

Podmioty ekonomii społecznej jako organizacje sieciowe

Jadwiga Pieronkiewicz-Kowalska*

Streszczenie: Współczesne społeczeństwo ulega ciągłym przemianom. W dobie Internetu, gdzie granice geograficzne nie stanowią żadnej przeszkody w nawiązywaniu kontaktów z osobami oddalonymi nawet o setki kilometrów, każdy jest w stanie tworzyć własne sieci relacji i kontaktów. Relacje te charakteryzują się różnym stopniem zażyłości, jednak przeważnie tworzą swoistą sieć. Nie wszyscy są w stanie dostosować się do nowych warunków, a cyfryzacja rzeczywistości społecznej przyczyniła się do powstania kolejnej determinanty wykluczenia społecznego – chodzi o wykluczenie cyfrowe. Niniejszy artykuł ma na celu zidentyfikowanie, w ujęciu teoretycznym, cech sieci społecznej w sposobie organizacji podmiotów ekonomii społecznej. Przyjmuje się bowiem, że jedynie narzędzia wyrastające z danej rzeczywistości społecznej i z nią spójne są w stanie efektywnie przeciwdziałać wykluczeniu.

Słowa kluczowe: społeczeństwo sieciowe, podmioty ekonomii społecznej, organizacje sieciowe.

Wprowadzenie

II połowa XX w. stała się sceną dla kolejnej rewolucji – po rewolucjach agrarnej i przemysłowej nadszedł czas na rewolucję informatyczną. Rewolucją, która nie tyle wprowadziła społeczeństwo z jednego stabilnego porządku w kolejny, równie stabilny (jak to miało miejsce w przypadku dwóch pierwszych wymienionych rewolucji) [Castells, 2013, s. 67], co stała się powodem ciągłej zmiany. Przedmiotem ostatniej rewolucji jest informacja, której nośnik zmieniał się na przestrzeni lat. Początkowo w społeczeństwie preindustrialnym dominował przekaz bezpośredni. Społeczeństwo industrialne komunikowało się już w bardziej zdywersyfikowany sposób. Pojawiły się kolejno ciepłe, zimne i digitalne środki przekazu. Pierwsze angażowały jeden zmysł (prasa, radio), kolejne – dwa zmysły (telewizja), a ostatnie z wymienionych – zmieniły istotę przekazu informacji od nadawcy do odbiorcy (czaty, blogi, wideokonferencje) [Markowski, 2008, s. 109]. Wspomniane zmiany w znacznym stopniu przyczyniły się zarówno do reorganizacji życia jednostki, jak i życia społecznego. W związku z tym współczesne społeczeństwo i jego instytucje muszą mierzyć się z wyzwaniami, jakimi są elastyczność, mobilność, nieograniczony dostęp do informacji i wiedzy.

W wyniku ciągłego rozwoju technologicznego oraz zwiększenia znaczenia informacji, ta ostatnia stała się kapitałem determinującym pozycję społeczną. W związku z tym postępuje też zmiana struktury społecznej opartej na dostępie do informacji jako czynnika stratyfikacji społecznej [Ibidem, s. 112]. Co za tym idzie, pojawiła się kolejna, obok ekonomicznej, kulturowej czy zdrowotnej, deter-

minanta wykluczenia społecznego¹, a mianowicie brak partycypacji w rzeczywistości cyfrowej, do której większość podstawowych instytucji została przeniesiona w wyniku cyfryzacji życia [Jelonek, 2012, s. 61; Jeran, 2008, s. 182]. Specyfika współczesnego społeczeństwa stanowi w takim przypadku dodatkowe wyzwanie dla polityki społecznej. Pomoc grupom wykluczonym powinna być udzielana w sposób umiejętny, nakierowany przede wszystkim na wspieranie kapitału społecznego i budowanie odpowiednich kompetencji poprzez aktywizację i efektywną inkluzję [Karwińska, 2010, s. 16–17].

Ekonomia społeczna zaczyna nabierać szerszego znaczenia. Z jednej strony, jej podmioty mogą tworzyć sieci, które dzięki zorientowaniu na konkretny cel i elastycznej strukturze w sposób bardziej adekwatny od rynkowych czy państwowych podmiotów są w stanie działać na rynku, efektywniej odpowiadać na zachodzące w nim zmiany, przez co wpływają na reintegrację społeczną osób i grup wykluczonych. Z drugiej zaś strony, podmioty, które same tworzą sieć powiązanych ze sobą jednostek czy organizacji mogą stać się skuteczną platformą komunikacji i wymiany doświadczeń, pomostem dla osób wykluczonych ze społeczeń-

¹ „Wykluczenie społeczne to brak lub ograniczenie możliwości uczestnictwa, wpływania i korzystania z podstawowych instytucji publicznych i rynków, które powinny być dostępne dla wszystkich, a w szczególności dla osób ubogich” [NSIS, 2003, s. 22].

* **Jadwiga Pieronkiewicz-Kowalska**
Fundacja Małopolski Fundusz Ekonomii Społecznej
ul. Rakowicka 10B/10, 31-510 Kraków, Polska
e-mail: jadwiga.pieronkiewicz@mfes.pl

stwa, również ze względu na zacofanie technologiczne.

Rozważania prowadzone w niniejszym artykule są próbą odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób podmioty ekonomii społecznej radzą sobie we współczesnym społeczeństwie opartym na luźnych strukturach sieci. Autorka stara się wykazać, że podmioty te są zorganizowane w sposób nie w pełni ustrukturyzowany, przez co stanowią przykład organizacji sieciowych.

Artykuł został podzielony na trzy zasadnicze części: „Społeczeństwo sieci”, „Poza siecią” oraz „Podmioty ekonomii społecznej w sieci”. We wstępie krótko uzasadniono powody podjęcia tego tematu, w podsumowaniu zebrano natomiast główne przemyślenia Autorki. W pierwszej części przedstawiono podstawowe teorie socjologiczne dotyczące społeczeństwa sieci oraz jego struktur. W drugiej zamieszczono informacje na temat rodzajów i przyczyn wykluczenia w społeczeństwie informacyjnym. W trzeciej, ostatniej części podjęto natomiast próbę scharakteryzowania podmiotów ekonomii społecznej jako organizacji sieciowych.

1. Społeczeństwo sieci

„Słowo ‘sieć’ (network) opisuje warunki strukturalne, dzięki którym oddzielne punkty (zwane często węzłami lub punktami węzłowymi (nodes)) połączone są ze sobą dzięki powiązaniom (zwanym często więzami (ties)), które zazwyczaj są wielorakie i złożone, krzyżujące się ze sobą oraz występujące w nadmiernych ilościach”

[Barney, 2008, s. 9]

Postępująca indywidualizacja w życiu społecznym powoduje swoistą fragmentaryzację zarówno na poziomie makro-, jak i mikrospołecznym. Wcześniej w sferze makro funkcjonowała względnie jednolita i spójna struktura, postrzegana jako społeczeństwo-całość. Jednostka była częścią danego społeczeństwa i przez nie była niejako definiowana. Podobnie w sferze mikro, to jednostka była częścią grupy. Obecnie sytuacja w pewien sposób odwróciła się – to grupy i społeczeństwa są zbudowane i definiowane przez jednostki z nimi się identyfikujące. Jednostki jako „oddzielne punkty” łączą się ze sobą „wiazami” w zależności od własnych interesów i preferencji.

Wobec nowego etapu w historii i zupełnie nowych wyzwań technologicznych społeczeństwo ulega stopniowej przemianie ze społeczeństwa przemysłowego do społeczeństwa informacyjnego. Ciągłe zmiany i innowacje spowodowały znaczną reorganizację instytucji społecznych, w tym podstawowych, takich jak struktura zatrudnienia. W społeczeństwie opartym na wiedzy punkt ciężkości w strukturze zatrudnienia został przeniesiony z rolnictwa i przemysłu na usługi, w szczególności produkcyjne i socjalne². Ponadto, zauważalna jest znaczna dywersyfikacja usług jako źródła zatrudnienia – obserwuje się znaczny wzrost zatrudnienia w usługach wysokiego poziomu (przede wszystkim menedżerskich, specjalistycznych i technicznych) oraz niższego poziomu (usługi fryzjerskie itd.) kosztem poziomu pośredniego [Castells, 2013, s. 231, 250–252; Barney, 2008, s. 38–44].

Castells wymienia pięć głównych charakterystyk obecnie panującego paradygmatu technologii informacyjnej [2013, s. 102–104]. Przede wszystkim zmianie uległo znaczenie informacji – stanowi ona obecnie podstawę wszelkich działań, przekształciła się z produktu w surowiec. Z tej zmiany wynika druga charakterystyka – informacja i technologia stają się w znacznej mierze determinantą funkcjonowania społeczeństwa i jego struktur, przede wszystkim gospodarki³. To z kolei wpływa bezpośrednio na struktury, które coraz częściej przyjmują kształt i zasady funkcjonowania sieci, stając się tym samym znacznie bardziej elastycznymi oraz podatnymi na zmiany i innowacje. Owa elastyczność jest notabene jedną z podstawowych charakterystyk systemu opartego na informacji. Współcześnie wszelkie organizacje społeczne mają zdolność ciągłej reorganizacji. Ostatnią cechą wymienianą przez Castellsa jest tworzenie się zwartego systemu technologicznego, w którym

² Obecnie niemożliwe staje się klasyczne rozróżnienie na produkcję i usługi, gdzie występowała dychotomia między produktem „materialnym i niematerialnym”. Stąd u Castellsa rozgraniczenie na usługi produkcyjne, w przypadku których efektem pracy jest produkt typu oprogramowanie oraz usługi socjalne, wśród których Castells wymienia usługi zorientowane na biznes i usługi medyczne.

³ Barney zauważa, że gospodarka w społeczeństwie sieci oparta jest na „transferze informacji” – nacisk został położony na nadrzędną funkcję wytwarzania i dystrybucji wiedzy oraz informacji, szczególnie w sferze optymalizacji procesów produkcyjnych oraz rynkowych, znamienne jest również ciągłe dążenie do innowacji [2008, s. 39].

wszystkie nowoczesne technologie są włączone w system informacyjny.

Barney twierdzi z kolei, że sieć składa się z węzłów, powiązań oraz przepływów [2008, s. 37–44]. Ma ona swój charakter zdeterminowany przez cechy, jakimi obdarzone są poszczególne jej komponenty. Węzły mogą być zatem, np.:

- potężne, bezsilne,
- aktywne, bezczynne,
- stacjonarne, mobilne,
- stałe lub tymczasowe,
- mogą być albo twórcami, albo odbiorcami przepływów;

powiązania między nimi:

- silne, słabe,
- prywatne, publiczne,
- pojedyncze, wielostronne,
- unikatowe, nadmierne,
- rozproszone, skupione,
- równoległe, krzyżujące się;

a przepływy:

- regularne, nieregularne,
- obfite, niewielkie,
- regularne, nierównomierne,
- znaczące lub bez znaczenia.

Tworzone przez swoiste komponenty sieci mogą przyjmować różne struktury:

- zorientowane wokół centrum, bądź zdecentralizowane,
- rozproszone,
- hierarchiczne czy wertykalne,
- skończone lub rozprzestrzeniające się,
- zawierające, wykluczające,
- intensywne i ekspansywne,
- oddziałujące na siebie nawzajem, bądź nie.

Współcześnie działania społeczeństw rozwijają się właśnie wokół formy sieciowej, choć o zdywersyfikowanym charakterze, zdeterminowanym warunkami, w jakich sieci te powstały.

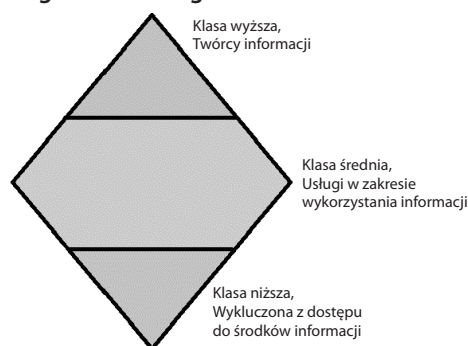
W niniejszym artykule poprzez sieć rozumie się formę organizacji społecznej polegającą na powiązaniu poszczególnych jednostek, rozumianych dwoiście – jako poszczególne osoby bądź grupy/organizacje – więzami wspólnych interesów i celów. Kolejnym ważnym terminem jest również pojęcie organizacji sieciowej (OS)⁴, rozumianej jako „nowoczesna forma organizacji obrazująca sposób zorganizowania wzajemnych stosunków między firmami lub(i) jednostkami składowymi pojedyncze-

go przedsiębiorstwa. Jej zaistnienie możliwe było dzięki obniżeniu kosztów transakcji i transportu wskutek rewolucji w technologiach telekomunikacyjnych i spedycji. Ale OS oznacza także nowy styl zarządzania i nową formę zorganizowania stosunków między firmami” [Mikuła, 2006, s. 75]. Organizacja ta w sposób naturalny przejmuje również podstawowe charakterystyki sieci, wspomniane w tej części artykułu.

2. Poza siecią

W społeczeństwie sieci, o czym wspomniano powyżej, informacja stała się podstawowym zasobem. Czynnikiem stratyfikacyjnym współczesne społeczeństwo jest natomiast dostęp do informacji, umiejętność jej przyswojenia i wykorzystania. D. Markowski podejmując próbę określenia nowej struktury społecznej, zauważa, że choć dostęp do informacji i możliwość jej przetwarzania są uwarunkowane zajmowanym miejscem w istniejącej strukturze społecznej, to jednak widać trendy wskazujące na to, że struktura ta ulega stopniowej zmianie, przyjmując kształt rombu [2008, s. 109–113].

Rysunek 1. Struktura społeczna według Markowskiego



Źródło: [Markowski, 2008, s. 112].

Wierzchołek stanowi warstwa wyższa – twórcy informacji, którzy będą potrafili ją zainwestować i w umiejętny sposób wykorzystać do pozyskania zasobów zapewniających awans społeczny (pieniądze,

⁴ Wątek organizacji sieciowych jako takich jest jednak zbyt szerokim zagadnieniem, aby można je było dokładniej omówić w niniejszym artykule. Przytoczona definicja ma jedynie sygnalizować, że zaistniałe zmiany społeczno-gospodarcze w znacznym stopniu wpłynęły również na organizację funkcjonujących w gospodarce podmiotów: przedsiębiorstw komercyjnych, jak również podmiotów ekonomii społecznej, o czym dalej w prezentowanym artykule.

władza, poważanie). Dość liczną klasę średnią stanowią osoby świadczące usługi z zakresu przetwarzania informacji w przemyśle, handlu, usługach itd. Do klasy niższej Markowski zaliczyłby osoby, które nie mają dostępu do nośników informacji jako narzędzi pracy.

Jak wynika z przedstawionego powyżej modelu, w gospodarce opartej na wiedzy kompetencje pracowników są bezpośrednio powiązane z technologią informatyczną, mobilnością, elastycznością i rozproszeniem miejsc pracy. Co istotne, kompetencje cyfrowe zmieniają się równie szybko jak ich przedmiot – technologia cyfrowa. Wbrew oczekiwaniom w społeczeństwie sieci, w którym potencjalnie każdy ma nieograniczony dostęp do sieci kontaktów, wiedzy i informacji nie obyło się bez powstania nierówności, a ściślej rzecz ujmując – bez wyodrębnienia się warstwy osób wykluczonych cyfrowo. Wykluczenie cyfrowe jest nie tyle wykluczeniem samym w sobie, co jedną z przesłanek wykluczenia. Natomiast jest ono spowodowane, poza technicznym aspektem braku dostępu do narzędzi, przez niedostateczne wsparcie społeczne oraz brak umiejętności obsługi, a także brak przekonania o konieczności rozwijania kompetencji w tym zakresie. Stopień cyfryzacji współczesnego społeczeństwa determinuje dodatnią zależność między uczestnictwem w wirtualnej rzeczywistości a partycypacją społeczną w rzeczywistości społecznej. Od funkcjonowania w państwie, którego administracja stopniowo zostaje przenoszona do sieci, poprzez rynek pracy, na którym podstawową kompetencją jest umiejętność obsługi komputera, po życie społeczne, w którym część relacji została zepchnięta do Internetu [Jeran, 2008, s. 183–189].

Osoby pozbawione odpowiednich kwalifikacji, charakteryzujące się *antyinnowacyjnością* oraz poddane innym czynnikom marginalizującym (m.in. bezrobociu, niepełnosprawności itd.) cechują się niejednokrotnie „wyuczoną bezzadnością”, a w konsekwencji zupełną biernością. Osoby wpadające w pułapkę uzależnienia od pomocy społecznej często mają poczucie zbędności i nieprzydatności, co dodatkowo utrudnia powrót do sprawnego funkcjonowania w obrębie społeczeństwa i jego struktur. Ważne jest, aby pomoc nie opierała się jedynie na zapewnieniu dostępu dla tych osób do środków do życia, ale umożliwiała im aktywizację i efektywną inkluzję w struktury społeczne. Istotne jest

przede wszystkim kształtowanie odpowiedniego kapitału społecznego, który pozwala na sprawne funkcjonowanie w nowoczesnym społeczeństwie i gospodarce rynkowej [Karwińska, 2010, s. 16–17].

Już dawno doraźna pomoc osobom wykluczonym przestała odnosić pozytywne skutki. Niestety w większości przypadków rezultaty są odwrotne od zamierzonych. Ludzie wykluczeni zamiast się aktywizować popadają w totalne uzależnienie od pomocy – czy to publicznych instytucji, czy też podmiotów sfery społecznej. Oczywiście, nie można z gruntu uznać takiej pomocy za złą i jej zaprzestać, należy jednak połączyć ją z działaniami rzeczywiście aktywizującymi osoby. Tutaj szansą są podmioty ekonomiczne społecznej – jako organizacje aktywnie włączające członków do swojej działalności. Nakierowane na cele społeczne, ale równocześnie funkcjonujące na zasadach rynkowych mogą stać się znakomitą platformą do inkluzji osób zmarginalizowanych.

3. Podmioty ekonomii społecznej w sieci

Konsekwencje wspomnianych wyżej zmian gospodarczo-społecznych nie omijają oczywiście sektora ekonomii społecznej. Organizacje pozarządowe w dobie społeczeństwa informacyjnego komercjalizują się poprzez rezygnację z finansowania donacyjnego na rzecz samofinansowania oraz efektywniejsze zarządzanie zasobami na wzór organizacji biznesowych. Organizacje pozarządowe zaczęły wykorzystywać swój potencjał rynkowy do maksymalizacji środków niezbędnych dla świadczonych przez nie usług społecznych. Organizacje społeczne coraz częściej konkurują z organizacjami rynkowymi, nawiązują z nimi współpracę, czy świadczą wobec nich usługi na zasadach komercyjnych [Stankiewicz, Seiler, 2008, s. 99–106].

Mimo barier trudnych do przezwyciężenia, takich jak niewykwalifikowana kadra w podmiotach ekonomii społecznej, niedobory finansowe, brak zorientowania na klienta czy brak odpowiedniego produktu, który można wprowadzić na rynek, coraz więcej organizacji decyduje się na rozpoczęcie działalności gospodarczej. Wiąże się to przede wszystkim z dążeniem do stabilizacji finansowej i próbą uniezależnienia od donatorów. Jest to również strategia adaptacyjna do zmieniającej się rzeczywistości, która pozwala na utrzymanie niezbędnej

elastyczności [Ibidem, s. 99–106]. Również w sektorze pozarządowym widać tendencję do powstawania sieci, często celowych, takich jak chociażby *Małopolski Pakt na Rzecz Ekonomii Społecznej*, którego sygnatariusze obrali sobie za wspólny cel promocję ekonomii społecznej. Sieć ta, według klasyfikacji Barneya, charakteryzuje się niezbyt silnymi więzami, pozostaje otwarta dla wszystkich chętnych do realizacji założonych celów, a przepływy między uczestnikami pozostają dość nieregularne.

Podmioty ekonomii społecznej realizują swoje cele w dwojaki sposób. Z jednej strony, w dalszym ciągu są nakierowane na łagodzenie skutków polaryzacji społecznej. Z drugiej zaś strony, w znacznym stopniu działają na rzecz rozwijania nowego modelu społeczeństwa prorozwojowego, w którym dominuje *gotowość modernizacyjna*. Kształcenie innowacyjności i przedsiębiorczości, zwłaszcza w grupach wykluczonych, musi opierać się przede wszystkim na praktyce i aktywnym uczestnictwie w działaniach innowacyjnych, przedsiębiorczych. Spółdzielnie socjalne, jako jedna z form przedsiębiorstw społecznych, poprzez tworzenie miejsc pracy dla osób marginalizowanych mają docelowo przyczynić się do rozbudzenia kapitału społecznego swoich beneficjentów, przystosowując ich do życia w społeczeństwie poprzez aktywne uczestnictwo w jego podstawowych strukturach, takich jak rynek pracy czy grupy społeczne [Karwińska, 2010, s. 20–22].

Z jednej strony, przedsiębiorstwa ekonomii społecznej⁵, w tym spółdzielnie socjalne, jako organizacje organiczne, wyrosłe z danej społeczności, efektywnie czerpią z zasobów kapitału społecznego danej społeczności, z drugiej – mogą być jego nośnikiem⁶. Oparte przede wszystkim

na płaskiej strukturze organizacyjnej w znacznym stopniu mogą rozwijać zdolność jednostki do współpracy, umiejętność nawiązywania więzi opartych na wzajemnym zaufaniu, normach społecznych, lojalności i wzajemności [Jelonek, 2012, s. 63–66].

Już samo usytuowanie podmiotu ekonomii społecznej (np. przedsiębiorstwa społecznego) w kontekście społeczności lokalnej, przy znacznym zaangażowaniu kapitału społecznego, stanowi podstawę do twierdzenia, że może ono stanowić pewnego rodzaju sieć społeczną. Sieć rozumianą, jak już było wspomniane, w dwojaki sposób: organizację sieciową, jednocześnie będąc węzłem sieci obszerniejszej, łączącej aktorów sektora pozarządowego, administracji lokalnej, biznesu i społeczności lokalnej.

Przedsiębiorstwo społeczne ma swoje źródła w inicjatywie oddolnej. To grupa aktywistów społecznych połączonych przez wspólny, nierynkowy cel organizuje się i tworzy podmiot, który poprzez swoją działalność rynkową może przyczynić się do osiągnięcia zamierzonego celu [Hausner, Laurisz, 2008, s. 9–13]. Schemat działania oparty na nawiązaniu współpracy przez aktorów lokalnych – czy to jednostki indywidualne, czy organizacje zorientowane na realizację wspólnego celu – jest w rozumieniu autorki znamieny dla pierwszego wymiaru sieciowego charakteru przedsiębiorstw społecznych.

Jednak przedsiębiorstwo społeczne stanowi nie tylko sieć samą w sobie. Posiadając kapitał społeczny i potencjał innowacyjny, jest także węzłem, który sam może nawiązywać kontakty i rozwijać sieć celem powiększenia swojego kapitału, ale może również stać się interesującym partnerem społecznym.

„Rozwój (przedsiębiorstwa społecznego) jest determinowany przez zinstytucjonalizowaną współpracę z wieloma różnego rodzaju podmiotami: publicznymi, prywatnymi i społecznymi. Taka współpraca ma ułatwiać realizację misji i pozwala na przewyższenie specyficznych deficytów (...)”

[Hausner, Laurisz, 2008, s. 15].

Spółdzielnia socjalna, jeden z podstawowych podmiotów ekonomii społecznej, jako platforma

⁵ W dalszej części artykułu zwane również jako podmioty ekonomii społecznej oraz przedsiębiorstwa społeczne. Podmioty, które wytwarzają produkty komercyjne (tj. takie, które wiążą się z ryzykiem gospodarczym i stanowią ekonomiczną weryfikację działalności) są ukierunkowane na działalność integracyjną w społeczności lokalnej; podporządkowują stosunki własnościowe interesariuszom; zarządzane są w sposób partycypacyjny; podlegają demokratycznej kontroli interesariuszy; zyski przeznaczają na określone z góry cele społeczne [Hausner, Laurisz, 2008, s. 13–14].

⁶ Przykładowo, spółdzielnia socjalna, która sama jest siecią powiązanych ze sobą węzłów – czy to tworzących ją organizacji, czy jednostek wchodzących w jej skład (korzystających w ten sposób z lokalnego kapitału społecznego) – sama musi tworzyć sieci kontaktów dla podniesienia efektywności swojej działalności, równocześnie oddziałując na otoczenie i przyczyniając się do wzrostu zaangażowania członków społeczności lokalnej w życie społeczne i gospodarcze.

współpracy różnych aktorów społecznych może być bardzo efektywnym narzędziem inkluzji społecznej. Po pierwsze, staje się płaszczyzną do wymiany informacji, doświadczenia i wiedzy między członkami spółdzielni (osobami wykluczonymi i niewykluczonymi) w przypadku spółdzielni założonej przez osoby fizyczne oraz organizacjami w przypadku spółdzielni osób prawnych. Podstawową wartością dodaną wynikającą z członkostwa w spółdzielni socjalnej jest dla jej członków budowanie, nieraz od podstaw, kapitału społecznego oraz zasób wiedzy i informacji, jaki mogą zdobyć pozostając w relacjach z pozostałymi spółdzielcami. Nieocenioną wartością jest również indywidualny wkład każdego z członków w podejmowanie decyzji danego podmiotu – aktywne uczestnictwo w funkcjonowaniu organizacji w znaczny sposób przyczynia się do zaktywizowania wykluczonych społecznie jednostek [Michalik, 2011, s. 19, 33–35].

Kolektywne działanie na rzecz osiągnięcia danego celu w znacznym stopniu przyczynia się również do rozwoju społeczności lokalnej, w której tego typu podmioty zaczynają funkcjonować. Aktywizacja społeczności lokalnej prowadzi do rozwoju i promocji postaw obywatelskich, działając pozytywnie na zasoby kapitału społecznego w danej społeczności. Powstaje pewnego rodzaju sprzężenie zwrotne – przedsiębiorstwo społeczne „inwestując” zastany zasób kapitału społecznego przyczynia się do jego pomnażania [Ibidem, s. 33–35; Hausner, Laurisz, 2008, s. 10].

Ponadto nawiązywanie współpracy z biznesem i jednostkami samorządu terytorialnego wzmacnia oddziaływanie spółdzielni socjalnych na lokalne otoczenie społeczne oraz może służyć implementacji dobrych praktyk rynkowych do kapitalizującego się trzeciego sektora. Współpraca międzysektorowa przyczynia się do osiągania korzyści po każdej ze stron sieci. Jednostki samorządu terytorialnego zyskują partnera w wykonywaniu usług społecznych, który jednocześnie przyczynia się do redukcji bezrobocia i wzrostu kompetencji zatrudnionych przez niego osób. Natomiast spółdzielnie socjalne, poza korzyściami finansowymi, otrzymują wsparcie instytucjonalno-administracyjne [Michalik, 2011, s. 19, 35–37].

Przedsiębiorcy współpracujący z podmiotami ekonomii społecznej mogą zyskać zarówno wize-

runkowo, jak i zdobyć „dojście” do społeczności lokalnych ze swoją ofertą. Zatem zyskują dostęp do nowych rynków. Współpracując z przedsiębiorcami, spółdzielnie socjalne mogą również zyskać (poza wspomnianym wcześniej doświadczeniem) wizerunkowo, ale także zdobyć niezależność finansową od samorządu terytorialnego, dywersyfikując źródła dochodów [Ibidem, s. 37–39].

Zakończenie

Podmioty ekonomii społecznej zajmują istotną pozycję w coraz bardziej złożonym systemie. Są bowiem szansą dla osób zagubionych, nieprzystosowanych do informatyzacji świata na adaptację do nowych warunków i nawiązanie konstruktywnych relacji zarówno z osobami o podobnej sytuacji życiowej, jak i posiadającymi wyższe kwalifikacje. Ponadto, przedsiębiorczość społeczna, czerpiąc z rzeczywistości informacyjnej, przyczynia się jednocześnie do jej humanizacji i „oswajania”.

Jak starano się dowieść powyżej, podmioty ekonomii społecznej wykazują pewne cechy charakterystyczne dla organizacji sieciowej. Choć nie odznaczają się zasięgiem globalnym, pozostają heterogeniczne, ich członkowie odznaczają się bowiem zdywersyfikowanym poziomem kapitału społecznego oraz wiedzy i doświadczenia.

Strukturę podmiotu ekonomii społecznej charakteryzuje:

1. Brak sztywnego podziału ról między interesariuszami.
2. Płaska, partnerska struktura organizacyjna.
3. Elastyczność form partnerstwa między węzłami.
4. Możliwości innowacyjne i adaptacyjne wynikające bezpośrednio z elastyczności struktury.
5. Heterogeniczność.
6. Otwartość struktury i ciągły nacisk na poszerzanie pola współpracy.

W niniejszym artykule podjęto próbę zdefiniowania sieciowości przedsiębiorstwa społecznego – jedynie na poziomie dyskursu teoretycznego. To może stanowić punkt wyjścia do przyszłych rozważań empirycznych.

Literatura

Barney D. [2008], *Spoleczeństwo sieci*, Wydawnictwo sici, Warszawa.

Castells M. [2013], *Spoleczeństwo sieci*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Hausner J., Laurisz N. [2008], *Czynniki krytyczne tworzenia przedsiębiorstw społecznych. Przedsiębiorstwo społeczne. Konceptualizacja*, [w:] J. Hausner (red.), *Przedsiębiorstwa społeczne w Polsce. Teoria i praktyka*, MSAP UEK, Kraków.

Jeran A. [2008], *Wykluczenie cyfrowe – aspekty normatywne a rzeczywistość*, [w:] A. Siwik, L.H. Haber (red.), *Od robotnika do internauty: w kierunku społeczeństwa informacyjnego: 40-lecie socjologii w Akademii Górniczo-Hutniczej*, AGH Uczelniane Wydawnictwo Naukowo-Dydaktyczne, Kraków.

Jelonek M. [2012], *Teorie socjologiczne a ekonomia społeczna*, [w:] M. Frączek, J. Hausner, S. Mazur (red.), *Wokół ekonomii społecznej*, MSAP UEK, Kraków.

Karwińska A. [2010], *Uwarunkowania dobrego funkcjonowania społeczeństwa. Znaczenie gospodarki społecznej*, „*Ekonomia Społeczna*”, nr 1/2010 (1).

Markowski D. [2008], *Struktury społeczne w powstającym społeczeństwie informacyjnym. Próba projekcji*, [w:] A. Siwik, L.H. Haber (red.), *Od robotnika do internauty: w kierunku społeczeństwa informacyjnego: 40-lecie socjologii w Aka-*

demii Górniczo-Hutniczej, AGH Uczelniane Wydawnictwo Naukowo-Dydaktyczne, Kraków.

Michalik A. [2011], *Spółdzielnia socjalna jako platforma wymiany doświadczeń i podnoszenia kompetencji zawodowych*, „*Ekonomia Społeczna*”, nr 1/2011 (2).

Mikuła B. [2006], *Organizacje oparte na wiedzy*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.

NSIS, [2003], *Narodowa Strategia Integracji Społecznej dla Polski*, dostępne na: <http://www.mpips.gov.pl/aktualnosci-wszystkie/reintegracja-spoleczna/art,4540,narodowa-strategia-integracji-spolecznej.html>.

Stankiewicz J., Seiler B. [2008], *Organizacje trzeciego sektora w zmieniającym się społeczeństwie*, [w:] A. Siwik, L. H. Haber (red.), *Od robotnika do internauty: w kierunku społeczeństwa informacyjnego: 40-lecie socjologii w Akademii Górniczo-Hutniczej*, AGH Uczelniane Wydawnictwo Naukowo-Dydaktyczne, Kraków.

Strony internetowe

<http://www.ekonomiaspoleczna.pl>

<http://www.es.malopolska.pl/mpres/o-pakcie.html>

Social economy entities as the network organizations

Abstract: Modern society is still changing. Nowadays, when thanks to the Internet establishing relations is possible even with people living thousands kilometers away, most of the people are capable of creating their own networks. However, not everyone is adjusted to the new, digital reality – this is why there is new cause of exclusion (digital exclusion). The aim of this article is to identify features of social network in the way of managing actors of social economics, in theory.

Keywords: social network, social economy entities, network organisations.