiorstwo zbiorowego inwestowania¹. Nieuwzględnienie zapisów uwzględniających treści rozporządzenia w ustawie może skutkować niemożnością korzystania niektórych przedsiębiorstw społecznych w Polsce z innowacyjnych instrumentów finansowych oferowanych przez wskazane fundusze.

Odnosząc powyższe uwagi do warunków koniecznych, w świetle omawianego projektu ustawy, do uzyskania statusu przedsiębiorstwa społecznego kontrowersje może wzbudzać na przykład relatywnie wąsko określony zakres prowadzenia przez nie działalności. Nieuwzględniona została między innymi działalność dotycząca ochrony środowiska o oddziaływaniu społecznym czy usługi związane z dostępnością mieszkań.

Ponadto, z punktu widzenia inwestycji kapitałowych, zwraca uwagę zapis dotyczący obowiązku przeznaczania 10% rocznego dochodu przedsiębiorstwa na wskazane w ustawie cele niezwiązane z działalnością przedsiębiorstwa

¹ Informacje na ten temat zamieszczone zostały w 4 rozdziale pracy.

społecznego, o których mowa w art. 5 ust. 1, na jego dalszy rozwój lub zasilenie majątku przeznaczanego na wykonywanie tej działalności. Z punktu widzenia potencjalnych inwestorów taki zapis może stanowić czynnik ograniczający ich skłonność do zaangażowania się kapitałowego w określone przedsięwzięcie. Podkreślenia wymaga przy tym fakt, że przedsiębiorstwa społeczne charakteryzują się z reguły niższą dochodowością w porównaniu do ich komercyjnych odpowiedników, bez względu na obszar ich gospodarowania.

W świetle wyżej poczynionych uwag przyjęcie zaprezentowanego projektu ustawy w obecnym kształcie rodzi obawę o usztywnienie pozycji przedsiębiorstw społecznych w stabilnej, lecz nadal słabej kondycji finansowej tych podmiotów w dłuższej perspektywie czasu. Nie zmienia to faktu, że wprowadzenie w życie zapisów projektu ustawy jest konieczne, tym bardziej że pojęcie przedsiębiorstwa społecznego zostało już przewidziane w większości strategii rozwoju kraju, przede wszystkim w Strategii rozwoju kraju 2007–2015, Strategii rozwoju kraju 2020, Długookresowej strategii rozwoju kraju – Polska 2030, Krajowej strategii rozwoju regionalnego 2010–2020: regiony, miasta, obszary wiejskie, Strategii zrównoważonego rozwoju wsi, rolnictwa i rybactwa na lata 2012–2020, Strategii innowacyjności i efektywności gospodarki „Dynamiczna Polska 2020”, Strategii rozwoju kapitału ludzkiego.

Strategia rozwoju kapitału społecznego do 2020 roku również zakłada wprowadzenie w życie omawianego wyżej projektu ustawy, z kolei w Strategii sprawne państwo 2020 wskazano, że stworzenie odpowiednich regulacji prawnych i przyjaznego otoczenia instytucjonalnego dla funkcjonowania podmiotów ekonomii społecznej warunkuje rozwój sektora usług przez nie świadczonych.

ZAKOŃCZENIE

Przedsiębiorstwa społeczne są podmiotami, których działalność jest ukierunkowana na poprawę jakości życia ludzi. Kierowane misją społeczną wykorzystują innowacyjne rozwiązania służące społecznemu i gospodarczemu rozwojowi. Zyski wygenerowane z działalności gospodarczej przeznaczają na rzecz określonej grupy społecznej w celu przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu.

Sposób działania przedsiębiorstw społecznych, jak wykazano, wynika z potrzeby szerszej ekonomizacji działalności społecznej, w tym organizacji pozarządowych. Zdobywanie środków finansowych łączy się z aktywnością społeczną i ekonomiczną. Istotą tego procesu jest budowanie stabilności ekonomicznej organizacji społecznych poprzez uniezależnienie się od opartego na dotacjach lub (i) filantropii finansowania. Zjawisko to uwidacznia się na całym świecie, stanowiąc istotny element ekonomii społecznej. W szerszym ujęciu decydują o tym kwestie odniesione do polityki społecznej państwa oraz ograniczonych możliwości finansowania działalności podmiotów tej polityki. Jest to również podyktowane zwiększającą się liczbą osób potrzebujących wsparcia, coraz liczniejszą grupą organizacji konkurujących o dofinansowanie swojej działalności.

Przedsiębiorstwa pozyskujące kapitał ze środków publicznych muszą się liczyć z konsekwencjami ograniczania pomocy publicznej z funduszy europejskich. Ponadto podmioty ekonomii społecznej ponoszą określone koszty funkcjonowania. Pojawia się zatem bezpośrednio związane z działalnością każdego podmiotu kryterium efektywności. Szczególnie ważny jest pod tym względem problem deficytu nie tylko potencjału materialnego w postaci aktywów trwałych i obrotowych, lecz także tzw. kompetencji miękkich. W konfrontacji ze zmieniającymi się uwarunkowaniami rynkowymi, wyrażonymi w innowacyjnych mechanizmach zarządczych, muszą one również mieć zastosowanie w działaniach społecznych. Nieuwzględnianie sygnałów rynkowych może prowadzić do niepożądanych konsekwencji zarówno w obszarze standingu finansowego, jak i kwestii skutecznego realizowania misji społecznej. Powyższe uwagi stanowiły inspirację do postawienia w rozprawie głównej hipotezy, zgodnie z którą ekonomizacja działalności społecznej kształtuje potencjał ekonomiczny przedsiębiorstw społecznych.

Prowadzenie działalności gospodarczej przez przedsiębiorstwa społeczne jest silnie uzależnione od źródeł finansowania, przede wszystkim własnych, pochodzących ze sprzedaży produktów lub świadczenia usług i składek członkowskich. Daje to możliwość pozyskania wyższych środków, zwiększa poziom wyposażenia majątkowego oraz ich zyskowność. Potwierdzona została zatem pierwsza z postawionych hipotez. Przeprowadzone badania pozwalają również stwierdzić, że między zarobkującymi i nieprowadzącymi działalności gospodarczej podmiotami ekonomii społecznej istnieją istotne różnice w zakresie postrzegania potencjału ekonomiczno-społecznego. Wyrażają się one między innymi w zdolności do konkutowania z innymi podmiotami, współpracy z jednostkami samorządowymi, w kompetencjach pracowników czy rozwiązywaniu ważnych problemów społecznych. Organizacje zarobkujące mają także większe szanse na uzyskanie zagranicznych środków publicznych i lepiej radzą sobie z ich pozyskiwaniem. Jednak prowadzenie działalności gospodarczej nie prowadzi do uniezależnienia się przedsiębiorstw społecznych od pomocy publicznej, która silnie ją determinuje. W związku z tym nie potwierdzono drugiej ze stawianych w pracy hipotez cząstkowych.

Mimo że przedsiębiorstwa społeczne wyraźnie korzystniej wypadają w porównaniu z organizacjami niezarobkującymi, dane empiryczne wskazują, że ich rzeczywista kondycja ekonomiczna, wyrażona m.in. w wysokości osiągniętych przychodów i poziomie wyposażenia majątkowego, w większości przypadków jest relatywnie niska. Finansowe otoczenie przedsiębiorstw społecznych powinno stymulować ich dążenia do rozwoju i efektywnych działań ukierunkowanych na problemy społeczne. Wystąpienie tendencji rozwojowych w omawianych jednostkach, ich pozycja w gospodarce kraju, przejawianie się idei i wartości społecznych wymaga partnerskich stosunków z podmiotami ich bliższego i dalszego otoczenia – przede wszystkim finansowego. Zasadne jest zatem wnioskowanie, że sens stymulującego oddziaływania rozwiązań dostarczających niezbędnego kapitału dla rozwoju przedsiębiorstw społecznych wiąże się głównie z potrzebą pozyskiwania kapitału wykraczającego poza pomoc publiczną. Niestety, bez względu na formy prawne przedsiębiorstw społecznych w Polsce ograniczony dostęp do finansowania ich rozwoju stanowi obecnie jeden z naglących i kluczowych problemów w tym sektorze. Kolejne programowania środków strukturalnych UE w latach 2004–2006 i 2007–2013 również nie przyczyniły się do rozwoju potencjału ekonomicznego przedsiębiorstw społecznych w Polsce. Przeprowadzone w pracy analizy wskazują, że przyczyny takiego stanu rzeczy łączą się przede wszystkim z kwestiami formalnymi ubiegania się o finansowanie, a także z brakiem kompetentnych osób odpowiedzialnych za przygotowanie projektów wsparcia finansowego oraz brakiem monitorowania programów europejskich. Jak zauważono, w obecnej perspektywie finansowej 2014–2020 sytuacja ta uległa znacznej poprawie. Przedsiębiorstwa społeczne

zostały uwzględnione w licznych dokumentach o charakterze wykonawczym, co daje im niewątpliwie duże szanse na pozyskiwanie środków na rozwój swojej działalności.

Przedsiębiorstw społecznych nie należy postrzegać jako alternatywnego sektora gospodarki, jest to sektor komplementarny z całą swoją odmiennością, autonomią oraz zdolnością do współzależności i współdziałania. Rosnąca rola omawianych podmiotów jest dostrzegalna w wielu krajach Europy i świata. Warunki prorozwojowe są generowane przez określone rozwiązania systemowe i pozasystemowe kształtujące szersze spektrum różnorodnych form i instrumentów kapitałowego zasilania. Kreują one swego rodzaju alternatywny, aczkolwiek wpisany w istniejący na rynku obieg tzw. „cierpliwego kapitału”. Tworzy go z jednej strony niewielki sektor bankowości etycznej, z drugiej zaś tworzą go inwestorzy indywidualni i instytucjonalni. Kierowani potrzebą pomagania innym, oczekując jednocześnie określonej społecznej i ekonomicznej stopy zwrotu, pozostając zarazem w cieniu tzw. wielkiego kapitału, wspierają oni idee społeczne poprzez inwestowanie środków finansowych i pozafinansowych w przedsiębiorstwa społeczne.

Na podstawie przeprowadzonych badań własnych wykazano, że potencjał ekonomiczny prywatnych i instytucjonalnych inwestorów w Europie i na świecie jest znaczny. Ich aktywność jest ukierunkowana na rozwój społecznych form gospodarowania znajdujących się na różnych etapach działalności poprzez szeroki wachlarz instrumentów finansowych. Polskie doświadczenia w tym zakresie są niestety znikome. W istniejących realiach gospodarowania i na załóżkowym etapie rozwoju innowacyjnych instrumentów finansowego wspierania przedsiębiorstw społecznych w Polsce, jak wykazano w pracy, konieczne jest uruchomienie systemowych rozwiązań motywujących tworzenie organizacji skupiających społecznych aniołów biznesu, funduszy *venture philanthropy* czy społecznych funduszy podwyższonego ryzyka. Zaniedbania w zakresie rozwoju tego rodzaju form kapitałowego wsparcia omawianych podmiotów mogą skutkować pozostawieniem ich na ograniczonym poziomie oddziaływania społecznego. Przykładem takich działań mogą być analizowane w książce emisje obligacji wpływu społecznego emitowane przez władze publiczne, rządowe i samorządowe, zachęcające w konsekwencji do tworzenia rynku społecznych inwestorów kapitałowych. W toku prowadzonych badań własnych wykazano ważne z punktu widzenia działalności przedsiębiorstw kierunki interwencji stanowiących przedmiot emisji obligacji wpływu społecznego (SIB). Dotyczą one przede wszystkim celów socjalnych i aktywizacyjnych. Te pierwsze skupiały największą jednostkową wartość kapitału. Poparte badaniem powyższe wnioski umożliwiło potwierdzenie trzeciej i czwartej z postawionych w książce hipotez cząstkowych. Odnoszą się one do stymulującej roli władz publicznych w aktywizacji prywatnego sektora inwestorów społecznych, który

kształtuje możliwości rozwojowe podmiotów społecznych. Badania potwierdziły również potrzebę wykształcenia nowego modelu wsparcia finansowego przedsiębiorstw społecznych, co zakłada ostatnia hipoteza cząstkowa.

W modelu tym dostęp do prywatnego kapitału z pewnością będzie zależeć od skali i zakresu oddziaływania społecznego badanych podmiotów. Przed silniejszymi kapitałowo przedsiębiorstwami społecznymi mogą się pojawić możliwości pozyskania kapitału poprzez emisję instrumentów finansowych. W tym kontekście rozważenia wymaga utworzenie platformy kapitałowej, za której pośrednictwem mogłyby być przeprowadzane transakcje kupna-sprzedaży społecznych obligacji korporacyjnych, akcji społecznych, tytułów udziałowych czy świadectw inwestycyjnych. Niewielkie, lokalnie funkcjonujące przedsiębiorstwa społeczne mogą mieć natomiast szansę większego dostępu do finansowania społecznościowego w formie crowdfundingu poprzez utworzenie platform crowdfundingowych dedykowanych omawianym jednostkom.

Obecne uwarunkowania ekonomiczne w Polsce dają podstawę do adaptowania sprawdzonych rozwiązań z innych krajów oraz zastosowania modeli finansowania przedsiębiorstw społecznych zaprezentowanych w książce. Tworzy ją przede wszystkim stale rozwijający się rynek finansowy oraz demokratyczne struktury państwa, któremu brakuje często kompetencji i środków finansowych w zaspokajaniu różnorodnych potrzeb społecznych. Rolą omawianych podmiotów jest zatem wypełnianie tej luki. Niestety, przedsiębiorstwa społeczne w Polsce napotykać szereg barier. Jedną z nich jest ograniczony dostęp do finansowania, przede wszystkim ze źródeł komercyjnych pochodzących od prywatnych i instytucjonalnych inwestorów. Brak dostępności kapitału ze strony sektora prywatnego jest podyktowany głównie obawą przed ryzykiem i niepewnością inwestowania w omawiane podmioty oraz względami świadomościowymi społeczeństwa w Polsce. Oczekuje ono bezpośredniej pomocy ze strony państwa, a zarazem zapewniania publicznego wsparcia przedsiębiorstwom społecznym. Nie oznacza to, że rola państwa w ich działalności nie jest ważna. Jak wykazano w pracy, oprócz sprzyjającego ustawodawstwa państwo i jego instytucje mogą generować warunki pobudzające tworzenie rynku inwestorów zaangażowanych w finansowanie sektora społecznych form gospodarowania, a zarazem budowanie odpowiedzialnego gospodarczo społeczeństwa obywatelskiego.

ANEKS

ANKIETA

Realizacja Projektu Systemowego pt. „Wsparcie inżynierii finansowej na rzecz rozwoju ekonomii społecznej” w Działaniu 1.4 PO KL 2007–2013 stan na 30.06.2016

W ramach realizacji projektu systemowego pn. „Wsparcie inżynierii finansowej na rzecz rozwoju ekonomii społecznej” w Działaniu 1.4 POKL 2007–2013, BGK pełni rolę beneficjenta systemowego/menedżera Funduszu Powierniczego. Projekt ma charakter pilotażowy i jest realizowany na podstawie Umowy o dofinansowanie zawartej w dniu 19 lipca 2012 r. pomiędzy Ministrem Pracy i Polityki Społecznej (obecnie Minister Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej) a Prezesem BGK. Pierwsza pożyczka została udzielona w dniu 28 marca 2013 r. Na mocy aneksu nr 3 z 23 grudnia 2015 r. pożyczki będą udzielane do końca 2016 r. W ramach tzw. pierwszego obrotu środkami na pożyczki dla PES przeznaczono 27,92 mln zł, a na kolejne obroty (środki pochodzące ze spłat wcześniej udzielonych pożyczek i z przychodów) 10,72 mln zł. Dodatkowo pośrednik finansowy (TISE S.A.) zrealizował 4 tysiące godzin usług doradczych dla 268 PES (każdemu pożyczkobiorcy przysługiwało do 30 godzin bezpłatnego, bezpośredniego doradztwa, które miało wpłynąć na efektywniejsze wykorzystanie pożyczki)

Przedsiębiorstwo społeczne	Liczba pożyczek/ beneficjentów (PS)	Wartość udzielonych pożyczek (zł)
Spółdzielnia socjalna		
Spółdzielnia pracy		
Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością/sp. akcyjna, klub sportowy – działające non for profit		
Spółdzielnia inwalidów i niewidomych		
Fundacje		
Stowarzyszenia		
Kościelna jednostka organizacyjna		
Suma		

Profil działalności przedsiębiorstwa	Liczba pożyczek/ beneficjentów (PS)	Wartość udzielonych pożyczek (PS)
Produkcja		
Usługi		
Handel		
Suma		

Okres działalności przedsiębiorstwa	Liczba pożyczek/ beneficjentów (PS)	Wartość udzielonych pożyczek (PS)
Nowopowstała		
Do 1 roku		
1–3 lat		
powyżej		
Suma		

Cel pożyczki	Liczba pożyczek/ beneficjentów (PS)	Wartość udzielonych pożyczek (PS)
Maszyny i urządzenie		
Nieruchomości		
Materiały eksploatacyjne		
Sprzęt komputerowy		
Wartości niematerialne		
Inne		
Suma		

Cel pożyczki	Liczba pożyczek/ beneficjentów (PS)	Wartość udzielonych pożyczek (PS)
Rozpoczęcie działalności		
Uruchomienie nowej produkcji		
Modernizacja istniejących obiektów		
Zakup maszyn, linii produkcyjnych		
Działalność innowacyjna		
Inne		
Suma		

Wielkość udzielonej pożyczki	Liczba pożyczek/ beneficjentów (PS)
0–25 tys.	
25 tys.–50 tys.	
50 tys.–75 tys.	
75 tys.–100 tys.	
Suma	

Województwo	Liczba pożyczek/ Pożyczkobiorców (PS)	Kwota środków (zł)	Liczba utworzonych miejsc pracy przez PS	
Dolnośląskie				
Kujawsko-pomorskie				
Lubelskie				
Lubuskie				
Łódzkie				
Małopolskie				
Mazowieckie				
Opolskie				
Podkarpackie				
Podlaskie				
Pomorskie				
Śląskie				
Świętokrzyskie				
Warmińsko-mazurskie				
Wielkopolskie				
Zachodniopomorskie				
Suma				

Rodzaj zabezpieczenia	Liczba beneficjentów (PS)
Osobiste	
– weksel	
– poręczenie osobiste	
– inne	
Rzeczowe	
– zastaw na maszynach	
– wpis hipotecznych	
Suma	

BIBLIOGRAFIA

- A Map of Social Enterprises and Their Eco-systems in Europe. Country Report*, 2014, Spain.
- A New Tool for Scaling Impact*, 2012, *How Social Impact Bonds Can Mobilize Private Capital to Advance Social Good*, Social Finance, Inc, Boston.
- Abascal, M., Alonso, T., Pacheco, L., 2015, *First Step Towards a Capital Market Union*, Regulation Flash, BBVA Research.
- Abu-Saifan, S., 2012, *Social Entrepreneurship*, Technology Innovation Management Review, no. 2.
- Acharya, V.V., Hasan, I., Saunders, A., 2006, *Should Banks Be Diversified? Evidence from Individual Bank Loan Portfolios*, The Journal of Business, no. 79.
- Act on Social Enterprises, 2003a, *Issued in Helsinki*, no. 1351.
- Act on Social Enterprises, 2003b, *Amendments*, no. 409.
- ACUMEN, 2015, <http://plusacumen.org/courses/socent101/> [dostęp: 8.10.2015].
- AFME, 2015, *Bridging the Growth Gap*, Association for Financial Markets in Europe (AFME) & The Boston Consulting Group.
- Ahner, D., Zourek, H., 2013, *Europejski kodeks dobrego postępowania w zakresie udzielania mikrokredytów*, http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/thefunds/doc/code_bonne_conduite_pl.pdf, [dostęp: 12.10.2015].
- AISBL, 2014, *Support Services to Foster the Crowdfunding Environment in Europe Focused on Web Entrepreneurs, Startup Europe Crowdfunding Network Final Report*, AISBL, Brussels.
- AKSES, 2015, <http://www.akses.crzl.gov.pl> [dostęp: 23.11.2015].
- Alamaa, Ch., 2014, *The State of Social Entrepreneurship in Sweden*, SEFORIS Country Report.
- Alford, S.H., Brown, L.D., Letts, C.W., 2004, *Social Entrepreneurship: Leadership that Facilitates Societal Transformation*, Working Paper, Center for Public Leadership, John F. Kennedy School of Government.
- Alford, S.H., Brown, L.D., Letts, C.W., 2004, *Social Entrepreneurship: Leadership that Facilitates Societal Transformation*, Working Paper, Center for Public Leadership, John F. Kennedy School of Government.
- Ali, S., 2015, *British Muslims in Numbers*, http://www.mcb.org.uk/wp-content/uploads/2015/02/MCBCCensusReport_2015.pdf [dostęp: 12.02.2015].
- Al-Kabir, M., 2010, *Istota działalności banków islamskich*, Bank i Kredyt, nr 6.
- Alsina, O., 2002, *La Banca Ética. Mucho Más que Dinero*, Icaria Milenrama, Barcelona.
- Alter, S.K., 2004, *Social Enterprise Typology*, Washington DC, Virtue Ventures LLC.
- Alter, S.K., 2006, *Social Enterprise Models and Their Mission and Money Relationships*, w: A. Nicholls, (Ed.), *Social Entrepreneurship: New Models of Sustainable Social Change*, Oxford University Press.

- Alvarez, C., Urbano, D., Coduras, A., Ruiz-Navarro, J., 2011, *Environmental Conditions and Entrepreneurial Activity: A Regional Comparison in Spain*, Journal of Small Business and Enterprise Development, no. 18(1).
- Ananda Ventures, 2015, <http://www.socialventurefund.com/en/#investment-criteria> [dostęp: 27.11.2015].
- Anderson, N., Brooke, M., Hume, M., Kürtösiova, M., 2015, *A European Capital Markets Union: Implications for Growth and Stability*, Bank of England Financial Stability Paper, no. 33.
- Andruszkiewicz, O., Bidet, E., Mickels, A., *A Map of Social Enterprises and Their Eco-Systems in Europe. Country Report: France*, European Commission, <http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=13024&langId=en> [dostęp: 10.08.2015].
- ARUN, 2015, <http://www.arunllc.jp/en/portfolio/evaluation/> [dostęp: 19.11.2015].
- ASANTE, 2015, <http://asantebikes.pl/#newsletter> [dostęp: 14.03.2015].
- Ashoka, 2013, http://www.ashoka.org/social_entrepreneur [dostęp: 12.12.2013].
- Ashoka, 2015, <http://www.ashoka.org/> [dostęp: 15.08.2015].
- Association for Finnish Work, 2015, <http://suomalainentyo.fi/en/about-us/articles-of-association/> [dostęp: 23.08.2015].
- Audretsch, D.B., Thurik, R., Verheul, I., Wennekers, A., 2002, *Entrepreneurship: Determinants and Policies in the New Economy*, Kluwer Academic Publisher.
- Augustowska, J., 2012, *Laboratorium Ekonomii Społecznej, czyli edukacja w działaniu – wizja przyszłości*, w: *Model działania wielosektorowej spółdzielni socjalnej*, Stowarzyszenie Centrum Wspierania Aktywności Lokalnej CAL w Warszawie, Słupno.
- Austin, J., Stevenson, H., Wei-Skillern, J., 2006, *Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different or Both?* Entrepreneurship: Theory & Practice, no. 1(30).
- Azemati, H., Belinsky, M., Gillette, R., Liebman, J., Sellman, A., Wyse, A., 2013, *Social Impact Bonds: Lessons Learned So Far*, Community Development Investment Review, no. 9(1).
- Backman, E. V., Smith, S. R., 2000, *Healthy Organizations, Unhealthy Communities?*, Nonprofit.
- Badanie ewaluacyjne, 2013, „Ocena wpływu PO FIO 2009-2013 na funkcjonowanie organizacji pozarządowych”.
- Baker, T., Gedjlovic, E., Lubatkin, M., 2005, *A Framework for Comparing Entrepreneurial Processes across Nations*, Journal of International Business Studies, no. 36.
- Balon, K., 2006, *Gospodarka społeczna w Niemczech-wybrane aspekty*, Ekonomia Społeczna Teksty, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Gospodarczych, Warszawa.
- Barbu, T., Vintilă, G., 2007, *The Emergence of Ethic Banks and Social Responsibility in Financing Local Development*, Theoretical and Applied Economics, <http://www.seerx.ist.psu.edu> [dostęp: 20.08.2015].
- Barendsen, L., Gardner, H., 2004, *Is the Social Entrepreneur a New Type of Leader*, Leader to Leader, no. 34.
- Barka, 2010, *Fundusz rozwoju przedsiębiorstw społecznych*, <http://www.wces.eu/wp-content/uploads/2015/03/Fundusz-Rozwoju-Przedsiębiorst-Społecznych.pdf> [dostęp: 18.10.2015].
- Bartkowiak, B., 2009, *Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe w finansowaniu małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa.

- Battle Anderson, B., Dees, J. G., 2006, *Rhetoric, Reality and Research: Building a Solid Foundation for the Practice of Social Entrepreneurship*, w: Nicholls, A. (Ed.), *Social Entrepreneurship, New Models of Sustainable Social Change*, Oxford University Press.
- Bavoso, V., 2015, *High Quality Securitisation and EU Capital Markets Union – Is it Possible?*, Journal of Financial Perspectives, Forthcoming.
- Becchetti, L., Borzaga, C., 2010, *Introduction*, w: Becchetti, L. Borzaga, C. (Ed.), *The Economics of Social Responsibility. The World of Social Enterprises*, Abingdon, Routledge.
- Becchetti, L., Bruni, L., Zamagni, S., 2011, *Microeconomia: Scelte, Relazioni, Economia Civile*, Bologna, il Mulino.
- Becchetti, L., Pelloni, A., Rossetti, F., 2008, *Relational Goods*, Sociability and Happiness, no. 61, Kyklos.
- Belka, M., 1991, *W kierunku liberalnego pragmatyzmu*, Życie Gospodarcze, nr 22.
- Belka, M., 2014, *Fundusze unijne dla Polski nie skończą się po 2020 r.*, <http://www.farmer.pl/finanse/dotacje-i-doplaty/belka-fundusze-unijne-dla-polski-nie-skoncza-sie-po-2020-r,49983.html> [dostęp: 26.06.2015].
- Benedikter, R., 2011, *Social Banking and Social Finance*, Springer.
- Benedykt XVI, 2009, *Encyklika Caritas in Veritate*, Wydawnictwo M, Warszawa.
- Bengo, I., Calderini, M., 2016, *New Development: Are Social Impact Bonds (SIBs) Viable in Italy?*, A New Roadmap, Public Money & Management, no. 36(4).
- Ben-Ner, A., 2002, *The Shifting Boundaries of the Mixed Economy and the Future of the Nonprofit Sector*, Annals of Public and Cooperative Economics, no. 73.
- Bergstrand, B. O., 2015, *Social Enterprise Sector Snapshot Around The Baltic Sea*, Stakeholders Education Impact Analysis, <http://kooperationen.dk/media/114998/social-enterprise-sector-snapshot-around-the-baltic-sea-stakeholders-education-impact-analysis.pdf> [dostęp: 10.08.2015].
- BGK, 2015, *Podsumowanie realizacji Projektu Systemowego pn. Wsparcie inżynierii finansowej na rzecz rozwoju ekonomii społecznej w ramach Działania 1.4. POKL*, <http://www.bgk.pl/przedsiębiorstwa/finansowanie-podmiotow-ekonomii-spolesznej> [dostęp: 14.05.2015].
- Białas, T., 2006, *Profesjonalizacja zarządzania organizacjami obywatelskimi*, Współczesne Zarządzanie, nr 4.
- Bielawska A., 2008, *Sekurytyzacja jako technika refinansowania przedsiębiorstw*, Zeszyty Naukowe Wydziału Nauk Ekonomicznych Politechniki Koszalińskiej, nr 12.
- Bielawska, A. (red.), 2005, *Wyjaśnienie trudności nowo powstających przedsiębiorstw w dostępie do kredytów jako przejaw realizacji teorii asymetrii informacji*, w: *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, Szczecin.
- Bielawska, A., 2007a, *Kapitał mezzanine jako alternatywne metody finansowania*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 451.
- Bielawska, A., 2007b, *Finansowanie procesu powstawania oraz rozwoju mikroprzedsiębiorstw oraz małych przedsiębiorstw*, w: Łuczka, T. (red.), *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Szkice o współczesnej przedsiębiorczości*, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań.

- Bielawska, A., 2011, *Zmiany pokoleniowe w przedsiębiorstwach*, Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw Mikrofirma, nr 638(63), Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Bielawska, A., 2015, *Ryzyko w mikro i małych przedsiębiorstwach – między szansą a zagrożeniem*, Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw Mikrofirma, nr 848(116), Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Big Issue Invest, 2015, <http://bigissueinvest.com/funds/social-enterprise/> [dostęp: 9.10.2015].
- Big Lottery Fund, Clearly So, NPC, 2012, *Investment Readiness in the UK*, <http://www.biglotteryfund.org.uk> [dostęp: 10.07.2015].
- Big Social Capital, 2013, *Social Investment Compendium Portfolio of Research and Intelligence on the Social Investment Market*, https://www.bigsocietycapital.com/sites/default/files/pdf/Social%20Investment%20Market%20Compendium%20Oct%202013%20small_0.pdf [dostęp: 10.08.2015].
- Big Society Capital, 2013, *Social Investment Compendium Portfolio of research and intelligence on the social investment market*, https://www.bigsocietycapital.com/sites/default/files/pdf/Social%20Investment%20Market%20Compendium%20Oct%202013%20small_0.pdf.
- Billis, D., 2010, *Hybrid Organizations and the Third Sector*, Basingstoke, Palgrave Macmillan.
- Birch, K., Whittam, G., 2008, *The Third Sector and the Regional Development of Social Capital*, *Regional Studies*, no. 42(3).
- Birchall, D. W., Chanaron, J. J., Soderquist, K., 1996, *Managing Innovation in SMEs: a Comparison of Companies in the UK, France and Portugal*, *International Journal of Technology Management*, no. 12(3).
- Blicharz, J., 2012, *Administracja publiczna i społeczeństwo obywatelskie w państwie prawa*, *Prace Naukowe Wydziału Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego*, nr 13, Wydawnictwo Prawnicza i Ekonomiczna Biblioteka Cyfrowa, Wrocław.
- Bogacz-Wojtanowska, E., 2006, *Zarządzanie organizacjami pozarządowymi na przykładzie stowarzyszeń krakowskich*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- Bogacz-Wojtanowska, E., 2007, *Przedsiębiorstwa ekonomii społecznej i ich wpływ na gospodarkę lokalną*, w: Strahl, D. (red.), *Gospodarka lokalna i regionalna w teorii i praktyce*, *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu*, nr 1161, Wrocław.
- Bogacz-Wojtanowska, E., 2008, *Funkcjonowanie przedsiębiorstwa społecznego w otoczeniu*, *Ekonomia Społeczna*, nr 2, Kraków.
- Bogacz-Wojtanowska, E., Przybysz, I., Ledzion, M., 2014, *Sukces trwałości ekonomii społeczne w warunkach polskich*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Bohdziewicz-Lulewicz, M., Szczucka, A., Krupnik, S., 2013, *Regionalny plan rozwoju ekonomii społecznej w województwie małopolskim na lata 2013–2020*, <http://www.malopolskie.pl/Pliki/2013/Regionalny%20Plan%20na%20www.pdf> [dostęp: 17.01.2015].

- Bolechów, B., 2010, *Terroryzm, Aktorzy, Statyści, Widownie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Bölke, R., 2008, *Warunki rozwoju ekonomii społecznej w Niemczech*, Wydawnictwo DnBNord, Warszawa.
- Bollecker, G., Nobre, T., 2010, *L'évolution des Paradoxes Organisationnels: Le Cas D'une Organisation de Service Public Évoluant Vers le Modèle Marchand*, 19e Conférence AIMS, Luxembourg.
- Boone, T., 2000, *Exploring the Link between Product and Process Innovation in Services in New Service Development*, w: Fitzsimmons, J.A., Fitzsimmons, M.J. (Eds.), *New Service Development: Creating Memorable Experiences*, Sage Publications, S. Laforet, Journal of World Business, no. 48 (2013), London.
- Borzaga, C., Defourny, J. 2001, *Conclusions: Social Enterprises in Europe: A Diversity of Initiatives and Prospects*, w: Borzaga, C., Defourny, J. (Eds.), *The Emergence of Social Enterprise* (s. 350–370), New York: Routledge, London.
- Borzaga, C., Galera, G., 2005, *The Concept and Practice of Social Enterprise*, International Review of Social Research, no. 2, vol. 2.
- Borzaga, C., Galera, G., 2012, *The Concept and Practice of Social Enterprise. Lessons from the Italian Experience*, Int. Rev. Soc. Res., 2 (2).
- Borzaga, C., Santuari, A., 2005, *Przedsiębiorstwa społeczne we Włoszech. Doświadczenia spółdzielni społecznych*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa.
- Boschee, J., 1998, *Merging Mission and Money: A Board Member's Guide to Social Entrepreneurship*, <http://www.socialenterpriseCanada.ca/en/learn/nav/resourcelibrary.html?page=resourceDe>.
- Bourkhis, K., Nabi, M.S., 2013, *Islamic and Conventional Banks' Soundness During the 2007–2008 Financial Crisis*, Review of Financial Economics, no. 22.
- Boyd, B., Henning, N., Reyna, E., Wang, D.E., Welch, M.D., 2009, *Hybrid Organizations: New Business Models for Environmental Leadership*, Sheffield, Greenleaf.
- Brandsen, T., 2008, *The Third Sector and Delivery of Public Services: An Evaluation of Different Metatheoretical Perspectives*, w: Osborne, S.P. (Ed.), *The Third Sector in Europe, Prospects and Challenges*, Routledge, New York.
- Brandsen, T., van de Donk, W., Putters, K., 2005, *Griffins or Chameleons? Hybridity as a Permanent and Inevitable Characteristic of the Third Sector*, International Journal of Public Administration, no. 28(9-10).
- Brandstetter, L., Lehner, O.M., 2014, *Impact Investment Portfolios: Including Social Risks and Returns*, ACRN Oxford Publishing House, Oxford UK.
- Bridge, S., Murtagh, B., O'Neill, K., 2009, *Understanding the Social Economy and the Third Sector*, Palgrave Macmillan, Houndmills-London.
- Brinkerhoff, D.W., Brinkerhoff, J.M., 2004, *Partnerships between International Donors and Non-Governmental Development Organizations: Opportunities and Constraints*, International Review of Administrative Sciences, no. 70.
- Brodziński, M.G., 2005, *Spółdzielczość obsługująca wieś i rolnictwo w okresie przekształceń ustrojowych*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej, Warszawa.
- Browar Spółdzielczy, 2015, <http://browarspoldzielczy> [dostęp: 7.03.2015].

- Brown, A., Norman, W., 2011, *Lighting the Touch-Paper: Growing the Social Investment Market in England*, Boston Consulting Group & the Young Foundation, Report commissioned by Big Society Capital.
- Brown, M., 2015, *A European Capital Markets Union, What? Why? How?*, https://www.mayerbrown.com/files/Publication/d954f4d9-3c54-4427-9e5a-afd0e248733b/Presentation/PublicationAttachment/07ce7441-3292-424b-8a79-bce785496048/a_european_capital_markets_union_update_mar15.pdf, p.5 [dostęp: 27.02.2015].
- Brozek, K.O., 2009, *Exploring the Continuum of Social and Financial Returns: When Does a Nonprofit Become a Social Enterprise?*, Community Development Investment Review, no. 5(2).
- Bruni, L., 2010, *L'ethos del mercato. Un'introduzione ai Fondamenti Antropologici e Relazionali Dell'Economia*, Milan, Mondadori.
- Bruni, L., Zamagni, S., 2007, *Civil Economy: Efficiency, Equity, Public Happiness*, Bern, Peter Lang.
- Brzeziński, M. (red.), 2001, *Zarządzanie innowacjami technicznymi i organizacyjnymi*, Difin, Warszawa.
- Brzozowska, K., 2008, *Business Angels na rynku kapitałowym. Motywacje, inwestowanie, efekty*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa.
- Bugg-Levine, A., Emerson, J., 2011, *Impact Investing: Transforming How We Make Money While Making a Difference*, Jossey-Bass (Wiley), San Francisco.
- Bugg-Levine, A., Kogut, B., Kulatilaka, N., 2012, *A New Approach to Funding Social Enterprises*, Harvard Business Review, no. 90(1/2).
- Burkett, E., 2011, *A Crowdfunding Exemption? Online Investment Crowdfunding and U.S. Securities Regulation*, Transactions: The Tennessee Journal of Business Law, no. 1(13).
- Butler, D., Bloom, D., Rudd, T., 2013, *Using Social Impact Bonds to Spur Innovation, Knowledge-Building, and Accountability*, Community Development Investment Review, CA, Federal Reserve Bank of San Francisco, San Francisco.
- Buttle, M., 2008, *Diverse Economies and the Negotiations and Practices of Ethical Finance: The Case of Charity Bank*, Environment and Planning, no. 40.
- Cabinet Office, 2013, *Social Enterprise: Market Trends, Based upon the BIS Small Business Survey 2012*, BMG Research.
- Cabinet Office, 2014, *Growing the Social Investment Market: 2014 Progress Update*, http://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/321483/2014_Social_Investment_Strategy.pdf [dostęp: 10.08.2015].
- Cabinet Office, 2016, *Social Enterprise: Market Trends, Based Upon The BIS Small Business Survey 2014*, BMG Research.
- Çalışkan, K., Callon, M., 2009, *Economization, part 1: Shifting Attention from the Economy Towards Processes of Economization*, Economy and Society, no. 38(3).
- Calvert Group, 2015, <http://www.calvertfoundation.org/storage/documents/CI-Note-presentation.pdf> [dostęp: 9.10.2015].
- Campbell, S., 1997, *Social entrepreneurship: How to Develop New Social-Purpose Business Ventures*, Health Care Strategic, Management, no. 16(5).
- Canadian Task Force on Social Finance, 2010, *Mobilizing Private Capital for Public Good*, Canadian Social Innovation Generation, Canada.

- Carney, M., Gedajlovic, E., 2002, *The Co-Evolution of Institutional Environments and Organizational Strategies: The Rise of Family Business Groups in The ASEAN region*, *Organization Studies*, no. 23(1).
- Carrington D., 2003, *Venture Philanthropy: A New Concept, or An Old Idea Re-Wrapped?*, Speech Delivered at the Association of Charitable Foundations, Annual Conference, Nottingham, UK.
- Carroll, D.A., Stater, K.J., 2009, *Revenue Diversification in Nonprofit Organizations: Does It Lead to Financial Stability?*, *Journal of Public Administration Research and Theory*, no. 19(4).
- CDVCA Central Fund, 2015, <http://cdvca.org/cdvc-fund-database/central-fund/> [dostęp: 9.10.2015].
- Center for American Progress, 2011, <http://dasycenter.org/social-impact-bonds-a-promising-new-financing-model-to-accelerate-social-innovation-and-improve-government-performance/> [dostęp: 15.08.2015].
- Centre for Social Impact Bond, 2013, *New South Wales Government: Children in Out-of-Home Care*, Cabinet Office, Centre of Social Impact Bond, London.
- Chell, E., Nicolopoulou, K., Karatas-Özkan, M., 2010, *Social Entrepreneurship and Enterprise. International and Innovation Perspectives*, *Entrepreneurship and Regional Development*, no. 22(6).
- City Light Capital, 2015, <http://www.citylightcap.com/portfolio/#sidebar-safety> [dostęp: 9.10.2015].
- ClearlySo, 2014, <http://www.clearlyso.com/services/businesses/> [dostęp: 13.09.2014].
- Conner, K.R., Prahalad, C.K., 1996, *A Resource-Based Theory of the Firm: Knowledge Versus Opportunism*, *Organization Science*, no. 7.
- Cooper, R.G., 1999, *The Invisible Success Factors in Product Innovation*, *Journal of Product Innovation Management*, no.16(2).
- Cornée, S., Szafarz, A., 2013, *Vive la Différence: Social Banks and Reciprocity in the Credit Market*, *Journal of Business Ethics*, no. 125.
- Cornwall, J., 1998, *The Entrepreneur as Building Block for Community*, *Journal of Developmental Entrepreneurship*, no. 3(2).
- Cowton, C., Thompson, P., 1999, *Ethical Bank: Progress and Prospects*, *Financial Times Business*, London.
- Crowdfunding Industry Report, 2015, Crowdfunding.org.
- Cuadrado-Roura, J.R., Garcia-Tabuenca, A., 2008, *Innovative and Creative Entrepreneurship in Spain*, Instituto Universitario de Análisis Económico (IAES), Madrid.
- Cymanow, P., 2010, *Społeczne i ekonomiczne konsekwencje migracji zewnętrznych mieszkańców obszarów wiejskich*, w: *Problemy Rolnictwa Światowego*, Zeszyty Naukowe SGGW, nr 1, t. 10(25).
- Czternasty, W., 2013, *Determinanty rozwoju spółdzielczości w różnych warunkach ekonomiczno-społecznych*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.
- Czternasty, W., Mikołajczak, P., 2008, *Niekonwencjonalne fundusze kapitałowe w pobudzaniu rozwoju małych innowacyjnych firm*, w: Stankiewicz, J. (red.), *Wiedza, innowacyjność, zmiana*, Wydawnictwo Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra.

- Czubak, K., 2014, *Modele crowdfundingu*, <http://akademiacrowdfundingu.pl/modele-crowdfundingu/>, Crowdfunding.org, Crowdfunding Industry Report [dostęp: 10.07.2015].
- Ćwiklicki, M., Foltyn, Ł., Frączek, M., Gałęcki, A., Guz, H., Kafel, T., 2011, *AKSES. Koncepcja systemu akredytacji i standardów działania instytucji wsparcia ekonomii społecznej*, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Daha, N.M., Doh, J.P., Oetzel, J., Yaziji, M., 2010, *Corporate-NGO Collaboration: Cocreating New Business Models for Developing Markets*, Long Range Planning, no. 43.
- Dalej Razem, 2015, <http://firma.dalejrazem.pl> [dostęp: 15.09.2015].
- Damanpour, F., Schneider, M., 2008, *Characteristics of Innovation and Innovation Adoption in Public Organizations: Assessing the Role of Managers*, Journal of Public Administrations Research and Theory, no. 3, vol. 19.
- Damanpour, F., Walker, R.M., Avellandela, C.N., 2009, *Effects of Innovation Types and Organizational Performance: A Longitudinal Study of Service Organizations*, Journal of Management Studies, no. 4, vol. 46.
- Daniele, D., 2007, *Uwarunkowania prawne przedsiębiorstw społecznych: przykłady z kilku krajów europejskich*, *Ekonomia Społeczna* Teksty, nr 8.
- Daniele, D., Johnson, T., Zandonai, F., 2009, *Networks as Support Structure for Social Enterprise*, OECD, http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oced/employment/the-changing-boundaries-of-social-enterprises/networks-as-support-structures-for-social-enterprises_9789264055513-5-en#page1 [dostęp: 2.04.2015].
- Darewicz, D., 2000, *Możliwości funkcjonowania spółdzielni w Polsce*, Zeszyty Naukowe Kolegium Zarządzania i Finansów Szkoły Głównej Handlowej, nr 11.
- Dart, R., 2004, *The Legitimacy of Social Enterprise*, Nonprofit Management and Leadership, no. 14(4).
- Davies, H., 2016, <http://project-syndicate.pl/artukul/czy-unia-rynek%C3%B3w-kapita%C5%82owych-jedynie-slogan,1489.html> [dostęp: 23.02.2014].
- Davis, P., 1988, *The Problem of Co-operative Management*, Review International Co-operation, no. 2, vol. 81.
- Davister, C., Defourny, J., Gregoire, O., 2008, *Przedsiębiorstwa społeczne integracji zawodowej WISE w Unii Europejskiej: przegląd kategorii*, w: Wygański, J. (red.), *Antologia tekstów kluczowych-przedsiębiorstwo społeczne*, Wydawnictwo FISE, Warszawa.
- Dees, J.G., 1994, *Social Enterprise: Private Initiatives for the Common Good*, Harvard Business School Note. Cambridge, MA, Harvard Business School Press.
- Dees, J.G., 1996, *Social Enterprise Spectrum: Philanthropy to Commerce*, Harvard Business School Note, Cambridge, MA, Harvard Business School Press.
- Dees, J.G., 1998, *Enterprising Nonprofits*, Harvard Business Review, January-February.
- Defourny, J., 2005, *Przedsiębiorstwo społeczne w poszerzonej Europie: koncepcja i rzeczywistość*, w: *Ekonomia Społeczna* Kraków 2004, Związek Lustracyjny Spółdzielni Pracy, Ministerstwo Polityki Społecznej, Warszawa.
- Defourny, J., Nyssens, M., 2008, *Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments*, Social Enterprise Journal, no. 3, vol. 4.

- Defourny, J., Nyssens, M., 2010, *Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences*, Journal of Social Entrepreneurship, vol. 1(1).
- Defourny, J., Nyssens, M., 2012, *Social Cooperatives, When Social Enterprise meets the Cooperative Tradition*, Journal of Entrepreneurial and Organizational Diversity, no. 2, vol. 2.
- Del Giudice, A., 2015, *I Social Impact Bond*, Milano, Franco Angeli.
- Departament Pożytku Publicznego Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej, 2014, <http://www.pozYTEK.gov.pl/FIO,379.html> [dostęp: 29.12.2014].
- Department for Business, 2011, *A Guide to Legal Forms for Social Enterprise*, Innovation and Skills, London.
- Development Impact Bond Working Group, 2013, *Investing in Social Outcomes: Development Impact Bond*, The Report of the Development Impact Bond Working Group., http://www.cgdev.org/sites/default/files/investing-in-social_outcomesdevelopment-impact-bonds.pdf [dostęp: 10.08.2014].
- Disley, E., Rubin, J., Scraggs, E., Burrowes, N., Culley, D., 2011, *Lessons Learned from the Planning and Early Implementation of the Social Impact Bond at HMP Peterborough*, Ministry of Justice, Research Series 5/11, http://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/technical_reports/2009/RAND_TR753.pdf [dostęp: 28.07.2015].
- Dobrowolska, M., 2001, *Sektor publiczny we współczesnej gospodarce rynkowej*, w: Hausner, J. (red.), *Studia z zakresu zarządzania publicznego*, Kraków.
- Domagalska-Grędyś, M., 2012, *Rozwój gospodarstw rolnych poprzez działania grupowe producentów*, Uniwersytet Rolniczy im. Hugo Kołłątaja w Krakowie, Kraków.
- Drabowski, E., 1987, *Wpływ pieniądza na gospodarkę w teoriach keynesizmu i monetaryzmu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Draghi, M., 2014, *Keynote Speech at the Eurofi Financial Forum in Milan*, European Central Bank, September 11.
- Duch-Krzyszczek, D., 2009, *Starzenie się ludności – wyzwania XXI wieku*, w: Szukalski, P. (red.), *Przygotowanie do starości. Polacy wobec starzenia się*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Duraj, J., 2008, *Miejsce i rola spółdzielni socjalnej w rozwoju społecznym*, w: Partycki, S. (red.), *Kultura a rynek*, t. II, Wydawnictwo KUL, Lublin.
- Duraj, J., 2009, *Przedsiębiorstwa i instytucje przedsiębiorczości społecznej*, Humanizacja pracy, nr 3–4.
- Duraj, J., 2010, *Social Cooperatives' Ways of Operation Activity in Poland – Some Features of Theory and Practice*, w: Duraj, J., Walczak-Duraj, D. (red.), *Socio-economic Aspects of Small and Medium-sized Enterprises' Activities*, Comparative Economic Research, Central and Eastern Europe: Special Edition, no. 5, vol. 13.
- Duraj, J., 2011a, *Kształtowanie wartości przedsiębiorstwa społecznego*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 686, *Finanse, Rynki finansowe, Ubezpieczenia*, nr 47, Szczecin.
- Duraj, J., 2011b, *Nie wszystkie zyski przedsiębiorstwa społecznego mogą być równe*, Acta Universitatis Lodzinsis, Folia Oeconomica, nr 256.
- Duraj, J., 2011c, *Kształtowanie wartości przedsiębiorstwa społecznego*, w: Urbańczyk, E. (red.), *Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 686, *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, nr 47, Szczecin.

- Duraj, J., 2012, *Przesłanki powstania spółdzielni socjalnych w polsce i zróżnicowanie przedmiotu ich działania*, Acta Universitatis Lodziensis, Folia Oeconomica, nr 272.
- Durka, W., 2014, *Struktury – Kapitał społeczny – Intreresariusze. Badania nad zbiorowościami terytorialnymi na Pomorzu Zachodnim*, Przegląd Zachodniopomorski, Rocznik XXX (LVIII), Zeszyt 4, Studia i Rozprawy, Szczecin.
- Dyka, S., Grzegorzewski, P., 2000, *Zarządzanie spółdzielnią*, Difin, Warszawa.
- Dziawgo, D., Dziawgo, L., 2014a, *Bankowość wobec kluczowych wyzwań ekonomiczno-cywilizacyjnych. Ochrona środowiska naturalnego w działalności bankowej*, w: Flejterski, S., Gospodarowicz, A. (red.), *Banki w społecznej gospodarce rynkowej w świetle doświadczeń z kryzysu i stanu rozwoju rynku finansowego*, Związek Banków Polskich, Warszawa.
- Dziawgo, D., Dziawgo, L., 2014b, *Spoleczna ewolucja rynku finansowego. CSR i IR – wybrane aspekty*, Nauki o Finansach, Financial Sciences, nr 1(18).
- Dziawgo, L., 2010, *Zielony rynek finansowy. Ekologiczna ewolucja rynku finansowego*, Wydawnictwo Naukowe PWE, Warszawa.
- Dziawgo, L., 2011, *Współczesny Biznes Bankowy – Patologiczne otoczenie „Ekonomia polityczna” oraz ład monetarno-instytucjonalny rynku finansowego jako zagrożenie dla bankowości*, Bezpieczny Bank, nr 3(45).
- Dziuba, D.T., 2012, *Rozwój systemów crowdfundingu-modele, oczekiwania i uwarunkowania*, Problemy Zarządzania, nr 3(38), vol. 10.
- Dziubińska-Michalewicz, M., 2003, *Przedsiębiorstwa społeczne jako jedna z form zatrudnienia socjalnego. Doświadczenia wybranych krajów-Włoch, Finlandii, Francji*, Kancelaria Sejmu Biuro Studiów i Ekspertyz, Wydział analiz Ekonomicznych i Społecznych, nr 956, Warszawa.
- Echoing Green, 2015, <http://www.echoinggreen.org/fellowship/apply> [dostęp: 13.10.2015].
- Ederly, Y., 2006, *Ethical Developments in Finance: Implications for Charities and Social Enterprise*, Social Enterprise Journal, no. 2(1).
- Edwards, M., 2008, *Just Another Emperor? The Myths and Realities of Philanthrocapitalism*. New York: Demos and the Young Foundation, Available from <http://www.justanotheremperor.org/>.
- Edwards, T., Delbridge, R., Munday, M., 2005, *Understanding Innovation in Small and Medium – Sized Enterprises: A Process Manifest*, Technovation, no. 25.
- Eichner, M., Bańczyk, P., 2011, *Czar partnerstw. Tworzenie partnerstw i zarządzanie nimi*, Wydawnictwo Dom Współpracy Polsko-Niemieckiej, Gliwice.
- Eikenberry, A.M., 2009, *Refusing the Market: A Democratic Discourse for Voluntary and Nonprofit Organizations*, Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly, no. 38.
- Eikenberry, A.M., Kluver J.D., 2004, *The Marketization of the Nonprofit Sector: Civil Society at Risk?*, Public Administration Review, no. 64.
- Enjolras, B., 2002, *The Commercialization of Voluntary Sport Organizations in Norway*, Nonprofit and voluntary sector quarterly, no. 31(3).
- EOG, 2015, <http://www.eog.gov.pl/strony/dowiedz-sie-wiecej-o-funduszach/poznaj-zasady-dzialania-funduszy/obszary-wsparcia/> [dostęp: 30.09.2015].
- ES Fundusz, 2015, http://esfundusz.pl/?page_id=8 [dostęp: 19.10.2015].

- Esping-Andersen, G., 1990, *Three Worlds of Welfare Capitalism*, Princeton University Press.
- Ethex, 2015, http://www.ethex.org.uk/help--guidance_20.html [dostęp: 13.09.2015].
- Etzioni, A., 1964, *Modern Organizations*, Prentice-Hall, New York.
- Etzioni, A., 1997, *The New Golden Rule. Community and Morality in a Democratic Society*, New York.
- EU, 2012, Single Market Act II, Together for New Growth, COM 573 final, Brussels.
- European Commission, 2014, *The Juncker Commission: A Strong and Experienced Team Standing for Change*, IP/14/984, 10 September.
- European Commission, 2014a, *A Map of Social Enterprises and Their Eco-Systems in Europe. Country Report: Finland*.
- European Commission, 2014b, *A Map of Social Enterprises and Their Eco-Systems in Europe. Country Report: United Kingdom*, file:///C:/Users/Pawe%C5%82%20Miko%C5%82ajczak/Downloads/SE%20Mapping_Country%20Report%20UK%20(1).pdf [dostęp: 10.08.2015].
- European Commission, 2014c, *A map of Social Enterprises and Their Eco-Systems in Europe, Country Report: Finland*, European Union.
- European Commission, 2015, *Building a Capital Markets Union*, Green Paper, no. 52015DC0063, http://eur-lex.europa.eu/legal_content/EN/TXT/?uri=CELEX:52015DC0063 [dostęp: 27.02.2015].
- European Commission, 2015a, *Capital Markets Union: An Action Plan to Boost Business Funding and Investment Financing*, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-5731_en.htm?locale=en [dostęp: 12.06.2015].
- European Federation of Ethical and Alternative Banks and Financiers, 2015, *What Really Differentiates Ethical Banks from Modern Banks?*, <http://www.ethicalbankingeurope.com/febea/legal/febea> [dostęp: 22.10.2015].
- European Financial Kongres, 2015, *Stanowisko Europejskiego Kongresu Finansowego opracowane we współpracy z Komitetem Nauk o Finansach Polskiej Akademii Nauk dotyczące koncepcji Unii Rynków Kapitałowych przedstawionej przez Komisję Europejską w materiale konsultacyjnym*, Building a Capital Markets Union, Green Paper.
- Europejski Fundusz, 2015, <http://ec.europa.eu/esf/main.jsp?catId=62&langId=pl> [dostęp: 10.01.2015].
- Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny, 2015, *Komunikat w sprawie budowania ekosystemu finansowego dla przedsiębiorstw społecznych*, http://eur-lex.europa.eu/legal_content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:52015AE3146&from=PL [dostęp: 22.08.2015].
- Europejski standard dot. mierzenia oddziaływania/impactu społecznego*, 2012, <http://www.forumdarczynow.pl/docs/download/evpa.pdf> [dostęp: 22.09.2015].
- EVPA, 2012, *European Venture Philanthropy and Social Investment 2011/2012, The EVPA Survey* Venture Philanthropy Association.
- EVPA, 2013, *European Venture Philanthropy and Social Investment 2012/2013, The EVPA Survey* Venture Philanthropy Association.
- EVPA, 2014, *European Venture Philanthropy and Social Investment 2013/2014, The EVPA Survey* Venture Philanthropy Association.

- EVPA, 2015, *A Practical Guide to Measuring and Managing Impact*, European Venture Philanthropy Association.
- FADO, 2015, <http://www.spoldzielniafado.pl> [dostęp: 7.03.2015].
- FAJNA, 2015, <http://www.fajna.eu> [dostęp: 7.03.2015].
- Fauer, J., 2012, *The social economy: Preparing the Ground for Innovative Responses to Current Challenges*, Host Country Paper, Peer Review on Social Economy, France, <http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=9637&langId=en> [dostęp: 9.02.2015].
- Ferran, E., 2011, *Understanding the New Institutional Architecture of EU Financial Market Supervision*, University of Cambridge, Legal Studies Research Paper Series, no. 29.
- Fessmann, M., 2013, *Ethisch-Ökologisches Banking vor dem Hintergrund der Jüngsten Finanzkrise*, Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung, Quarterly Journal of Economic Research, no. 82.
- FIO, 2013, *Program Funduszu Inicjatyw Obywatelskich na lata 2014–2020*, Załącznik do Uchwały nr 209/2013 Rady Ministrów z dnia 27 listopada 2013 roku.
- Fitzgerald, J.L., 2013, *Social Impact Bonds and Their Application to Preventive Health*, Australian Health Review, no. 37(2).
- Flejterski, S., 2010, *W poszukiwaniu nowego paradygmatu zarządzania przedsiębiorstwami bankowymi*, w: Rogoziński, K., Panasiuk, A. (red.), *Zarządzanie organizacjami usługowymi*, Zeszyty Naukowe, nr 145, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Flejterski, S., 2011, *Banki jako współsprawcy, współofiary i współbeneficjenci globalnego kryzysu finansowego*. w: Bednarczyk, J.L., Przybylska-Kapuścińska, W. (red.), *Od kryzysu do ożywienia. Dylematy współczesnej polityki finansowej*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa.
- Flejterski, S., 2012, *Niestabilne equilibrium – w poszukiwaniu nowego paradygmatu w bankowości*, w: Pyka, I., Cichorska, J. (red.), *Finanse w niestabilnym otoczeniu – dylematy i wyzwania. Bankowość*, Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
- Flejterski, S., Bartkowiak, B., Pluskota, P., 2005, *Instytucje i usługi poręczeniowe na rynku finansowym*, Difin, Warszawa.
- Flejterski, S., Bartkowiak, B., Pluskota, P., 2006, *Fundusze i usługi pożyczkowe dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa.
- Flejterski, S., Bielawska, A., Lubińska, T., Świecka B., 2012, *Stabilność rynkowego i publicznego systemu finansowego w erze niestabilności*, w: Alińska, A. (red.), *Eseje o stabilności finansowej*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa.
- Flejsterski, S., Brzozowska, K., 2010, *Anioły biznesu w krajach Unii Europejskiej*, Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw Mikrofirma 2010, nr 558(51), Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Flejterski, S., Marcinkowska, M., Wdowiński, P., Bukowski, S., Zygierewicz, M., 2014, *Wpływ regulacji sektora bankowego na wzrost gospodarczy – wnioski dla Polski*, Materiały i Studia, nr 305, Wydawnictwo Narodowego Banku Polskiego, Warszawa.
- Fligstein, N., 1997, *Social Skill and Institutional Theory*, American Behavioral Scientist, no. 40(4).
- Foster, W., Bradach, J., 2005, *Should Nonprofits Seek Profits?* Harvard Business Review no. 83(2).

- Fowler, A., 2000, *NGDOs As a Moment in History: Beyond Aid to Social Entrepreneurship or Civic Innovation?*, *Third World Quarterly*, no. 21(4).
- Fox, C., Albertson, K., 2011, *Payment by Results and Social Impact Bonds in the Criminal Justice Sector: New Challenges for the Concept of Evidencebased Policy?*, *Criminology and Criminal Justice*, no.11(5).
- Frankfort-Nachmias, Ch., Nachmias, D., 2001, *Metody badawcze w naukach społecznych*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań.
- Frans, M., Seynaeve, K., 2002, *Deel 1: Situering Van de Sociale Inschakelingseconomie*, w: Frans, M., Seynaeve, K., Vranken, J. (Eds.), *Balanceren op Een Slappe Koor: Spanningsvelden in de Sociale Economie*, Garant, Antwerpen/Apeldoorn.
- Frączak, P., 2015, *Zarządzanie przedsiębiorstwem społecznym*, <http://bazekon.icm.edu.pl/bazekon/element/bwmeta1.element.ekon-element-000171292353> [dostęp: 28.12.2015].
- Frączak, P., Wygański, J.J., 2008, *Polski model ekonomii społecznej – rekomendacje dla rozwoju*, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa, Manifest ekonomii społecznej, Gdańsk.
- Frączek, M., 2005, *Kim są Business Angels*, *Nasz Rynek Kapitałowy*, nr 12.
- Freel, M., 2000, *Barriers to Product Innovation in Small Manufacturing Firms*, *International Small Business Journal*, no. 18(2).
- Fritz, W., 1989, *Determinants of Product Innovation Activities*, *European Journal of Marketing*, no. 23(10).
- Froelich, K.A., 1999, *Diversification of Revenue Strategies: Evolving Resource Dependence in Nonprofit Organizations*, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, no. 28(3).
- Fukuyama, F., 2003, *Kapitał społeczny*, w: Harrison, L.E., Huntington, S.P. (red.), *Kultura ma znaczenie*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Kraków.
- Fundacja Sławek, 2015, <http://fundacjaslawek.org> [dostęp: 15.09.2015].
- Galera, G., Borzaga, C., 2009, *Social Enterprise. An International Overview of Its Conceptual Evolution and Legal Implementation*, *Social Enterprise Journal*, no. 3, vol. 5.
- Gałązka, A., 2016, *Działalność odpłatna organizacji pozarządowych. Praktyczny poradnik*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa.
- Garcia, R., Calantone, R., 2002, *A Critical Look at Technological Innovation Typology and Innovativeness Terminology: A Literature Review*, *Journal of Product Innovation Management*, no. 19(2).
- Gardin, L., 2006, *A Variety of Resource Mixes Inside Social Enterprises*, w: Nyssens, M. (Ed.), *Social Enterprise-at the Crossroads of Market, Public Policies and Civil Society*, Routledge, London/New York.
- Geobey, S., Weber, O., 2013, *Lessons in Operationalizing Social Finance: The Case of Vancouver City Savings Credit Union*, *Journal of Sustainable Finance & Investment*, no. 3(2).
- Geobey, S., Westley, F.R., Weber, O., 2012, *Enabling Social Innovation through Developmental Social Finance*, *Journal of Social Entrepreneurship*, no. 3(2).
- Giddens, A., 2010, *Beyond Left and Right. The Future of Radical Politics*, Stanford University Press, Stanford 1994, za: *Globalizacja-więcej niż podręcznik*, Centrum Doradztwa i Informacji Difin Sp. z o.o., Warszawa.

- Giddens, A., 2012, *Socjologia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Gilligan, C., Golden, L., 2009, *Re-Branding Social Good: Social Profit As a New Conceptual Framework*, Academy of Marketing Studies Journal, no. 2, vol. 13.
- Glahn, D., Whistler, C., 2011, *Translating Plain English: Can the Peterborough Social Impact Bond Construct Apply Stateside?*, Community Development Investment Review.
- Global Alliance for Banking on Values, 2013, *Real Banking for the Real Economy: Comparing Sustainable Bank Performance with the Largest Banks in the World*.
- Global Economy and Development, 2015, <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/07/Impact-Bondsweb.pdf> [dostęp: 12.08.2015].
- Godlewska-Bujok, B., Miżejewski, C., 2016, *Projekt aktualizacji komentarza do Ustawy z dnia 27 kwietnia 2006 roku o spółdzielniach socjalnych na zlecenie DPP w MRPiPS*, Warszawa.
- Golinowska, S., 2003, *Teoretyczne podstawy działania organizacji pozarządowych*, w: Dziewięcka-Bokun, L., Zamorska, K. (red.), *Polityka społeczna. Teksty źródłowe*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław.
- Good Cap, 2015, <http://www.goodcap.net/> [dostęp: 9.10.2015].
- Gorynia, M., Jankowska, B., 2008, *Klasy a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa.
- Gosk, I. i inni, 2006, *Ekonomia społeczna jako aktor rynku pracy*, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa.
- Gosk, I., 2007, *Fundusze unijne 2007-2013 – szansa na rozwój sektora ekonomii społecznej*, Warszawa.
- Górski, K., 1938, *Społeczny ustrój średniowiecza*, Zakłady Drukarskie „Znicz”, nakł. Archidiecezjalnego Instytutu Akcji Katolickiej, Warszawa.
- Grabusińska, Z., 2013, *Domy pomocy społecznej w Polsce*, Centrum Rozwoju Zasobów Ludzkich, Warszawa.
- Graefe, P., 2012, *Neoliberalizm nieograniczający i ekonomia społeczna*, *Ekonomia Społeczna*, nr 1.
- Grant Blokowy Szwajcarsko-Polskiego Programu Współpracy, 2015, *Podręcznik Procedur Funduszu Partnerskiego*, http://www.swissgrant.pl/downloads/FP/podrecznik_procedur_fundusz_partnerski.pdf [dostęp: 25.08.2015].
- Grant, R.M., 1996, *Toward a Knowledge-Based Theory of the Firm*, *Strategic Management Journal*, no. 17.
- Grassl, W., 2012a, *Hybrid Forms of Business: The Logic of Gift in the Commercial World*, *Journal of Business Ethics*, no. 104.
- Grassl, W., 2012b, *Hybrid Forms of Business: The Logic of Gift in the Commercial World*, *Journal of Business Ethics*, no. 104.
- Grassl, W., 2012c, *Business Models of Social Enterprise: A Design Approach to Hybridity*, *ACRN Journal of Entrepreneurship Perspectives*, no. 1, vol. 1.
- Gray Ghost Ventures, 2015, <http://www.grayghostventures.com/about/philosophy.html> [dostęp: 9.10.2015].
- Grégoire, O., 2003, *Profils Nationaux des Entreprises Sociales D'insertion: Belgique*, EMES Working Papers, no. 3.

- Greib, H., 2015, *Wielokulturowość czy asymilacja? Propozycja spojrzenia na uchodźców jako na „Europejczyków” w stadium tworzenia*, <http://www.newropeans-magazine.org/pl/2015/11/24/wielokulturowosc-czy-asymilacja-propozycja-spojrzania-na-uchodzcow-jako-na-europejczykow-w-stadium-tworzenia/> [dostęp: 15.03.2015].
- Grenier, P., 2006, *Venture Philanthropy in Europe: Obstacles and Opportunities*, European Venture Philanthropy Association, Weybridge, UK.
- Grewiński, M., Kamiński, S., 2007, *Obywatelska polityka społeczna*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Pedagogicznej TWP, Warszawa.
- Grohs, S., Schneider, K., Heinze, R.G., 2013, *Social Entrepreneurship Versus Intrapreneurship in German Social Welfare Atate: A Study of Old-Age Care and Youth Welfare Services, Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*.
- Grönberg, V., Kostilainen, H., 2013, *Understanding Start-Up and Success of Work Integration Social Enterprises in Finland, Avauksiyhteiskunnallisenyritystoiminnantutkimukseen*, http://www.finsern.fi/site/files/7413/6068/8639/8_Harri_Kostilainen_Ville_Grnberg.pdf [dostęp: 10.08.2015].
- Groot, A., Dankbaar, B., 2014, *Does Social Innovation Require Social Entrepreneurship?*, *Technology Innovation Management Review*, vol. 4(12).
- Grossman, A., Appleby, S., Reimers, C., 2013, *Venture Philanthropy, Its Evolution and its Future*, *Harvard Business Review*, no. 9-313-111.
- Gudkova, S., 2002, *Venture Capital w najnowszej literaturze przedmiotu*, Wydawnictwo WSPiZ im. L. Koźmińskiego, nr 4(57), Warszawa.
- Gunday, G., Ulusoy, G., Kilic, K., Alpkan L., 2011, *Effects of Innovation Types on Firm Performance*, *International Journal of Production Economics*, no. 133 (2).
- Guo, Ch., Bielefeld, W., 2014, *Social Entrepreneurship: An Evidence-Based Approach to Creating Social Value*, Jossey-Bass.
- Gurria, A., 2010, *How Social Entrepreneurship Can Help Us Achieve Sustainable Social Progress. Presentation to the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD)*, International Conference on Social Entrepreneurship, Rome, 14 June, Accessed 2 February 2011, <http://www.oecd.org/dataoecd/54/28/46432677.pdf> [dostęp: 30.07.2015].
- GUS, 2014, *Trzeci sektor w Polsce. Stowarzyszenia, fundacje, społeczne podmioty wyznaniowe, organizacje samorządu zawodowego, gospodarczego i pracodawców w 2012 roku*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- Guz, H., 2011, *Wsparcie sektora ekonomii społecznej w ramach VII Priorytetu Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007-2013*, *Ekonomia Społeczna*, nr 1(2), Kraków.
- Harding, R., 2004, *Social Enterprise: the New Economic Engine?* *Business and Strategy Review*, no. 15(4).
- Harding, R., 2004, *Social Enterprise: the New Economic Engine?*, *Business and Strategy Review*, no. 15(4).
- Harvard Kennedy School Social Impact Bond Technical Assistance Lab, 2013, <http://govlab.hks.harvard.edu/our-projects> [dostęp: 12.08.2015].
- Hasan, M., Dridi, J., 2011, *The Effects of the Global Crisis on Islamic and Conventional Banks: A Comparative Study*, *Journal of International Commerce, Economics and Policy*, no. 2.

- Hausner, J. (red.), 2007a, *Ekonomia społeczna jako kategoria rozwoju*, w: *Ekonomia społeczna a rozwój*, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Hausner, J., 2007b, *Ekonomia społeczna jako sektor gospodarki*, *Ekonomia Społeczna*, nr 1(1).
- Hausner, J. (red.), 2008, *Ekonomia społeczna jako kategoria rozwoju*, w: *Ekonomia społeczna a rozwój*, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego, Kraków.
- Hausner, J., 2007a, *Ekonomia społeczna jako kategoria rozwoju*, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Hausner, J., 2007b, *Ekonomia społeczna jako sektor gospodarki*, *Ekonomia Społeczna*, nr 1(1).
- Hausner, J., Geodecki, T., Majchrowska, A., Marczewski, K., Piątkowski, M., Tchorek, G., Tomkiewicz, J., Weresa, M., 2013, *Konkurencyjna Polska: Jak Awansować w Światowej Lidze Gospodarczej?*, Krajowa Izba Gospodarcza, Kraków.
- Hausner, J., Izdebski, H., 2008, *Wstępne założenia ustawy o przedsiębiorstwie społecznym*, w: Hausner, J. (red.), *Przedsiębiorstwa społeczne w Polsce. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Hausner, J., Laurisz, N., 2008, *Czynniki krytyczne tworzenia przedsiębiorstw społecznych. Przedsiębiorstwo społeczne. Konceptualizacja*, w: Hausner, J. (red.), *Przedsiębiorstwa społeczne w Polsce. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Haynes, L., Service, O., Goldacre, B., Torgerson, D., 2012, *Test, Learn, Adapt: Developing Public Policy with Randomised Controlled Trials*, The Cabinet Office Behavioural Insights Team, London.
- Hebb, T., 2013, *Impact Investing and Responsible Investing: What Does It Mean?*, *Journal of Sustainable Finance & Investment*, no. 3(2).
- Hedderman, C., 2013, *Payment by Results: Hopes, Fears and Evidence*, *British Journal of Community Justice*, no. 11(2-3).
- Hehenberger, L., Harling, A.M., Scholten, P., 2015, *A Practical Guide to Measuring and Managing Impact*, *European Venture Philanthropy Association*, EVPA, Bruksela.
- Hemingway, C.A., 2005, *Personal Values As a Catalyst for Corporate Social Entrepreneurship*, *Journal of Business Ethics*, no. 60(3).
- Henry, N., Johnson, T., Spear, R., 2006, *Social Enterprise. International Literature Review 2006*, <http://pl.scribd.com/doc/29935417/Social-Enterprise-an-International-Literature-Review-2006#scribd> [dostęp: 9.02.2015].
- Henton, D., Melville, J., Walesh, K., 1997. *Grassroots Leaders for a New Economy: How Civic Entrepreneurs Are Building Prosperous Communities*, *National Civic Review*, no. 86(2).
- Herbst, J., 2006, *Kondycja ekonomii społecznej w Polsce 2006*, *Ekonomia Społeczna*, nr 10.
- Hill, K., 2011, *Investor Perspectives on Social Enterprise Financing*, City of London/Big Lottery Fund/ClearlySo Report, London, http://www.cityoflondon.gov.uk/business/economic-research-and-information/research_publications/Documents/research

- 2011/Investor%20Perspectives%20on%20Social%20Enterprise%20Financing.pdf [dostęp: 20.11.2015].
- Hines, F., 2005, *Viable Social Enterprise: An Evaluation of Business Support to Social Enterprises*, Social Enterprise Journal, no. 1, vol. 1.
- Hoening, T., 2013, *Safe Banks Need Not Mean Slow Economic Growth*, Financial Times.
- Hoffman, A., Badiane, K., Haigh, N., 2012, *Hybrid Organizations as Agents of Positive Social Change: Bridging the For-profit & Non-profit Divide*, w: Golden-Biddle, K., Dutton, J.E. (Eds.), *Using a Positive Lens to Explore Social Change and Organizations: Building a Theoretical and Research Foundation*, London, Routledge.
- Hoffman, K., Parejo, M., Bessant, J., Perren, L., 1998, *Small firms, R&D Technology and Innovation in the UK. A Literature Review*, Technovation, no. 18(1).
- Howaldt, J., Schwarz, M., 2010, *Social Innovation: Concepts, Research Fields and International Trends*, Sozialforschungsstelle Dortmund, ZWE der TU-Dortmund, Dortmund.
- Howard, E., 2012, *Challenges and Opportunities in Social Finance in the UK*, Cicero Group.
- Huber, M., Maucher, M., Sak, B., 2008, *Study on Social and Health Services of General Interest in the European Union. Final Synthesis Report Prepared for DG Employment*, Social Affairs and Equal Opportunities.
- Hulgård, L., 2004, *Work Integration Social Enterprises in Denmark*, EMES Working Papers, no. 04/08.
- Huysentruyt, M., Kint, A., Weymiens, S., 2013, *Mapping of Social Enterprises in Belgium*, I-propeller with Support of the King Baudoin Foundation.
- Huysentruyt, M., Lardinois, I., Bram Oers, B., Lab, O., 2014, *The State of Social Entrepreneurship in Belgium*, SEFORIS Country Report.
- ICF GHK, 2013, *Growing the Social Investment Market: Landscape and Economic Impact*, <https://www.cityoflondon.gov.uk/business/economic-research-and-information/research-publications/Documents/research-2013/Growing-social-investment-market.pdf> [dostęp: 11.08.2015].
- Ilmonen, K., 1992, *Moralne dylematy spółdzielczości*, w: Piechowski, A., Stolińska-Janic, J. (red.), *Problemy spółdzielczości we współczesnym świecie*, Spółdzielczy Instytut Badawczy, Warszawa.
- Impact Angel Group, 2015, <http://impactangelgroup.com/category/social-impact-investing/>, [dostęp: 3.10.2015].
- Impact Connect, 2015, <http://impactconnect.asia/supporter/living-water-social-ventures/311/> [dostęp: 4.11.2015].
- Impact Financing Performance Measurements in Fund Investments*, 2013, Capital Finance Investment Magazine.
- Indian Angel Network, 2014, <http://indianangelnetwork.com/> [dostęp: 10.11.2014].
- Instiglo, 2016, *SIBs and DIBs at Design and Implementation Stage*, <http://www.instiglo.org/en/sibs-worldwide/> [dostęp: 14.07.2015].
- Institute for Social Banking, 2015, *Our Definition of Social Banking*, http://www.social-banking.org/uploads/media/ISB_Social_Banking_Definition_English_110614.pdf [dostęp: 20.08.2015].
- Instytut Badań Strukturalnych, 2013, Coffey International Development.

- I3N, 2015, <http://www.i3n.co.in/> [dostęp: 10.11.2014].
- Investorscircle, 2015, <http://www.investorscircle.net/our-funding-process> [dostęp: 15.09.2015].
- Izdebski, H., 2010, *Doktryny polityczno-prawne. Fundamenty współczesnych państw*, Lexis Nexis, Warszawa.
- Jackson, E.T., 2013, *Evaluating Social Impact Bonds: Questions, Challenges, Innovations, and Possibilities in Measuring Outcomes in Impact Investing*, Community Development, no. 44(5).
- Jakab, Z., Kumhof, M., 2015, *Banks Are not Intermediaries of Loanable Funds – And Why This Matters*, Bank of England, Working Paper, no. 529.
- Jamburia, G., 2013, *Sustainability of Social Enterprises: A Case Study of Sweden*, Stockholm KTH Industrial Engineering and Management, <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:632746/FULLTEXT01.pdf>.
- Jamburia, G., 2015, *Sustainability of Social Enterprises. A Case Study of Sweden*, KTH Industrial Engineering and Management Industrial Economics and Management, <http://www.kth.diva-portal.org/smash/get/diva2:632746/FULLTEXT01.pdf> [dostęp: 12.12.2015].
- James, E., 1998, *Commercialism Among Nonprofits: Objectives, Opportunities, and Constraints*, w: Weisbrod, B. (Ed.), *To Profit or Not to Profit: The Commercial Transformation of the Nonprofit Sector*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- Janc, A., Mikołajczak, P., Waliszewski, K., 2015, *Europejska Unia Rynków Kapitałowych. Perspektywa finansowania przedsiębiorstw w Polsce*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa.
- Jarosiński, A., Kuczmierowska, L., 2007, *Działalność gospodarcza organizacji pozarządowej*, Fundacja Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego, Warszawa.
- Jaruszek-Kopacz, B., 2006, *Ekonomia społeczna a biznes. Współistnienie, konkurencja*, Ekonomia Społeczna Teksty, nr 28.
- Jaruszek-Kopacz, B., Sienicka, A., Zagrodzka, T., 2008, *Ekonomizacja organizacji pozarządowych – wyzwania i szanse okiem praktyków*, Ekonomia Społeczna. Teksty, nr 10, <http://www.ekonomiaspoleczna.pl> [dostęp: 28.12.2015].
- Jasiński, A.H., 1992, *Przedsiębiorstwo innowacyjne na rynku*, Wydawnictwo Książka i Wiedza, Warszawa.
- Jermakowicz, P., 2014, *Rozwój idei przedsiębiorstw patronackich w XXI wieku*, Economics and Management, no. 2, vol. 6.
- John, R., 2006, *The Rise of Venture Philanthropy: Private Capital and Public Benefit*, w: Bassi, I., Grant, J. (Eds.), *Structuring European Private Equity*, Euromoney Books.
- John, R., 2015, *Asia's Impact Angels: How Business Angel Investing can Support Social Enterprise in Asia*, Entrepreneurial Social Finance in Asia, ACSEP Working Paper, no. 4, Singapore.
- Jonson, T., Spear, R., 2006, *Social Enterprise. International Literature Review*, A Report Submitted by GHK, London.
- Joshi, S., 2010, *Sustainable and Inclusive Innovation. Strategies for Tomorrow's World*, Crossmedia Solutions, CII-ITC, Centre of Excellence for Sustainable Development.
- Juros, A., 2003, *Przedsiębiorczość obywatelska w kształtowaniu ekonomii społecznej w Polsce*, w: Kaźmierczak, T., Rymśza, M. (red.), *W stronę aktywnej polityki społecznej*, Fundacja Instytutu Spraw Publicznych, Warszawa.

- Kaczocha, W., Sikora, J., 2015, *Gospodarcze społeczeństwo obywatelskie – podmioty ekonomii społecznej*, *Studia Oeconomica Posnaniensia*, no. 7, vol. 3.
- Kafel, T., 2015, *Wymiary profesjonalizacji podmiotów ekonomii społecznej*, cz. 2, *Biuletyn Ekonomii Społecznej*, nr 2., http://fundacja.egap.pl/mowes/wp-content/uploads/2013/02/BES-nr2_Artykul-3.pdf [dostęp: 10.10.2015].
- Kaliszewska, M., 2002a, *Wartości konstytutywne ekonomii społecznej*, <http://pdsc.pl/pl/blogi/malgorzata-kaliszewska/201-wartoci-konstytutywne-ekonomii-spoecznej> [dostęp: 14.01.2015].
- Kaliszewska, M., 2012b, *Cechy swoiste ekonomii społecznej*, <http://pdsc.pl/pl/blogi/malgorzata-kaliszewska/264-cechy-swoiste-ekonomii-spoecznej> [dostęp: 30.11.2014].
- Kang, J.K., Stulz, R.M., 1997, *Why Is There a Home Bias? An Analysis of Foreign Portfolio Equity Ownership in Japan*, *Journal of Financial Economics*.
- Kania, J., Kramer, M.R., 2011, *Collective Impact*, *Stanford Social Innovation Review*, no. 9(1).
- Karanikolos, M., Mladovsky, P., Cylus, J., Thomson, S., Basu, S., Stuckler, D., Mackenbach, J.P., McKee, M., 2013, *Financial Crisis, Austerity, and Health in Europe*, *The Lancet*, no. 381, vol. 9874.
- Karl, M., 2015, *Are Ethical and Social Banks Less Risky? Evidence from a New Dataset*, *Work Package 602, Best Paper Award II, Working Paper*, no. 96.
- Karwińska, A., Wiktor, D., 2008, *Przedsiębiorczość i korzyści społeczne: identyfikacja dobrych praktyk w ekonomii społecznej*, *Ekonomia Społeczna*, nr 6.
- Kaufmann, A., Todtling, F., 2000, *Science-Industry Interaction in the Process of Innovation: the Importance of Boundary Crossing Between Systems*, *Research Policy*, 1241.
- Kaya, O., 2015, *Capital Markets Union. An Ambitious Goal, But Few Quick Wins*, *EU Monitor Global Financial Markets, Deutsche Bank Research*.
- KE, 2005, *Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie komunikatu Komisji dla Rady i Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów dotyczącego promocji spółdzielczości w Europie*, Komisja Europejska, Bruksela.
- KE, 2010a, *Europa 2020, Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, Komisja Europejska, Bruksela.
- KE, 2010b, *Unia Innowacji, Projekt przewodni strategii Europa 2020*, Bruksela.
- KE, 2011a, *Inicjatywa na rzecz przedsiębiorczości społecznej. Budowanie ekosystemu sprzyjającego przedsiębiorstwom społecznym w centrum społecznej gospodarki i społecznych innowacji*, Bruksela, <http://rops-katowice.pl/dopobrania/es/ue1.pdf> [dostęp: 10.06.2014].
- KE, 2011b, *Inicjatywa na rzecz przedsiębiorczości społecznej. Budowanie ekosystemu sprzyjającego przedsiębiorstwom społecznym w centrum społecznej gospodarki i społecznych innowacji*, SEK, nr 1278, wersja ostateczna, Bruksela.
- KE, 2011c, *Komunikat Komisji, Inicjatywa na rzecz przedsiębiorczości społecznej. Budowanie ekosystemu sprzyjającego przedsiębiorstwom społecznym w centrum społecznej gospodarki i społecznych innowacji*, Bruksela.
- KE, 2011d, *Akt o jednolitym rynku, Dwanaście dźwigni na rzecz pobudzenia wzrostu gospodarczego i wzmocnienia zaufania*, wersja ostateczna z dnia 13 kwietnia, nr 206.

- KE, 2012a, *Oświadczenie członków rady europejskiej, Ku konsolidacji sprzyjającej wzrostowi i wzrostowi sprzyjającemu tworzeniu miejsc pracy*, Rada Europejska, Bruksela.
- KE, 2012b, *Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, W kierunku odnowy gospodarczej sprzyjającej zatrudnieniu*, Bruksela.
- KE, 2012c, *Razem na rzecz nowego rozwoju. Akt o jednolitym rynku II*, ec.europa.eu/DocsRoom/documents/15502/attachments/2/translations/pl/.../pdf [dostęp: 11.03.2015].
- KE, 2013a, *Plan działania na rzecz przedsiębiorczości do 2020 roku – Pobudzanie ducha przedsiębiorczości w Europie*, erasmusplus.org.pl/wp-content/.../08/Plan_działań_na_rzecz_przedsiębiorczości.pdf [dostęp: 14.03.2015].
- KE, 2013b, *Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady UE w sprawie europejskich funduszy na rzecz przedsiębiorczości społecznej*, eur-lex.europa.eu › EUROPA › EU law and publications › EUR-Lex [dostęp: 16.03.2015].
- KE, 2014, *EaSI – Nowy ogólny program UE w dziedzinie polityki zatrudnienia i polityki społecznej*, Komisja Europejska, Dyrekcja Generalna ds. Zatrudnienia, Spraw Społecznych i Włączenia Społecznego, Unia Europejska, <http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=11158&langId=pl> [dostęp: 11.03.2015].
- KE, 2015, *Proponowane podejście do pomiaru wpływu społecznego*, Luksemburg.
- Kelly, P., Hay, M., 2003, *Business Angel Contracts: The Influence of Context*, Journal of Venture Capital, no. 4, vol. 5.
- Kendric, F., 2004, *Ethical bank*, ABA Banking Journal, no. 96(6), vol. 14.
- Kerlin, J.A., 2006, *Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from the Differences*, no. 17(3).
- Ketsetzopoulou, M., 2010, *Social Entrepreneurship in Greece*, Innovative Social Enterprise Development Network ISEDE-NET-WP3, Research on Social Entrepreneurship, <http://www.southeast-europe.net/document.cmt?id=193> [dostęp: 7.12.2015].
- KFPS, 2015, *Krajowy Fundusz Przedsiębiorczości Społecznej*, Warszawa.
- Kimberly, J.R., Evanisco, M.J., 1981, *Organizational Innovation: The Influence of Individual Organizational and Contextual Factors on Hospital Adoption of Technological and Administrative Innovations*, The Academy of Management Journal, no. 4, vol. 24.
- King, S., 2006, *Pink ribbons, inc.: Breast Cancer and the Politics of Philanthropy*, Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Kleer, J., 1979, *Zarys ekonomicznej teorii spółdzielczej w socjalizmie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Klincewicz, K., 2011, *Dyfuzja innowacji. Jak odnieść sukces w komercjalizacji nowych produktów i usług*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Kluczyńska, J., Śliwiński, K., 2010, *Działalność odpłatna pożytku publicznego*, http://www.mazowia.org.pl/files/analiza_dzialalnosc_odplatna_calosc_09oj.pdf [dostęp: 15.09.2015].
- Köhler, M., 2010, *ZEW Finanzmarktreport. Sonderfrage Social Banking*, <http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/frep/072010.pdf> [dostęp: 16.09.2015].

- Köhler, M., 2010, *ZEW Finanzmarktreport. Sonderfrage Social Banking*, <http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/frep/072010.pdf> [dostęp: 16.09.2015].
- Komisja Europejska, 2015, *Proponowane podejście do pomiaru wpływu społecznego*, Luksemburg, <http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=13401&langId=pl> [dostęp: 20.11.2015].
- Komitet Ochrony Socjalnej, 2011, *Społeczny wymiar strategii „Europa 2020”*, Sprawozdanie Komitetu Ochrony Socjalnej.
- Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego i Rady Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, 2012, *W kierunku odnowy gospodarczej sprzyjającej zatrudnieniu*, COM/2012/0573, Bruksela.
- Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego i Rady Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, 2013, *Plan działania na rzecz przedsiębiorczości do 2020 roku. Pobudzanie ducha przedsiębiorczości w Europie*, COM/2012/795, Bruksela.
- Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego i Rady Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, 2014a, *Uwolnienie potencjału społecznościowego w Unii Europejskiej*, Bruksela.
- Komunikat Komisji, 2014b, *Wytyczne Unii w sprawie pomocy państwa na rzecz promowania inwestycji w zakresie finansowania ryzyka*, COM/2014/34/2, Bruksela.
- Konecny, Z., 2013, *Estimating Cost of Mezzanine Capital*, Trends of Economics and Management, no. 16, vol. 7.
- Korenik, D., 2011a, *Refleksja na temat społecznej odpowiedzialności banku komercyjnego*, Bezpieczny Bank, nr 3(45).
- Korenik, D., 2011b, *Kondycja finansowa jednostek samorządu terytorialnego a podejmowanie realizacji zadań własnych w formule partnerstwa publiczno-prywatnego*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego. *Ekonomiczne problemy usług, Samorząd terytorialny wobec procesów rozwoju, partnerstwa i współpracy*, nr 77.
- Korenik, D., 2013, *Znaczenie społecznej odpowiedzialności banku w teorii i praktyce bankowej*, Zarządzanie i Finanse, nr 2(1).
- Kornasiewicz, A., 2004, *Venture Capital w krajach rozwiniętych i w Polsce*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa.
- Kostilainen, H., Pättiniemi, P., 2013, *Evolution of the Social Enterprise Concept in Finland*, Kostilainen, Avauksia Yhteiskunnallisen Yritystoiminnan Tutkimukseen, no. 43.
- Kostilainen, H., Tykkyläinen, S., 2013, *The Characteristics of Finnish Social Enterprises*, EMES International Research Conference on Social Enterprise, Unpublished paper.
- Kowalczyk, M., 2014, *Rola rzeczowych aktywów trwałych w funkcjonowaniu jednostek samorządu terytorialnego na poziomie gminy*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 802, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, nr 65.
- Kożuch, B., 2011, *Nauki o organizacji*, CeDeWu, Warszawa.
- Kramer, M., 2005, *Scaling Social Impact, The Chronicle of Philanthropy*, Washington, DC, US.
- Kroenke, M., 2013, *Polskie firmy konkurują głównie ceną*, <http://www.forbes.pl/managerowie-najwiekszych-polskich-firm-patrza-niepewnie-w-przyszlosc>, artykuły,136746, 1,1.html [dostęp: 4. 02.2015].

- Król, K., 2013, *Crowdfunding. Od pomysłu do biznesu, dzięki społeczności*, Wydawnictwo Crowdfunding.pl, Warszawa.
- Królikowska, A., 2005, *Finansowanie instytucji ekonomii społecznej*, Trzeci Sektor, nr 2.
- KSFP, 2013, *Raport o stanie funduszy poręczeniowych w Polsce – stan na dzień 31.12.2013*, Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych.
- Kubicki, P., Ruzik, A., 2009, *Społeczne uwarunkowania aktywności ekonomicznej osób w wieku 50+*, Warszawa: niepublikowany raport z badań rezerwy Rektora SGH, Warszawa.
- Kubiczek, A., 2014, *Jak mierzyć dziś rozwój społeczno-gospodarczy krajów?*, Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, nr 38(2).
- Kusa, R., 2015, *Wykorzystanie franczyzy w działalności organizacji niekomercyjnych*, Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, nr 224.
- Kwaśnicki, W., 2005, *Gospodarka społeczna z perspektywy ekonomii liberalnej*, Trzeci Sektor, nr 2.
- Kwaśnicki, W., 2015, *Innowacje społeczne-nowy paradygmat czy kolejny etap w rozwoju kreatywności człowieka?*, w: Misztala, W., Chimiak, G., Kościański, A. (red.), *Obywatelskość wobec kryzysu: uśpieni czy innowatorzy?*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa.
- Laforet, S., 2013, *Organizational Innovation Outcomes in SMEs. Effects of Age, Size, and Sector*, Journal of World Business, no. 48.
- Landsberg, B.E., 2004, *The Nonprofit Paradox: For-Profit Business Models in the Third Sector*, International Journal for Not-for-Profit Law, no. 6(2).
- Lannoo, K., 2015, *Which Union for Europe's Capital Markets*, CEPS/ECMI Policy Brief, no. 22.
- Leadbeater, C., 1997, *The Rise of the Social Entrepreneur*, Demos, London.
- Lee, E., Vivarelli, M., 2006, *The Social Impact of Globalization in the Developing Countries*, CSGR Working Paper, Bonn, no. 199.
- Leiponen, A., 2005, *Skills and Innovation*, International Journal of Industrial Organization, 23(5–6).
- Lessig, L., 2008, *Remix: Making Art and Commerce Thrive in the Hybrid Economy*, Penguin Press, New York.
- Leszek, P., 2010, *Koncepcja zawodności rynku: teoria a rzeczywistość*, EQUILIBRUM, nr 1(4).
- Leś, E., 2001, *Zarys historii dobroczynności i filantropii w Polsce*, Prószyński i S-ka, Warszawa.
- Leś, E., 2002, *Europejskie doświadczenia w sprawie zatrudnienia socjalnego na przykładzie Włoch i Finlandii. Wybrane zagadnienia*, Referat przygotowany na Konferencję pod patronatem Ministra Pracy i Polityki Społecznej, prof. Jerzego Hausnera i Prezydenta Miasta Poznania – Ryszarda Grobelnego, Poznań, http://portal.ngo.pl/files/pomocspoleczna.ngo.pl/public/zatrudnienie_socjalne/Ewales.doc [dostęp: 10.12.2015].
- Leś, E., 2005a, *Nowa ekonomia społeczna – wybrane koncepcje*, Trzeci Sektor, nr 2.

- Leś, E., 2005b, *Nowa gospodarka społeczna. Wybrane koncepcje*, Wydawnictwo Fundacja Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Leś, E., 2008, *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Przegląd koncepcji i dobrych praktyk*, w: Leś, E. (red.), *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Wprowadzenie do problematyki*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Leś, E., 2014, *Przedsiębiorczość społeczna w Polsce i Unii Europejskiej. Rozwiązania prawne*, http://portal.ngo.pl/files/cio.slupsk.pl/.../Przedsiębiorczosc_spoeczna_w_polsce_i_UE.doc [dostęp: 10.03.2014].
- Leśniak-Moczuk, K., 2008, *Zagraniczna emigracja zarobkowa na obszarach wiejskich Podkarpacia*, w: Woźniak, M.G. (red.), *Spójność społeczno-ekonomiczna a modernizacja regionów transgranicznych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów.
- Liebman, J., 2011, *Social Impact Bonds*, Washington, DC, Center for American Progress.
- Liebman, J., Sellman, A., 2013, *Social Impact Bonds: A Guide for State and Local Governments*, Harvard Kennedy School Social Impact Bond Technical Assistance Lab.
- Light, P., 2006, *Reshaping Social Entrepreneurship*, Stanford Social Innovation Review, no. 4(3).
- Lis, P., 2015, *Cykle mieszkaniowe. Rola rynku i państwa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Lorentzen Ingstad, E., 2015, *Social Entrepreneurship*, <http://www.mn.uio.no/sfe/english/research/subjects/social-entrepreneurship/> [dostęp: 25.02.2015].
- Lubimow-Burzyńska, I., 2014, *Proces tworzenia innowacji społecznych*, w: Wyrwa, J. (red.), *Innowacje społeczne w teorii i praktyce*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Lusch, R.F., Vargo, S.L., 2011, *Service-dominant Logic: A Necessary Step*, European Journal of Marketing, no. 45(7/8).
- Lynch, J.J., 1991, *Ethical Bank: Surviving in an Age of Default*, Macmillan, London.
- Łuczka-Bakuła, W., 2011a, *Znaczenie powiązań sieciowych w innowacyjności przedsiębiorstw*, Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, t. XIII, zeszyt 2, Wrocław.
- Łuczka-Bakuła, W., 2011b, *Instytucje otoczenia biznesu jako integralny element regionalnej strategii innowacji*, Studia i Materiały Polskiego Stowarzyszenia Zarządzania Wiedzą, nr 44, Wydawnictwo Polskie Stowarzyszenie Zarządzania Wiedzą, Bydgoszcz.
- Łuczka-Bakuła, W., 2013, *Innowacyjność jako źródło wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw przemysłu mięsnego w Polsce*, w: Nowak, A. (red.), *Naukowcy w wielkopolskich firmach – staże badawcze szansą podniesienia innowacyjności i konkurencyjności kluczowych branż dla rozwoju regionu. Zbiór publikacji*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Poznań.
- Łuczka-Bakuła, W., Dolata, M., 2005, *Stan i kierunki rozwoju infrastruktury gospodarczej obszarów wiejskich Wielkopolski*, Akademia Rolnicza im. Augusta Cieszkowskiego w Poznaniu, Poznań.

- Łuczka-Bakuła, W., Kalinowski, S., 2005, *Wybrane monetarne wskaźniki społecznego wykluczenia w nowych krajach UE*, *Polityka Społeczna*, nr 7.
- Łuczka-Bakuła, W., Zyskowska, I., 2005, *Czynniki rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, wybrane aspekty*, Wydawnictwo Akademii Rolniczej w Poznaniu, Poznań.
- MacMillan, I.A., 2005, <http://knowledge.wharton.upenn.edu/index.cfm?fa=viewfeature&id=766> [dostęp: 11.02.2005].
- Mair, J., Battilana, J., Cardenas, J., 2012, *Organizing for Society: A Typology of Social Entrepreneurial Models*, *Journal of Business Ethics*, no. 111.
- Mair, J., Marti, I., 2004, *Social Entrepreneurship: What Are We Talking About? A Framework for Future Research*, Working Paper, Barcelona, IESE Business School, Spain.
- Mair, J., Marti, I., 2006, *Social Entrepreneurship Research: A Source of Explanation, Prediction, and Delight*, *Journal of World Business*, no. 41(1).
- Malki, S., 2009, *Social Entrepreneurship and Complexity Models*, w: Goldstein, J.A., Hazy, J.K., Silberstang, J. (Eds.), *Social Entrepreneurship, Systems Thinking and Complexity*, New York.
- Maniak, G., Nowak-Lewandowska, R., 2006, *Wybrane aspekty emigracji zarobkowych i ich konsekwencje dla rynku pracy w Polsce po 1 maja 2004 roku*, w: Kopycińska, D. (red.), *Bezrobocie we współczesnych gospodarkach rynkowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Manoudi, A., Balourdos, D., Marini, F., 2014, *A Map of Social Enterprises and Their Eco-Systems in Europe. Country Report: Greece*, <http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=13303&langId=en> [dostęp: 10.08.2015].
- Mapa ekonomii społecznej w Europie*, http://www.ekonomiaspoleczna.pl/files/ekonomiaspoleczna.pl/public/gk/SesjaG_tekst_wprowadzajacy.pdf [dostęp: 1.01.2015].
- Marcinkowska, M., 2009, *Standardy kapitałowe banków. Bazylejska Nowa Umowa Kapitałowa w polskich regulacjach nadzorczych*, Regan Press, Gdańsk.
- Marcinkowska, M., 2010, *Kręte ścieżki Bazylei..., czyli standardy kapitałowe banków: wczoraj, dziś i jutro*, w: Karpuś, P., Węclawski, J. (red.), *Rynek finansowy – nowe perspektywy*, *Annales UMCS Sectio H*, tom XLIV, zeszyt 2, Lublin.
- Maree, M., Mertens, S., 2012, *The Limits of Economic Value in Measuring the Performance of Social Innovation*, w: Nicholls, A., Murdock, A. (Eds.), *Social Innovation: Blurring Boundaries to Reconfigure Markets*, Palgrave Macmillan, New York.
- MaRS, 2013, <http://impactinvesting.marsdd.com/strategic-initiatives/sibs/> [dostęp: 12.08.2015].
- Martin, R.L., Osberg, S., 2007, *Social Entrepreneurship: The Case for Definition*, *Stanford Social Innovation Review*, no. 5(2).
- Masalski, J., 2012, *Funkcjonowanie przedsiębiorstw społecznych w Niemczech*, http://berlin.trade.gov.pl/pl/publikacje/article/detail,6850,Funkcjonowanie_przedsiębiorstw_społecznych_w_Niemczech.html [dostęp: 7.02.2012].
- Mason, C.M., Harrison, R.T., 1999, *Public Policy and the Development of the Informal Venture Capital Market: UK Experience and Lessons for Europe*, w: Cowling, K. (Ed.), *Industrial Policy in Europe*, Routledge.
- Massetti, B.L., 2008, *The Social Entrepreneurship Matrix as a "Tipping Point" for Economic Change. Emergence, Complexity and Organization*, no. 10(3).

- McKinsey & Company, 2012, <http://mckinseysociety.com/social-impact-bonds/> [dostęp: 12.08. 2015].
- Mierzwa, D., 2010, *Przedsiębiorstwo społeczne. Tradycja i współczesność*, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego we Wrocławiu, Wrocław.
- Mietka, I.G., 2014, *Wykorzystanie koncepcji bricolage w zarządzaniu firmą rodzinną*, *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, nr 7(2).
- Mikołajczak, P., 2012, *Parabankowe aspekty działalności funduszy poręczeniowych i pożyczkowych*, w: Kotliński, G., Waliszewski, K. (red.), *Instytucje parabankowe na rynku usług bankowych w Polsce*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa.
- Millar, R., 2012, *Social Enterprise in Health Organisation and Management: Hybridity or Homogeneity?*, *Journal of Health Organization and Management*, no. 26(2).
- Ministerstwo Gospodarki, 2015, <http://www.mg.gov.pl/node/22796> [dostęp: 17.10.2015].
- MIR, 2014a, *Krajowe wytyczne dotyczące kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności w okresie programowania 2014–2020*, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa.
- MIR, 2014b, *Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój 2014–2020. PO WER 2014–2020*, Ministerstwo Rozwoju i Infrastruktury, Warszawa.
- MIR, 2014c, *Fundusze Europejskie w Polsce. Programy Regionalne 2014–2020*, *Biuletyn Informacyjny*, nr 36, Warszawa.
- Miżejewski, C., 2004, *Polityka państwa wobec gospodarki społecznej*, w: Ołdak, M., Miżejewski, C., Sobol, A., Wojtanowski, G., Trzeciński, A. (red.), *Dlaczego warto zakładać podmioty ekonomii społecznej?*, Stowarzyszenie na Rzecz Spółdzielni Socjalnych, Poznań.
- Modzelewska, E., 2012, *Organizacja pozarządowa jako przedsiębiorstwo społeczne na przykładzie Stowarzyszenia „Niepełnosprawni dla Środowiska EKON”*, *Ekonomia Społeczna*, nr 1(4).
- Monitor Polski, 2014a, http://www.pozytek.gov.pl/download/files/KPRES_RM.pdf [dostęp: 22.08. 2015].
- Monitor Polski, 2014b, *Dziennik Urzędowy Rzeczypospolitej Polskiej, Uchwała nr 164 Rady Ministrów z dnia 12 sierpnia 2014 roku, w sprawie przyjęcia programu pod nazwą „Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej”*, poz. 811, Warszawa.
- Mort, G., Weerawardena, J., Carnegie, K., 2002, *Social Entrepreneurship: Towards Conceptualization and Measurement*, American Marketing Association Conference Proceedings, no. 13.
- Mort, G., Weerawardena, J., Carnegie, K., 2002, *Social Entrepreneurship: Towards Conceptualization and Measurement*, American Marketing Association Conference Proceedings, no. 13.
- Moulaert, F., MacCallum, D., Mehmood, A., Hamdouch, A., 2013, *The International Handbook on Social Innovation. Collective Action, Social Learning and Transdisciplinary Research*, Edward Elgar, Cheltenham.
- MPiPS, 2010, Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 17.02.2010 roku w sprawie przyznawania bezrobotnemu środków na podjęcie działalności na zasadach określonych w spółdzielniach socjalnych 4 § ust. 1 pkt 3, Dz.U., nr 30, poz. 155 z późn. zm.

- MPiPS, 2012, Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 23 kwietnia 2012 roku w sprawie przyznawania środków na podjęcie działalności na zasadach określonych dla spółdzielni socjalnych, § 3, pkt. 3.
- MPiPS, 2013, *Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa.
- MPiPS, 2014, *Szczegółowy Opis Priorytetów Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007–2013*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa.
- MRPiPS, 2015, *Informacja o funkcjonowaniu spółdzielni socjalnych działających na podstawie ustawy z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych za okres 2014–2015*, Ministerstwo Rodziny Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa.
- Mulgan, G., Reeder, N., Aylott, M., Boshier, L., 2010, *Social Impact Investment. The Opportunity and Challenge of Social Impact Bonds*, London, The Young Foundation, http://evpa.eu.com/wp-content/uploads/2011/06/11-04-11_Social_Impact_Investment_Paper_2.pdf [12.08.2014].
- Mullally, L., 2006, *The Social Failure of the European Social Model*, w: N.O'Brien i in. (Eds.), *Beyond the European Social Model*, Open Europe, London.
- Murphy, C.N., 1999, *Inequality, Turmoil and Democracy: Global Political-Economic Visions at the End of the Century*, *New Political Economy*, no. 2, vol. 4.
- Muszalski, W., 2009, *Przemiany wieku emerytalnego*, *Polityka Społeczna*, nr 3, Warszawa.
- Muzińska, A., 2013, *Nie tylko dotacje i pożyczki – czyli jak na świecie finansuje się ekonomię społeczną*, <http://www.ekonomiaspoleczna.pl/wiadomosc/907069.html> [dostęp: 29.11.2015].
- Muzyka, D., Birley, S., Leleux, B., 1996, *Trade-Offs in the Investment Decisions of European Venture Capitalists*, *Journal of Business Venturing*, no. 4, vol. 11.
- Nagel, K., 2014, *Relacje i współzależności pomiędzy ekonomią społeczną a sektorami prywatnymi i publicznymi*, *Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, *Studia Ekonomiczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
- Nasioulas, I., 2011, *Greek Social Economy at the Crossroads Law 4019/2011 and the Institutionalization Challenge*, *CIRIEC Working Papers*, no. 10.
- Nasioulas, I., 2012, *Social Cooperatives in Greece Introducing New Forms of Social Economy and Eterpreneurship*, *International Review of Social Research*, no. 2, vol. 2.
- Nasioulas, I., Mavroeidis, V., 2013, *The Social Business Sector in Greece*, *Systemic Failures and Positive Action Potentials based on strengths of the Hellenic Ministry of Development and Competitiveness*, Thessaloniki.
- NAVCA, 2013, *National Association for Voluntary and Community Action*, <http://www.navca.org.uk> [dostęp: 8.06.2013].
- Neck, H., Brush, C., Allen, E., 2009, *The Landscape of Social Entrepreneurship*, *Business Horizons*, no. 52.
- Newell, S., Robertson, M., Scarbrough, H., Swan, J., 2002, *Managing Knowledge Work*, Palgrave, Hampshire.
- Nicholls, A., 2006, *Playing the Field: a New Approach to the Meaning of Social Entrepreneurship*, *Social Enterprise Journal*, no. 2(1).

- Nicholls, A., Cho, A.H., 2006, *Social Entrepreneurship The Structuration of a Field*, w: Nicholls, A. (Ed.), *Social Entrepreneurship, New Models of Sustainable Social Change*, Oxford University Press, New York.
- Nicholls, A., Tomkinson, E., 2013, *The Peterborough Pilot Social Impact Bond*, University of Oxford, Saïd Business School.
- Niedzielski, P., Narętkiewicz, P., Pluciński, M., Skweres-Kuchta, M., 2008, *Innowacyjność i struktury klastrowe w województwie zachodniopomorskim*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Niemkiewicz, M., 2015, *Europejskie doświadczenia przedsiębiorczości społecznej – czynniki sukcesu i źródła problemów. Rekomendacje dla polskiego sektora ekonomii społecznej*, http://www.fundacja_nadzieja.org.pl/ekonomiaspoleczna/pdf/niemkiewicz_raport.pdf [dostęp: 10.02.2015].
- Niñulescu, G., Rimac, T., 2014, *The State of Social Entrepreneurship in Spain*, SEFORIS Country Report, Universitat Autònoma de Barcelona, Barcelona.
- Nizard, G., 1998, *Metamorfozy przedsiębiorstwa. Zarządzanie w zmiennym otoczeniu organizacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Noga, M., 1996, *Pomiar dobrobytu społecznego uwzględniający stan i jakość środowiska przyrodniczego człowieka*, *Ekonomia i Środowisko*, nr 19.
- Nowakowska, A., 2011, *Regionalny wymiar procesu innowacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Nyssens, M., 2006, *Social Enterprise. At the Crossroads of Market, Public Policies and Civil Society*, Londres et New York, Routledge.
- O'Donohoe, N., Leijonhufvud, C., Saltuk, Y., Bugg-Levine, A., Brandenburg, M., 2010, *Impact Investments: An Emerging Asset Class*, Morgan Global Research, London.
- O'Hara, P., 2001, *Social Enterprises and Local Development*, w: Borzaga, C., Defourny, J. (Eds.), *The Emergence of Social Enterprise*, London/New York, Routledge.
- Ocena luki finansowej w zakresie dostępu polskich przedsiębiorstw do finansowania zewnętrznego. Wnioski i rekomendacje dla procesu programowania polityki spójności w okresie 2014–2020*, 2013, Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa.
- OECD, 2005, *Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji. Pomiar działalności naukowej i technicznej*, European Communitie, Warszawa.
- Ogburn, W.F., 1957, *Cultural Lag as Theore*, *Sociology and Social Research*, no. 41(1).
- Opolski, K., 2014, *W poszukiwaniu ekonomii społecznej*, w: Michałek, J.J., Cieślík, A. (red.), *Niedoskonała globalizacja. Czy światowy system gospodarczy wymaga gruntownych reform?*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Osborne, D., Gaebler, T., 2005, *Rządzić inaczej. Jak duch przedsiębiorczości przenika i przekształca administrację publiczną*, Wydawnictwo Media Rodzina, Poznań.
- Osterhus, T.L., 1997, *Pro-Social Consumer Influence Strategies: When and How Do They Work*, *The Journal of Marketing*, no. 16.
- PAFPIO, 2015, <http://www.pafpio.pl> [dostęp: 17.10.2015].
- Pagano, M., Röell, A.A., Zechner, J., 2002, *The Geography of Equity Listing: Why Do Companies List Abroad?* *The Journal of Finance*, no. 57.
- Painter, A., 2006, *The Role of Government in Supporting the Social Economy*, *Horizons*, no. 2, vol. 8.

- Paliwoda-Matiolańska, A., 2009, *Odpowiedzialność społeczna w procesie zarządzania przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo C.H. Beck, Kraków.
- Parlament Europejski, 2009, Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 19 lutego 2009 roku w sprawie gospodarki społecznej, nr 2250.
- Pasamonic, B., 2013, *Rola płci w integracji europejskich muzułmanów*, Wydawnictwo Nomos, Warszawa.
- Pättiniemi, P., 2007, *Integracyjne przedsiębiorstwa społeczne w Finlandii*, EMES European Research Network, <http://ekonomiaspoleczna.info/media/biblioteka/dz/integracyjne-przedsiębiorstwa-spoeczne-w-finlandii.pdf> [dostęp: 10.08.2015].
- Pättiniemi, P., 2008, *Social Enterprise Legislation in Finland*, Retrieved, http://www.ekonomiaspoleczna.pl/files/ekonomiaspoleczna.pl/public/gk/panele/Social_enterprises_in_Finland_panel_E.pdf [dostęp: 10.08.2015].
- Pauly, M., Swanson, A., 2013, *Social Impact Bonds in Nonprofit Health Care: New Product or New Package?*, <http://www.nber.org/papers/w18991> [dostęp: 12.08.2015].
- Payne, A.F., Storbacka, K., Frow, P., 2008, *Managing the Co-Creation of Value*, Journal of the Academy of Marketing Science, no. 36.
- Pazderski, F., 2012, *Wsparcie dla ekonomii społecznej w unijnej polityce spójności na lata 2014-2020*, http://www.ekonomiaspoleczna.pl/wiadomosc/789151.html?ci=es_komentarze&did=800971&state=a [dostęp: 07.01.2015].
- PE, 2013a, Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) z dnia 17 grudnia 2013 roku w sprawie Europejskiego Funduszu Społecznego i uchylające Rozporządzenie Rady (WE), nr 1081, nr 1304.
- PE, 2013b, Rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) z dnia 17 grudnia 2013 roku w sprawie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i przepisów szczególnych dotyczących celu „Inwestycje na rzecz wzrostu i zatrudnienia” oraz w sprawie uchylenia rozporządzenia (WE), nr 1080, nr 1301.
- PE, 2013c, Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) z dnia 17 kwietnia 2013 roku w sprawie Europejskich funduszy na rzecz przedsiębiorczości społecznej, nr 346.
- PE, 2013d, Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) z dnia 11 grudnia 2013 roku w sprawie Programu Unii Europejskiej na rzecz zatrudnienia i innowacji społecznych („EaSI”) i zmieniające decyzję nr 283/2010/UE ustanawiającą Europejski instrument mikrofinansowy na rzecz zatrudnienia i włączenia społecznego Progress, nr 1296.
- PE, 2014a, Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE), Dyrektywa 2014/24/UE z dnia 26 lutego 2014 roku w sprawie zamówień publicznych, uchylającej dyrektywę 2004/18/WE (Dz.Urz. UE L 94 z 28.03.2014).
- PE, 2014b, Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE), Dyrektywa 2014/25/UE z dnia 26 lutego 2014 roku w sprawie udzielania zamówień przez podmioty działające w sektorach gospodarki wodnej, energetyki, transportu i usług pocztowych, uchylającej dyrektywę 2004/17/WE (Dz.Urz. UE L 94 z 28.03.2014).
- Peredo, A.M., McLean, M., 2006, *Social Entrepreneurship: A Critical Review of the Concept*, Journal of World Business, no. 41.
- Petrecka, B., Pietrzyk, U., 2012, *Europejski model ekonomii społecznej-spojrzenie z perspektywy korzyści społecznych*, Zeszyty Naukowe Politechniki Rzeszowskiej, Ekonomia i Nauki Humanistyczne, nr 286, zeszyt 19, Rzeszów.

- Pew Research Center, 2014, *A Fragile Rebound for EU Image on Eve of European Parliament Election*, <http://www.pewglobal.org/2014/05/12/a-fragile-rebound-for-eu-image-on-eve-of-european-parliament-elections/> [dostęp: 23.07.2015].
- Pieniążek, J., 2014, *Najnowsze trendy i kierunki rozwoju finansowania społecznościowego*, Marketing Instytucji Naukowych i Badawczych, nr 3(13), Warszawa.
- PISOP 2012, <http://pisop.org.pl/wp-content/uploads/2016/01/raport-bingo.pdf>.dostęp: 10.08.2017].
- Pittaway, L., Robertson, M., Munir, K., Denyer, D., Neely, A.D., 2003, *Networking and Innovation in the UK. A Systematic Review of the Evidence*, A Report for the DII.
- Plé, L., Lecocq, X., Angot, J., 2010, *Customer-Integrated Business Models: A Theoretical Framework*, Management, no. 13(4).
- Płonka, M., 2008, *Dylematy finansowania podmiotów ekonomii społecznej*, Ekonomia Społeczna, nr 1(2).
- Pol, E., Ville S., 2009, *Social Innovation: Buzz Word or Enduring Term?*, The Journal of Socio-Economics, no. 38.
- Poliński, R., 2015, *Problemy strefy euro*, Wydawnictwo Naukowe FREL, Warszawa.
- Ponikowski, B., 2002, *Rola państwa socjalnego w perspektywie globalizacji*, w: Ponikowski, B., Zarzeczny, J. (red.), *Uwarunkowania współczesnej polityki społecznej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław.
- Porter, M.E., 2001, *Grona a konkurencja*, w: *Porter o konkurencji*, Wydawnictwo Naukowe PWE, Warszawa.
- Porter, M.E., Kramer, M.R., 2011, *The Big Idea: Creating Shared Value*, Harvard Business Review, no. 89(1/2).
- Pracowania Synapsis, 2015, <http://pracowaniasynapsis.pl> [dostęp: 15.09.2015].
- Préfontaine, L., 2008, *Les PPP, Des Projets Risqués?*, en: *Les défis du partenariat dans les administrations publiques. Un regard systémique*, M. Boisclair L., Dallaire, (réd), Québec, Presses de l'Université du Québec.
- Projekt *Ustawy o przedsiębiorstwie społecznym i podmiotach ekonomii społecznej*, 2013, http://www.ekonomiaspoleczna.pl/files/ekonomiaspoleczna.pl/public/InstytucjeWspierajaceES/Zespol_strategiczny/ustawa_o_przedsiębiorstwie_społecznym.pdf [dostęp: 25.07.2013].
- Przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu, ekonomia społeczna i sektor pozarządowy we Francji*, 2015, <http://www.pozytek.gov.pl/download/files/pozytek/strona.../Francja.doc> [dostęp: 9.02.2015].
- Pyka, I., Cichorska, J., Cichy, J., 2012, *Portfele aktywów bankowych. Analiza teoretyczno-empiryczna*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa.
- Pymwymic, 2015, <http://www.pymwymic.com/diif/> [dostęp: 19.09.2015].
- PZFP, 2013, *Rynek funduszy pożyczkowych w Polsce*, Raport 2013 i 2014, Polski Związek Funduszy Pożyczkowych.
- PZFP, 2014, *Polski Związek Funduszy Pożyczkowych, Rynek Funduszy Pożyczkowych w Polsce, Raport 2014*, Warszawa.
- PZFP, 2015, *Rynek funduszy pożyczkowych w Polsce*, Raport 2013 i 2014, Polski Związek Funduszy Pożyczkowych.
- Rada Ministrów, 2012; 2014; 2016, *Informacja o funkcjonowaniu spółdzielni socjalnych działających na podstawie ustawy z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych za okres 2010–2011; 2012–2013; 2014–2015*, Warszawa.

- Radas, S., Bozić, L., 2009, *The Antecedents of SME Innovativeness in an Emerging Transition Economy*, Technovation, no. 29.
- Ragin, L.Jr., Palandjian, T., 2013, *Social Impact Bonds: Using Impact Investment to Expand Effective Social Programs*, Community Development Investment Review, 9(1).
- Ramírez, R., 1999, *Value Co-Production: Intellectual Origins and Implications for Practice and Research*, Strategic Management Journal, no. 20.
- Ratajczak, M., 2014, *Ekonomia w dobie finansyzacji gospodarki*, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, no. 76(2).
- Reis, T., 1999, *Unleashing the New Resources and Entrepreneurship for the Common Good: A Scan*, Synthesis and Scenario for Action, W.K. Kellogg Foundation, Battle Creek.
- Report on social entrepreneurship by the Norwegian Ministry of Trade and Industry*, 2012–2013, <http://www.regjeringen.no/contentassets/34c8183cc5cd43e2bd341e34e326dbd8/en-gb/pdfs/stm201220130029000engpdfs.pdf> [dostęp: 25.02.2015].
- Report on Social Entrepreneurship by the Norwegian Ministry of Trade and Industry*, 2015, <http://www.pfchange.org/2013/06/18/report-on-social-entrepreneurship-by-the-norwegian-ministry-of-trade-and-industry/> [dostęp: 25.02.2015].
- Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 19 lutego 2009 r. w sprawie gospodarki społecznej (2008/2250(INI)).
- Rhoades-Catanach, S., 2000, *Discussion of Joint Ventures Between Nonprofit and For-profit Organizations*, Journal of the American Taxation Association, no. 22.
- Richmond, B.J., Mook, L., Quarter, J., 2003, *Social Accounting for Nonprofits. Two Models, Nonprofit Managements & Leadership*, no. 4, vol. 13.
- Ridley-Duff, R.J., Bull, M., 2011, *Understanding Social Enterprise: Theory and Practice*, Sage Publications, London.
- Robertson, M., Scarborough, H., Swan, J., 1997, *Knowledge, Networking and Innovation: A Comparative Study of the Role of Inter- and Intra- Organisational Networks in Innovation Processes*. A Paper Submitted to the 13th EGOS Colloquium, Organisational Responses to Radical Environmental Changes, Budapest.
- Rockefeller Foundation, 2012, *New Tool For Scaling Impact: How Social Impact Bonds Can Mobilize Private Capital to Advance Social Good*, Social Finance, <http://www.socialfinance.org.uk/wp-content/uploads/2014/05/small.SocialFinanceWPSingleFINAL.pdf> [dostęp: 12.08.2015].
- Rodríguez, S.M., Cabaleiro, M.J., 2007, *El Comportamiento Social de la Banca Alternativa*, Ekonomiaz, no. 52.
- Rogers, E.M., 2003, *Diffusions of Innovations*, Simon and Schuster, Mexico.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) z dnia 17 kwietnia 2013 roku w sprawie Europejskich funduszy na rzecz przedsiębiorczości społecznej, nr 346.
- RSF Social Finance, 2015, <http://rsfsocialfinance.org/social-lending/> [dostęp: 11.10.2015].
- Rybka, I., 2007, *System pomocy społecznej w Polsce wobec nowej fali ekonomii społecznej: szanse i bariery*, Trzeci Sektor, nr 9.
- Rymsza, M., 2005, *Stara i nowa ekonomia społeczna. Polska na tle doświadczeń europejskich*, Trzeci Sektor, nr 2.

- Rymsza, M., 2007, *Trzeci sektor a druga fala ekonomii społecznej w Polsce*, Trzeci Sektor, nr 9, Fundacja Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Rymsza, M., 2008, *Zapomniany kapitał „Solidarność”*. *Ekonomia solidarna w Polsce po 1989 roku*, http://www.laboratorium.wiecz.pl/teksty.php?zapomniany_kapital_solidarnosciekonomia_solidarna_&p=7 [dostęp: 13.01.2013].
- Sadowski, T., 2015, *Ekonomia społeczna w Polsce. Nowe perspektywy w przeciwdziałaniu wykluczeniu społecznemu*, <http://www.bazekon.icm.edu.pl/bazekon/element/bwmeta1...ekon.../100000156.pdf> [dostęp: 10.01.2015].
- Sakarya, S., Bodur, M., Yilidirim-Öktem, Ö., Selekler-Göksen, N., 2012, *Social Alliances: Business & Social Enterprise Collaboration for Social Transformation*, *Journal of Business Research*, no. 12, vol. 65.
- Salamon, L.M., 1987, *Of Market Failure, Voluntary Failure, and Third-Party Government: The Theory of Government-Nonprofit Relations in the Modern Welfare State*, *Journal of Voluntary Action & Research*, no. 16.
- Saltuk, Y., Bouri, A., Leung, G., 2011, *Insight into the Impact Investment Market*, Global Social Finance, JP Morgan, Global Impact Investing Network, London.
- Saüstowicz, P., 2007, *Pojęcie, koncepcje i funkcje ekonomii społecznej*, *Ekonomia Społeczna Teksty*, nr 2.
- San-Jose, L., Retolaza, J.L., Gutierrez-Goiria, J., 2011, *Are Ethical Banks Different? A Comparative Analysis Using the Radical Affinity Index*, *Journal of Business Ethics*, no. 100.
- Sansing, R.C., 2000, *Joint Ventures between Nonprofit and For-profit Organizations*, *Journal of the American Taxation Association*, no. 22.
- Santos, F.M., 2009, *A Positive Theory of Social Entrepreneurship*, Working Paper, no. 2009/23/EFE/ISIC, INSEAD Business School, Fontainebleau.
- Sastre-Castillo, M.A., Peris-Ortiz, M., Danvila-Del Valle, I., 2015, *What Is Different about the Profile of the Social Entrepreneur?*, *Nonprofit Management and Leadership*, no. 25(4).
- Sayej, N., 2013, *Social Entrepreneurship Rising in Finland*, <http://finland.fi/Public/default.aspx?contentid=298710&nodeid=37602&culture=en-US> [dostęp: 23.02.2013].
- Schade, I., 2013, *Social Business Angels – Vision oder Realität? Qualitative Untersuchung zum Investitionsverhalten von privaten Investoren im sozialen Bereich*, http://opus4.kobv.de/opus4-euv/files/149/schade_yvonne.pdf [dostęp: 15.08.2014].
- Schinckus, C., 2015, *The Valuation of Social Impact Bonds: An Introductory Perspective with the Peterborough SIB*, *Research in International Business and Finance*, no. 35.
- SEFORIS Country Report 2014, <http://seforis.eu> [dostęp: 09.02.2015].
- Sen, P., 2007, *Ashoka's big idea: Transforming the World through Social Entrepreneurship*, *Futures*, no. 39.
- Senecki, A., 2014, *Jak sfinansować start-up? Wady i zalety crowdfundingu*, http://www.web.gov.pl/wiedza/587_4274_jak-sfinansowac-start-up-wady-i-zalety-crowdfunding.html [dostęp: 16.06.2015].
- Seyfried, E., Ziomas, D., 2005, *Pathways to Social Integration for People with Mental Health Problems*, Report Prepared for the Peer Review in the Field of Social Inclusion Policies, European Commission, DG Employment, Social Affairs and Equal Opportunities, Athens.

- Shane, S., Venkataraman, S., 2000, *The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research*, Academy of Management Review, no. 25.
- Shaw, E., 2004, *Marketing in the Social Enterprise Context: Is it entrepreneurial?*, Qualitative Marketing Research, International Journal, no. 7(3).
- SIA, 2015, *The Social Impact Accelerator*, http://www.eif.org/what_we_do/equity/sia/index.htm [dostęp: 11.03.2015].
- Siddharth, N., 2012, *Exploring the Application of Social Impact Bonds to Affordable Housing*, Masters in City Planning, UC Berkeley, Literature Review for CP207, Economic Analysis for Planners.
- Sienicka, A., 2011a, *Centrum Integracji Społecznej (CIS)*, <http://www.ekonomiaspoleczna.pl> [dostęp: 10.02.2015].
- Sienicka, A., 2011b, *Spółdzielnia Pracy*, <http://www.ekonomiaspoleczna.pl> [dostęp: 10.02.2015].
- Sienicka, A., 2011c, *Zakład Aktywności Zawodowej (ZAZ)*, <http://www.ekonomiaspoleczna.pl> [dostęp: 10.02.2015].
- Sienicka, A., Van den Bogaert A., 2012, *Modele przedsiębiorstwa społecznego: Polska i Belgia*, <http://www.romowie.com/equal/mps.pdf> [dostęp: 7.02.2015].
- Silbernagel, C., Vaitkunas, D., 2008, *Mezzanine Finance*, March 6th, http://pages.stern.nyu.edu/~igiddy/articles/Mezzanine_Finance_Explained.pdf [dostęp: 3.06.2014].
- Skąpska, G., 2007, *Społeczeństwo obywatelskie: kontekst i płaszczyzny funkcjonowania*, *Ekonomia Społeczna*, nr 1(1).
- Skonieczny, J., 2012, *Innowacja społeczna*, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu*, nr 246.
- Ślōdkowska, I., 2006, *Społeczeństwo obywatelskie na tle historycznego przełomu. Polska 1980–1989*, Warszawa.
- Smith, C., 2003, *The New Corporate Philanthropy*, in: Harvard business review on corporate responsibility, Boston: Harvard Business School Press.
- Sobol, A., 2009, *Społeczne aspekty działalności spółdzielni socjalnych*, Ogólnopolski Związek Rewizyjny Spółdzielni Socjalnych, Krajowa Rada Spółdzielcza, Warszawa.
- SOCAP, 2015, <http://socialcapitalmarkets.net/about-socap/> [dostęp: 27.09.2015].
- Social Enterprise UK, 2013, *The People's Business: State of Social Enterprise Survey 2013*, UK.
- Social Finance UK, 2014a, *Peterborough Social Impact Bond Reduces Reoffending by 8,4%; Investors on Course for Payment in 2016*, <http://www.socialfinance.org.uk/wpcontent/uploads/2014/08/Peterborough-First-Cohort-Results.pdf> [dostęp: 30.07.2015].
- Social Finance UK, 2014b, *Social Finance Statement 24 April 2014*, <http://www.socialfinance.org.uk/wpcontent/uploads/2014/05/Social-Finance-statement-24-April-2014.pdf> [dostęp: 28.07.2015].
- Social Finance US, CEO, NYS, 2014, *Investing In What Works: "Pay for Success" in New York State Increasing Employment and Improving Public Safety*, http://www.budget.ny.gov/contract/ICPFS/PFSFactSheet_0314.pdf [dostęp: 30.07.2015].
- Social Impact Investment Italian Task Force, 2014, *La Finanza Che Include: Gli Investimenti ad Impatto Sociale per Una Nuova Economia*, <http://www.socialinvestment.org/reports/Rapporto%20Italiano%20Ultima%20versione.pdf> [dostęp: 21.08.2015].

- Social Innovator, 2015, <http://www.socialinnovator.info/ways-supporting-social-innovation/third-sector/mission-related-investment/venture-philanthropy> [dostęp: 20.11.2015].
- Social Investors Club, 2014, <http://www.hk-sic.com/> [dostęp: 10.11.2014].
- Social Ventures Australia, 2013, *Information Memorandum. Newpin Social Benefit Bond (April 2013)*, Social Ventures Australia, AU.
- Social Ventures Australia, 2014, *Newpin Social Benefit Bond. Annual Investor Report (30 June 2014)*, Social Ventures Australia, AU.
- Stalińska-Janic, J., 1992, *Różnorodność form spółdzielczych w gospodarce rynkowej*, Spółdzielczy Instytut Badawczy, Warszawa.
- Stankiewicz, J., Seiler, B., 2013, *Profesjonalizacja jako czynnik sukcesu polskich organizacji pozarządowych*, Zarządzanie i Finanse, nr 4/2.
- State of Social Enterprise Survey, 2013, http://www.socialenterprise.org.uk/uploads/files/2013/07/the_peoples_business.pdf [dostęp: 12.03.2013].
- Steward, F., 2014, *Opponent Note: Ecoinnovation-Enviromental Benefits*, Economic Growth and Jop Creation [dostęp: 03.12.2014].
- Stoesz, D., 2014, *Evidence-Based Policy Reorganizing Social Services through Accountable Care Organizations and Social Impact Bonds*, Research on Social Work Practice, no. 24(2).
- Stolińska-Janic, J. (red.), 1998, *Spółdzielczość we współczesnej gospodarce*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa.
- Stowarzyszenie Klon/Jawor, 2015, *Kondycja sektora organizacji pozarządowych w Polsce 2015*, Wydawnictwo Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa.
- Strategia wdrażania projektu innowacyjnego testującego*, 2015, Fundusz Pożyczkowo-Poręczeniowy jako narzędzie zapewnienia trwałości instytucji ekonomii społecznej, Raport PFP.
- Stronkowski, P., Andrzejewska, M., Łubian, K., Cyran-Juraszek, K., Matejczuk, A., 2013, *Raport końcowy. Badanie ewaluacyjne pt. Ocena wsparcia w obszarze ekonomii społecznej udzielonego ze środków EFS w ramach PO KL*, Coffey, International Development dla Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju.
- Stróżycki, M., 1992, *Przedsiębiorstwo a rynek*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Stryjan, Y., 2006, *Sweden: Social Enterprises within a Universal Welfare State Model*, w: Nyssens, M. (Ed.), *Social Enterprise – At the Crossroads of Market, Public Policies and Civil Society*, London and New York, Routledge.
- Stryjan, Y., Laurelli E., 2002, *Narodowy raport na temat integracyjnej pracy przedsiębiorstw społecznych: Szwecja*, European Research Network, <http://ekonomia-spoeczna.info/.../narodowy-raport-na-temat-integracyjnych-ps-szwecja.pdf> [dostęp: 10.08.2015].
- Sulmicka, M., 2011, *Polityka rozwoju Unii Europejskiej i krajów Azji Południowo-Wschodniej po 2008 roku*, w: Strzeleccy, Z. (red.), *Gospodarka regionalna Polski wobec globalnego kryzysu gospodarczego*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
- Swanson, L.A., Di Zhang, D., 2010, *The Social Entrepreneurship Zone*, Journal of Non-profit & Public Sector Marketing, no. 22(2).

- Sweeney, G.P., 1983, *New Entrepreneurship and the Smaller Firm*, Campus, Frankfurt, New York.
- Szczepański, J., 1987, *Spółdzielczość*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- Szczepański, J., 2008, *Partnerstwo obywatelskie. Problematyka relacji administracji publicznej z organizacjami obywatelskimi*, w: Czapturowicz J. (red.), *Administracja publiczna. Wyzwania w dobie integracji europejskiej*, Warszawa.
- Szczerski, K., 2008, *Partnerstwo obywatelskie. Problematyka relacji administracji publicznej z organizacjami obywatelskimi*, w: Czapturowicz, J. (red.), *Administracja publiczna. Wyzwania w dobie integracji europejskiej*, Warszawa.
- Szopa, B., 2007, *Ekonomia społeczna z perspektywy ekonomii tradycyjnej*, *Ekonomia Społeczna*, nr 1.
- Szymański, P., Zarzycki, W., 2010, *Zakładanie i prowadzenie przedsiębiorstwa społecznego*, Biuletyn współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego, Wydawnictwo Fundacja Pomocy Wzajemnej Barka, Poznań.
- tail.tpt&iddoc=321080 [dostęp: 24.07.2015].
- Tan, W.L., Williams, J., Tan, T.M., 2005, *Defining the "Social" in "Social Entrepreneurship": Altruism and Entrepreneurship*, *International Entrepreneurship and Management Journal*, no. 1.
- Tan, W.L., Williams, J., Tan, T.M., 2005, *Defining the "Social" in "Social Entrepreneurship": Altruism and Entrepreneurship*.
- Teague, P., 2004, *Social Partnership and the Enterprise Some Lessons From the Irish Experience*, *European Political Economy Review*, no. 1, vol. 2.
- Tesar, L.L., Werner, I.M., 1995, *Home Bias and High Turnover*, *Journal of International Money and Finance*, no. 14.
- Thake, S., Zadek, S., 1997, *Practical People, Noble Causes. How to Support Community Based Social Entrepreneurs*, New Economic Foundation.
- The Future Role of the Third Sector and Economic Regeneration: Interim Report*, http://www.cabinetoffice.gov.uk/upload/assets/www.cabinetoffice.gov.uk/third_sector/se_strategy_2002.pdf [dostęp: 01.02.2015].
- Thompson, J., Alvy, G., Lees, A., 2000, *Social Entrepreneurship – a New Look at the People and the Potential*, *Management Decision*, no. 38.
- Thompson, J., Doherty, B., 2006, *The Diverse World of Social Enterprise: A Collection of Social Enterprise Stories*, *International Journal of Social Economics*, no. 33(5/6).
- Thompson, J.L., Alvy, G., Less, A., 2000, *Social Entrepreneurship: A New Look at the People and the Potential*, *Management Decision*, no. 38(5).
- Thompson, P., Cowton, C., 2001, *Financing the Social Economy: A Case Study of Triodos Bank*, *International Journal of Non Profit and Voluntary Sector Marketing*, no.6(2).
- Tickell, A., Peck, J., 2003, *Making Global Rules: Globalization or Neoliberalization?*, w: Peck, J., Wai-chung Yeung, H. (Eds.), *Remaking the Global Economy: Economic-Geographic Perspectives*, Sage, London.
- TISE, 2015, <http://tise.pl/target/ngopes/> [dostęp: 17.10.2015].
- Toniic, 2015, <http://www.toniic.com/investments/deal-criteria/> [dostęp: 15.09.2015].

- Triantafyllopoulou, A., 2012, *Social Entrepreneurship – Social Enterprises: European Experience and the Greek Case*, Review of European Studies, no. 1, vol. 4.
- Tushman, M.L., O'Reilly, C.A., 1996, *Ambidextrous organizations: Managing evolutionary and revolutionary change*, California Management Review, no. 38.
- UNDP, 1990, *Human Development Report 1990*, Oxford University Press.
- UNDP, 1999, *Human Development Report 1999*, Oxford University Press.
- Ustawa z dnia 16 września 1982 r. Prawo spółdzielcze, Dz.U., nr 30, poz. 210.
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz.U., nr 21, poz. 86, art. 17, ust. 1, pkt 43.
- Ustawa z dnia 27 sierpnia 1997a r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych, Dz.U., nr 127, poz. 721 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997b r. Prawo bankowe, Dz.U., nr 140, poz. 939.
- Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, Dz.U., nr 96, poz. 873.
- Ustawa z dnia 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym, Dz.U., nr 122, poz. 1143 z późn. zm., art. 3.
- Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych, Dz.U., nr 19, poz. 177.
- Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004a r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, Dz.U., nr 99, poz. 1001.
- Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004b r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, tekst jednolity, Dz.U. z 2015 r. poz. 149 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych, Dz.U., nr 94, poz. 651.
- Ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów, Dz.U., nr 50, poz. 331, art. 4, pkt. 4.
- Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, Dz.U., poz. 885, z późn. zm.
- Ustawa z dnia 5 sierpnia 2015 r. o zatrudnieniu socjalnym, Dz.U., poz. 1567.
- UZP, 2011; 2012; 2013; 2014; 2015, Urząd Zamówień Publicznych, *Sprawozdanie Prezesa UZP o funkcjonowaniu zamówień publicznych w 2010 roku*, Warszawa.
- Van de Kaa, D.J., 1997, *Options and Sequences: Europe's Demographic Patterns*, Journal of the Australian Population Association, no. 14(1).
- Van Ryzin, G.G., Grossman, S., Di Padova-Stocks, L., Bergrud, E., 2009, *Portrait of the Social Entrepreneur: Statistical Evidence from a US Panel*, Voluntas, no. 20.
- Vasilescu, L.G., 2009, *Investment Readiness: Correlation of the Capital Demand & Supply for SMEs*, IDEAS, no. 3, vol. 9.
- Vega, G., Kidwell, R.E., 2007, *Toward a Typology of New Venture Creators: Similarities and Contrasts between Business and Social Entrepreneurs*, New England Journal of Entrepreneurship & Regional Development, no. 10(2).
- Véron, N., 2012, *Europe Needs to Drop Its Resistance to Non-Bank Credit*, Bruegel.
- Vidal, I., Claver, N., 2004, *Work Integration Social Enterprises*, EMES European Research Network, Barcelona, no. 4(5).
- Von Passavant, C., 2011, *Inside Social Banks*, w: Remer, S., Weber, O. (Eds.), *Social Banks and the Future of Sustainable Finance*, Taylor & Francis.
- Waddock, S.A., Post, J.E., 1991, *Social Entrepreneurs and Catalytic Change*, Public Administration Review, no. 51.

- Wajszczak, P., 2015, *Przedsiębiorstwa społeczne receptą na kryzys? Hiszpańskie przykłady*, <http://www.ekonomiaspoleczna.pl/wiadomosc/895921.html> [dostęp: 13.02.2015].
- Wallace, S.L., 1999, *Social Entrepreneurship: The Role of Social Purpose Enterprises in Facilitating Community Economic Development*, *Journal of Developmental Entrepreneurship*, no. 4.
- Warner, M.E., 2013, *Private Finance for Public Goods: Social Impact Bonds*, *Journal of Economic Policy Reform*, no. 16(4).
- Waszak, Ł., 2010, *Finansowanie ekonomii społecznej w Polsce, Jak się poruszać w systemie wdrażania Funduszy Europejskich, Odpowiedzi dla członków komitetów monitorujących*, nr 7, Ogólnopolska Federacja Organizacji Pozarządowych, Warszawa.
- Weber, O., 2012, *Social Finance and Impact Investing*, <http://ssrn.com/abstract=2160403> [dostęp: 20.08.2015].
- Weber, O., Remer, S. (Eds.), 2011, *Social Banks and the Future of Sustainable Finance*, Routledge.
- Weisbrod, B.A., 1998, *The Nonprofit Mission and Its Financing*, *Journal of Policy Analysis and Management*, no. 17.
- Weisbrod B.A., 2004, *The Pitfalls of Profits*, *Stanford Social Innovation Review*, 2(3).
- Wendt, J., 2007, *Wymiar przestrzenny struktur i aktywności społeczeństwa obywatelskiego w Polsce*, Wydawnictwo IGiPZ PAN, Warszawa.
- Węclawski, J., 1994, *Sekurytyzacja: Nowa forma finansowania przedsiębiorstw*, *Bank i Kredyt*, nr 8.
- Węclawski, J., 1997, *Venture capital: nowy instrument finansowania przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Węclawski, J., 2000, *Aniolowie biznesu jako inwestorzy w innowacyjnych przedsiębiorstwach*, w: Karpuś, P., Węclawski, J. (red.), *Finansowe wspomaganie rozwoju przedsiębiorstw*, Konferencja naukowa w Kazimierzu Dolnym, Wydawnictwo UMCS, Lublin.
- Węclawski, J., 2006, *Wykorzystanie mezzanine capital do pokonywania luki kapitałowej*, *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu*, nr 1109.
- Węclawski, J., 2014, *Capital Market Financing of Family Enterprises*, *Business and Economic Horizons*, no. 10(4).
- White, H., 2013, *An Introduction to the Use of Randomised Control Trials to Evaluate Development Interventions*, *Journal of Development Effectiveness*, no. 5(1).
- Wierzba, R., Gostomski, E., Penczar, M., Liszewska, M., Górski, P., Giżyński, J., Małecka, E., 2014, *Polski sektor bankowy wobec wyzwań związanych z kryzysem finansowym w strefie euro*, Wydział Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego, Sopot.
- Wilkin J., 2005, *Teoria wyboru publicznego-homo oeconomicus w sferze polityki*, w: Wilkin, J. (red.), *Teoria wyboru publicznego. Wstęp do ekonomicznej analizy polityki i funkcjonowania sfery publicznej*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa.
- Wilkin, J., 2007, *Czym jest gospodarka społeczna i jakie ma znaczenie we współczesnym społeczeństwie?*, *Ekonomia Społeczna*, nr 1.
- Wilson, K.E., 2014, *Social Investment: New Investment Approaches for Addressing Social and Economic Challenges*, <http://ssrn.com/abstract=2501247> [dostęp: 10.08.2015].

- Wilson, K.E., Karen, E., 2014, *New Investment Approaches for Addressing Social and Economic Challenges*, OECD Science, Technology and Policy Papers, no. 15.
- Wilson, K.E., Silva, F., Ricardson, D., 2015, *Social Impact Investment: Building the Evidence Base*, <http://ssrn.com/abstract=2562082> [dostęp: 10.08.2015].
- Włodarczyk, J., 2013, *Bankowość islamska i bankowość konwencjonalna – próba porównania*, *Studia Ekonomiczne*, nr 145.
- Wojtyna, A., 1990, *Nowoczesne państwo kapitalistyczne a gospodarka: teoria i praktyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Wolf, M., 2014, *The State of Social Entrepreneurship in Germany*, SEFORIS Country Report, Hertie School of Governance, Barcelona.
- Wolverton, B., 2003, *Surviving tough Times*, Chronicle on Philanthropy.
- Wood, D., Thornley, B., Grace, K., 2013, *Institutional Impact Investing: Practice and Policy*, *Journal of Sustainable Finance & Investment*, no. 3(2).
- World Bank, 2002, *Understanding and Measuring Social Capital: a Multidisciplinary Tool for Practitioners*, t. I.
- Woś, J., Hnatyszyn-Dzikowska, A., 2006, *Stabilizacyjna funkcja państwa w teoriach współczesnych szkół ekonomicznych*, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, rok LXVIII, zeszyt 4.
- Wprowadzenie do etycznego finansowania i odpowiedzialnych inwestycji*, 2015, Promoting Responsible Investment and Commerce in Europe PRICE, <http://www.centrumcsr.pl/wp-content/uploads/2014/05/Wprowadzenie-do-etycznego-finansowania-i-odpowiedzialnych-inwestycji.pdf> [dostęp: 25.12.2015].
- Wygnański, J., 2015, *Wyzwania, planowane zmiany*, https://www.efs.2007-2013.gov.pl/analizyraportypodsumowania/baza_projektow_badawczych_efs/documents/przedsiębiorstwa_spoeczne_mazowieckie_modele_dzialania.pdf [dostęp: 31.12.2015].
- Wyrwa, J., Fic, M., 2004, *Koncepcja zawodności państwa*, *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, nr 4.
- Young, D., 2001, *Social Enterprise in the United States: Alternate Identities and Forms*, Paper Presented at the International EMES Conference, Trento, Italy.
- Young, D. (Ed.), 2003a, *New Trends in the US Non-Profit Sector: Towards Market Integration?*, w: *The Nonprofit Sector in a Changing Economy*, OECD, Paris.
- Young, D., 2003b, *Social Enterprise in Community and Economic Development in the United States: Organizational Identity, Corporate form and Entrepreneurial Motivation*, Paper Presented at the International Workshop on Modern Entrepreneurship, Regional Development and Policy, Dynamic and Evolutionary Perspectives, Tinbergen Institute, Amsterdam.
- Young, D.R., Salamon, L.M., 2002, *Commercialization, Social Ventures, and For-Profit Competition*, w: Salamon, L.M. (Ed.), *The state of nonprofit America*, Washington, DC: Brookings.
- Young Foundation, 2011, <http://youngfoundation.org/wp-content/uploads/2012/10/Social-Impact-Investment-The-opportunity-and-challenge-of-Social-Impact-Bonds-March-2011.pdf> [dostęp: 12.08.2015].
- Zachariasz, K., 2014, *Dotacje dla firm bezrobotnych i wykluczonych. Większa władza urzędników*, Wyborcza.biz.

- Zahra, S., Gedajlovic, A.E., Neubaum, D.O., Shulman, J.M., 2009, *A Typology of Social Entrepreneurs: Motives, Search Processes and Ethical Challenges*, Journal of Business Venturing, no. 24.
- Zaleska, M., 2013, *Unia Bankowa*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- Załęski, P., 2005, *Globalny system pozarządowej administracji: Geosocjologia trzeciego sektora – Studia Polityczne*, nr 17.
- Zeb, 2012, *Social Banking Study. Management Summary*, <http://www.zeb.de/de/aktuelles/zeb-social-banking-study-2012.html> [dostęp: 20.08.2015].
- Zielińska, A., 2011, *Strategie zarządzania organizacjami pozarządowymi*, Master of Business Administration, nr 4.
- Zimmer, A., Bräuer, S., 2014, *The Development of Social Entrepreneurs in Germany*, EFESIIS, Westfälische Wilhelms University, Germany.

SPIS TABEL

1. Cechy charakterystyczne starej i nowej ekonomii społecznej w modelu europejskim.....	26
2. Koncepcje ekonomii społecznej.....	40
3. Czynniki zewnętrzne powstawania i rozwoju przedsiębiorstw społecznych w Polsce.....	44
4. Cechy przedsiębiorstwa społecznego.....	50
5. Kryteria wyodrębniania przedsiębiorstw ekonomii społecznej.....	52
6. Przegląd definicji przedsiębiorstwa społecznego.....	53
7. Podstawowe modele tworzenia i działalności przedsiębiorstw społecznych w Polsce.....	60
8. Formy prawne podmiotów ekonomii społecznej w Polsce o cechach przedsiębiorczych....	64
9. Postawy życiowe seniorów a stosunek do aktywności zawodowej.....	72
10. Obszary działalności oraz formy przedsiębiorstw społecznych w Belgii.....	86
11. Typy integracyjnych przedsiębiorstw społecznych we Francji.....	90
12. Charakterystyka form prawnych przedsiębiorstw społecznych w Niemczech.....	94
13. Korzyści i ograniczenia ustawy o przedsiębiorstwach społecznych we Włoszech.....	102
14. Źródła finansowania działalności przedsiębiorstw społecznych w Hiszpanii.....	106
15. Formy prawne i charakterystyka działalności przedsiębiorstw społecznych w Grecji.....	108
16. Przedsiębiorstwa społeczne w Grecji w 2012 roku.....	110
17. Charakterystyka form prawnych przedsiębiorstw społecznych w Wielkiej Brytanii.....	126
18. Możliwości inwestycyjne dla inwestorów społecznych w Wielkiej Brytanii.....	128
19. Główne formy prawne przedsiębiorstw społecznych w wybranych krajach Europy oraz ich zakres działalności.....	134
20. Udział przychodów ze sprzedaży produktów/usług w przychodach przedsiębiorstw społecznych wybranych krajów UE.....	138
21. Źródła przychodów NGO prowadzących działalność gospodarczą i nieprowadzących takiej działalności w 2014 roku (w %).....	146
22. Udział NGO prowadzących działalność gospodarczą i nieprowadzących takiej działalności deklarujących bariery w aplikowaniu o fundusze UE przez (w %).....	149
23. Kategorie źródeł finansowania przedsiębiorstw społecznych.....	156
24. Istotność i siła zależności działalności gospodarczej od źródeł wsparcia przedsiębiorstw społecznych.....	159
25. Istotność i siła zależności zysku od źródeł wsparcia przedsiębiorstw społecznych.....	163
26. Kategorie i składniki majątku NGO.....	165
27. Liczba i udział NGO posiadających dane kategorie majątku.....	165
28. Istotność i siła zależności statusu prowadzenia działalności gospodarczej od stopnia wyposażenia majątkowego.....	168
29. Średnie oceny wybranych kategorii działalności NGO prowadzących działalność gospoda- rczą i nieprowadzących takiej działalności oraz badanie normalności rozkładu.....	179
30. Wpływ źródeł finansowania na ekonomizację działalności społecznej – wyniki analizy regresji krokowej.....	181
31. Nadmiarowość źródeł finansowania przedsiębiorstw społecznych.....	181
32. Instrumenty finansowe Krajowego Funduszu Przedsiębiorczości Społecznej.....	198
33. Korzyści wdrożenia Systemu Akredytacji i Standardów Działania Instytucji Wsparcia Ekonomii Społecznej – AKSES.....	212

34. Systemowe możliwości wsparcia przedsiębiorstw społecznych w Polsce.....	216
35. Partnerstwo publiczno-społeczne i prywatno-społeczne – przykłady partnerów.....	223
36. Przykładowe koszty kwalifikowalne w ramach Programu FIO	224
37. Ocena wpływu Programu FIO na zdolność organizacji do prowadzenia działalności statutowej odpłatnej lub gospodarczej	229
38. Struktura przychodów spółdzielni socjalnych w latach 2012–2013 w Polsce.....	232
39. Struktura przychodów spółdzielni socjalnych w 2014 roku.....	233
40. Charakterystyka priorytetów strategii „Europa 2020”.....	236
41. Dofinansowanie z Europejskiego Funduszu Społecznego tworzenia i rozwoju przedsię- biorstw społecznych w ramach wybranych priorytetów i działań programu operacyjnego Kapitał ludzki	245
42. Dofinansowanie spółdzielni socjalnych z EFS w ramach Poddziałania 7.2.2. w 2012 roku w Polsce.....	247
43. Realizacja programu operacyjnego Kapitał ludzki 2007–2013 w zakresie wsparcia przedsiębiorstw społecznych w 2012 roku w Polsce.....	248
44. Dofinansowanie spółdzielni socjalnych z EFS w latach 2012–2015 w Polsce z programu operacyjnego Kapitał ludzki na lata 2007–2013 w ramach Poddziałania 7.2.2.....	250
45. Stopień realizacji wskaźników programu operacyjnego Kapitał ludzki w programowaniu 2007–2013 na koniec 2013 roku.....	251
46. Kwota i udział procentowy udzielonych przedsiębiorstwom społecznym pożyczek w sumie wypłaconego finansowania w ramach Działania 1.4. PO KL 2007–2013 (stan na 30.06.2016 r.).....	253
47. Liczba i udział procentowy pożyczek i ich beneficjentów w ramach Działania 1.4. PO KL 2007–2013 dla przedsiębiorstw społecznych (stan na 30.06.2016 r.).....	254
48. Średnia kwota pożyczek udzielonych przedsiębiorstwom społecznym w ramach Działania 1.4. PO KL 2007–2013 dla PS (stan na 30.06.2016 r.).....	254
49. Udział procentowy pożyczek i ich beneficjentów w poszczególnych przedziałach wartości finansowania udzielonego przedsiębiorstwom społecznym w ramach Działania 1.4. PO-KL 2007–2013 (stan na 30.06.2016 r.).....	255
50. Liczba i udział procentowy miejsc pracy utworzonych w makroregionach przez pożyczko- biorców w ramach projektu pilotażowego realizowanego przez BGK w Działaniu 1.4. PO KL 2007–2013 (stan na 30.06.2016 r.).....	256
51. Liczba i udział procentowy miejsc pracy według płci utworzonych w makroregionach przez pożyczkobiorców w ramach projektu pilotażowego realizowanego przez BGK w Działaniu 1.4. PO KL 2007–2013 (stan na 30.06.2016 r.).....	257
52. Priorytety Europejskiego Funduszu Społecznego w latach 2014–2020.....	261
53. Instrumenty finansowe europejskich funduszy na rzecz przedsiębiorczości społecznej.....	265
54. Wzrost liczby udzielonych kredytów – banki etyczne oraz G-SIFIs w latach 2003–2012 oraz podokresach 2003–2007 i 2008–2012 (w %).....	290
55. Wskaźnik wartości depozytów do aktywów ogółem – banki etyczne vs G-SIFIs w latach (w %) 2003–2012 oraz podokresach 2003–2007 i 2008–2012	290
56. Wskaźnik wartości kapitałów własnych do aktywów ogółem – banki etyczne vs G-SIFIs w latach 2003–2012 oraz podokresach 2003–2007 i 2008–2012 (w %)	291
57. Wybrane różnice między bankiem etycznym a komercyjnym.....	295
58. Cechy charakteryzujące model filantropii zaangażowanej	301
59. Udział procentowy instrumentów finansowych stosowanych przez organizacje VP w kapitałowym zasilaniu przedsiębiorstw społecznych w latach 2010–2013.....	310
60. Potrzeby partnerów procesu pomiaru efektu społecznego.....	313
61. Poziomy pomiar wpływu społecznego.....	314
62. Proces pomiaru efektu społecznego (<i>social impact investing</i>)	316

63. Organizacje zrzeszające społecznych aniołów biznesu	321
64. Społeczne fundusze podwyższonego ryzyka (<i>social venture capital</i>)	334
65. Cechy i charakterystyka społecznych funduszy podwyższonego ryzyka.....	344
66. Typy inwestorów a finansowanie przedsiębiorstw społecznych w różnych modelach crowdfundingu	348
67. Korzyści i ograniczenia crowdfundingu udziałowego w finansowaniu przedsiębiorstw społecznych.....	354
68. Emisje obligacji wpływu społecznych w latach 2010–2016	368
69. Ilość i wartość emisji a cel interwencji.....	381
70. Ilość i wartość emisji a kierunek interwencji	382
71. Ilość i wartość emisji na poszczególnych kontynentach	382
72. Ilość i wartość emisji w poszczególnych krajach	383
73. Cele i kierunki emisji obligacji wpływu społecznego	384
74. Dylematy finansowania sektora przedsiębiorstw społecznych w procesie zarządzania.....	410
75. Finansowe i pozafinansowe wsparcie dla przedsiębiorstw społecznych w świetle projektu ustawy o przedsiębiorstwach społecznych i podmiotach ekonomii społecznej	424

SPIS WYKRESÓW

1. Struktura finansowania przedsiębiorstw społecznych w Belgii (w %)	88
2. Struktura finansowania przedsiębiorstw społecznych w Niemczech	98
3. Źródła finansowania przedsiębiorstw w Hiszpanii w 2011 roku (w %)	106
4. Źródła przychodów przedsiębiorstw społecznych w Szwecji w 2010 roku (w %)	115
5. Źródła przychodów przedsiębiorstw społecznych w Wielkiej Brytanii w 2012 roku (w %)	131
6. Przedziały przychodów osiągniętych przez NGO prowadzące działalność gospodarczą i nieprowadzące takiej działalności (w %)	144
7. Odsetek wielkości budżetu NGO na 2016 rok zagwarantowany w marcu 2015 roku (w %)	144
8. Różnice w korzystaniu ze środków Unii Europejskiej przez NGO w latach 2007–2014 ze względu na branżę sektora (w %)	147
9. Składniki majątku NGO prowadzących działalność gospodarczą i nieprowadzących takiej działalności (w %)	151
10. Sytuacja finansowa organizacji deklarowana przez NGO prowadzące działalność gospodarczą i nieprowadzące takiej działalności (w %)	169
11. Poziom jakości zarządzania finansami w organizacji deklarowana przez NGO prowadzące działalność gospodarczą i nieprowadzące takiej działalności (w %)	170
12. Stan i poziom wyposażenia organizacji deklarowane przez NGO prowadzące działalność gospodarczą i nieprowadzące takiej działalności (w %)	171
13. Kompetencje osób zaangażowanych w działania organizacji – pracowników, osób pracujących społecznie, członków, władz – w ocenie organizacji prowadzących działalność gospodarczą i nieprowadzących takiej działalności (w %)	173
14. Poziom współpracy z innymi podobnymi organizacjami w ocenie NGO prowadzących działalność gospodarczą i nieprowadzących takiej działalności (w %)	174
15. Poziom współpracy z instytucjami publicznymi i samorządowymi w ocenie NGO prowadzących działalność gospodarczą i nieprowadzących takiej działalności (w %)	175
16. Zdolność organizacji do konkurowania w ocenie NGO prowadzących działalność gospodarczą i nieprowadzących takiej działalności (w %)	176
17. Wpływ NGO na rozwiązywanie ważnych problemów (lokalnych, społecznych) w ocenie organizacji prowadzących działalność gospodarczą i nieprowadzących takiej działalności (w %)	178
18. Liczba udzielonych podmiotom ekonomii społecznej (PES) pożyczek przez fundusze pożyczkowe w latach 2013–2015 w podziale na klasy wielkości przedsiębiorstw	192
19. Dynamika zmian liczby spółdzielni socjalnych w latach 2006–2014	201
20. Rodzaje funduszy wyodrębnionych przez spółdzielnie socjalne w 2014 roku w Polsce (w %)	202
21. Liczba utworzonych funduszy wyodrębnionych przez spółdzielnie socjalne w 2014 roku w Polsce (w %)	203
22. Liczba dotacji udzielonych na podjęcie działalności gospodarczej w formie spółdzielni socjalnej ze środków Funduszu Pracy w latach 2006–2014	204
23. Dynamika zmian wartość dotacji wydatkowanych na podjęcie działalności gospodarczej w formie spółdzielni socjalnej ze środków Funduszu Pracy w latach 2006–2014	205

24. Liczba osób, które otrzymały dotację z Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych na wniesienie wkładu do spółdzielni socjalnej w latach 2008–2014.....	206
25. Dynamika zmian wartości dotacji wydatkowanych z Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych na wniesienie wkładu do spółdzielni socjalnej w latach 2008–2014	207
26. Dynamika zmian wartości dotacji z Funduszu Pracy na podjęcie działalności w formie spółdzielni socjalnych oraz PFRON na sfinansowanie wkładu do spółdzielni socjalnych w latach 2008–2014.....	207
27. Liczba postępowań o udzielenie zamówienia publicznego z klauzulami społecznymi w latach 2010–2014.....	214
28. Udział postępowań o udzielenie zamówienia publicznego z klauzulami społecznymi w ogólnej liczbie zamówień publicznych w latach 2010–2014 (w %).....	214
29. Przyczyny ubiegania się o dofinansowanie w ramach Programu FIO (w %).....	226
30. Możliwości realizacji projektu przy braku wsparcia z Programu FIO (w %)	226
31. Alternatywne możliwości sfinansowania projektu stanowiącego przedmiot dotacji z Programu FIO w przypadku jej nieprzyznania (w %)	227
32. Wpływ zdobytego doświadczenia i zasobów w ramach Programu FIO na wypracowywanie nowych sposobów finansowania niezależnych od konkursów grantowych (w %).....	228
33. Źródła finansowania spółdzielni socjalnych w 2013 roku (w %)	231
34. Liczba pożyczek udzielonych przedsiębiorstwom społecznym w ramach pilotażowego funduszu pożyczkowego dla przedsiębiorstw społecznych według województw (stan na 30.08.2016 r.).....	255
35. Struktura źródeł kapitałowego zasilania przedsiębiorstw mikro, małych i średnich w Europie i USA (w %).....	273
36. Wskaźnik wartości udzielonych kredytów do aktywów ogółem – banki etyczne vs G-SIFIs w latach 2003–2012 oraz podokresach 2003–2007 i 2008–2012 (w %).....	289
37. Wskaźnik zwrotu z aktywów – banki etyczne vs G-SIFIs w latach 2003–2012 oraz podokresach 2003–2007 i 2008–2012 (w %)	291
38. Wskaźnik zwrotu z aktywów – banki etyczne vs G-SIFIs w latach 2008–2012 (w %).....	292
39. Wskaźnik zwrotu z kapitału – banki etyczne vs G-SIFIs w latach 2003–2012 oraz podokresach 2003–2007 i 2008–2012 (w %)	292
40. Priorytety inwestycyjne organizacji <i>venture philanthropy</i> w latach 2010–2013 (w %)	307
42. Wielkość budżetu przeznaczanego przez VPO na inwestycje w 2013 roku (w %).....	308
41. Stosunek organizacji <i>venture philanthropy</i> do potencjalnych zysków w 2013 roku (w %).....	308
43. Łączne (suma dla wszystkich respondentów) i średnie (na jedną organizację VP) wydatki finansowe i niefinansowe VPO w latach 2010–2013 (w mln euro).....	309
44. Przeciętna liczba stosowanych instrumentów finansowych przez organizacje VP w kapitałowym zasilaniu przedsiębiorstw społecznych w latach 2010–2013 (w %)	311
45. Etapy rozwoju przedsiębiorstwa społecznego przez <i>social venture capital</i>	343
46. Rodzaje crowdfundingu wykorzystywanego przez europejskich przedsiębiorców (w %) ...	349
47. Średnia wartość pozyskanego kapitału w crowdfundingu udziałowym i nieudziałowym przez przedsiębiorców europejskich (w euro).....	350
48. Skuteczność europejskich przedsiębiorców w pozyskiwaniu finansowania społecznościowego (w %).....	350
49. Przyczyny korzystania przedsiębiorców z crowdfundingu w Europie (w %).....	351
50. Planowana przez europejskie przedsiębiorstwa wartość kapitału społecznościowego w celu sfinansowania przedsięwzięć inwestycyjnych (w %)	352
51. Odsetek NGO prowadzących działalność gospodarczą lub działalność odpłatną statutową deklarujących korzystanie z crowdfundingu w 2014 r. w Polsce (w %)	353

SPIS RYSUNKÓW

1. Hybrydowe formy finansowania przedsiębiorstw społecznych.....	137
2. Mapa makroregionów objętych wsparciem BGK w ramach Działania 1.4 PO KL	197
3. Proces akredytacji – wariant uproszczony	211
4. Krótkoterminowe cele związane z unią rynków kapitałowych UE.....	274
5. Średnio- i długoterminowe cele unii rynków kapitałowych.....	274
6. Schemat modelu emisji SIB w projekcie „Zwiększenie zatrudnienia i poprawa bezpieczeństwa publicznego” – USA.....	362
7. Schemat modelu emisji SIB w projekcie „Jej Królewskiej Mości Więzienie w Peterborough” UK	363
8. Schemat modelu emisji SIB w projekcie „Newpin” – Australia.....	366
9. Etapy wdrażania innowacji społecznych.....	396
10. Konceptualizacja struktury emisji SIB w Polsce	404
11. Źródła i instrumenty finansowania przedsiębiorstw społecznych w różnych stadiach rozwoju	415
12. Innowacyjne instrumenty finansowania przedsiębiorstw społecznych według ich typologii.....	418
13. Model cyklu obiegu kapitału na rynku obligacji wpływu społecznego (SIB).....	419
14. Model cyklu obiegu kapitału w emisji społecznych instrumentów finansowych uwzględniający rynek pierwotny.....	420
15. Model cyklu obiegu kapitału społecznych obligacji korporacyjnych uwzględniający rynek wtórny	421
16. Model cyklu obiegu kapitału w finansowaniu społecznościowym (crowdfunding)	422

Pionierski charakter w polskiej literaturze ekonomicznej mają rozważania dotyczące typologii przedsiębiorstw społecznych, bogactwa form ich działalności, różnorodności zasad i instrumentów finansowania. Obszerna prezentacja doświadczeń innych krajów w zakresie wspierania przedsiębiorstw społecznych ma istotne wartości poznawcze dla polskiego czytelnika. [...] Dużą wartość poznawczą ma dyskurs dotyczący filantropii zaangażowanej [...] Na szczególną uwagę zasługują przemyślenia i propozycje autora dotyczące nowych instrumentów ułatwiających przedsiębiorstwom społecznym dostęp do społecznych funduszy podwyższonego ryzyka. [...] Jako znaczący wkład autora do rozwoju teorii finansowania przedsiębiorstw społecznych uznaję koncepcję struktury organizacyjnej procesu emisji obligacji wpływu społecznego (SIB) i model cyklu obiegu kapitału na rynku obligacji wpływu społecznego. [...] Temat podjęty przez dr. Pawła Mikołajczaka jest pionierski i ma charakter innowacyjny w polskich warunkach i piśmiennictwie.

Z recenzji prof. dr hab. Aurelii Bielawskiej

Coraz częściej w Polsce są przedstawiane wyniki badań dotyczące rozwoju przedsiębiorstw społecznych. Dotąd jednak opublikowano niewiele wnikliwych prac z tego zakresu. Stąd też książka dr. Pawła Mikołajczaka stanowi, w dużej mierze, wypełnienie istniejącej luki. Jest to opracowanie oryginalne i w dużym stopniu nowatorskie. [...] Autor zbadał dotychczasowe i możliwe do stosowania w przyszłości źródła zasilania finansowego przedsiębiorstw społecznych, które stanowią podstawową determinantę rozwoju i potencjału ekonomiczno-społecznego. Sformułował trafne wnioski zarówno o charakterze teoretycznym, jak i praktycznym. Praca, będąca obszerną monografią, stanowi, moim zdaniem, duży wkład w rozwój nauk ekonomicznych, a szczególnie nauk o finansach. Zawiera również wiele udokumentowanych zaleceń dla kadry kierowniczej przedsiębiorstw społecznych [...]

Z recenzji prof. dr. hab. Ryszarda Wierzby

