

**Sławomir Czetwertyński**

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu  
e-mail: slawomir.czetwertynski@ue.wroc.pl

---

## **ZNACZENIE I KONDYCJA EKONOMICZNA POLSKICH SPÓŁDZIELNI SOCJALNYCH**

---

## **THE IMPORTANCE AND ECONOMIC CONDITIONS OF POLISH SOCIAL COOPERATIVES**

---

DOI: 10.15611/sie.2017.1.04

JEL Classification: P13, L31, H55.

**Streszczenie:** Niniejszy artykuł porusza dwa zagadnienia z zakresu problematyki spółdzielni socjalnych. Pierwsze odnosi się do roli spółdzielni socjalnych w społeczeństwie demokratycznym i gospodarce rynkowej. Drugie zagadnienie dotyczy kondycji ekonomicznej polskiego sektora spółdzielni socjalnych. Artykuł ma więc podwójny cel. Jest nim umocowanie sensu egzystencji spółdzielni socjalnych w państwach neoliberalnych oraz próba określenia zdolności do realizacji nadanych im celów na polskim przykładzie. W ramach rozważań podjęto próbę weryfikacji lub falsyfikacji hipotezy głoszącej, że kondycja ekonomiczna spółdzielni socjalnych w Polsce pozwala im na pełnienie ich funkcji społecznych. W artykule dominuje metoda dedukcyjna, zarówno w części związanej z ideą przedsiębiorczości społecznej, jak i w części badawczej związanej z kondycją finansową. Rozważania wsparto również danymi pochodzącymi z badań bezpośrednich Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej (MRPiPS).

**Słowa kluczowe:** przedsiębiorczość społeczna, spółdzielnie socjalne, pomoc społeczna.

**Summary:** This article considers two issues from the social cooperatives area. The first relates to the role of social cooperatives in a democratic society with a market economy. The second issue concerns the economic condition of the Polish sector of social cooperatives. The article has a dual goal. It is the empowerment of the sense of existence of social cooperatives in the neoliberal state, and to determine the ability to realize the objectives assigned to social cooperatives, on the Polish example. In examining an attempt to verify or falsify the hypothesis that the economic condition of social cooperatives in Poland allows them to perform their social functions. In the article dominates the deductive method, both in the part related to the idea of social entrepreneurship, as well as in parts of the research related to the economics condition. Considerations are supported by the Ministry of Family, Labour and Social Policy (MRPiPS) data.

**Keywords:** social entrepreneurship, social cooperatives, social assistance.

## 1. Wstęp

Działania związane z pomocą społeczną wywodzą się w prostej linii z problemu biedy. W zasadzie należy stwierdzić, że pomoc społeczna jest najstarszą gałęzią polityki społecznej [Golinowska 1994, s. 148]. Konieczność walki z ubóstwem była wielokrotnie rozważana przez filozofów, socjologów, politologów, teologów i ekonomistów. Niezależnie od przyjętej postawy badawczej w stosunku do problemu biedy, przyjmuje się, że należy dążyć do jej ograniczania za pomocą narzędzi przyjętych w danych warunkach ładu społeczno-gospodarczego. Rozwój gospodarki wolnorynkowej w połączeniu z normami społecznymi uznanymi w kręgu kultury zachodu prowadzą, z jednej strony, do propagowania postaw przedsiębiorczych, a z drugiej do ograniczania zjawiska marginalizacji społecznej (szczególnie w Europie). Odpowiedzią na te potrzeby jest kształtowanie się koncepcji przedsiębiorstwa społecznego, która łączy w sobie cechy podmiotów działających zarówno w sektorze prywatnym, jak i w sektorze organizacji pożytku publicznego, a będącego głównym podmiotem tzw. ekonomii społecznej.

Miraż cech charakterystycznych dla przedsiębiorstw komercyjnych oraz normatywnych celów reintegracji społecznej osób wykluczonych to rozwiązanie, które wymusza zarówno prowadzenie bilansującej się działalności gospodarczej, jak i mobilizację kapitału społecznego w celu aktywizacji osób zagrożonych wykluczeniem społecznym [Hausner, Laurisz 2008, s. 9, 10]. W takim sensie przedsiębiorstwa społeczne muszą sprostać wyzwaniu funkcjonowania w warunkach gospodarki wolnorynkowej, co czyni je realnymi uczestnikami gry rynkowej, a nie jedynie ukrytą formą płatności transferowych. Warunek ten, w swojej idei, odpowiada realiom funkcjonowania podmiotów we współczesnej gospodarce rynkowej i jednocześnie propaguje wśród pracowników przedsiębiorstwa społecznego szeroko rozumianą przedsiębiorczość. Należy podkreślić, że przedsiębiorczość ta ma charakter rynkowy i powinna zapobiec tworzeniu się patologicznych postaw, polegających na bazowaniu jedynie na pomocy społecznej, bez chęci samotrzymania się.

Ideę przedsiębiorczości społecznej można uznać za słuszną w kontekście walki z wykluczeniem społecznym i kształtowaniu postaw przedsiębiorczych, które wpisują się w panujący ład gospodarki rynkowej. Jednak warunkiem wypełniania swojej funkcji społecznej przez przedsiębiorstwa społeczne jest ich prawidłowe funkcjonowanie na płaszczyźnie ekonomicznej. W innym przypadku przedsiębiorstwa społeczne nie realizują swoich celów społecznych, gdyż, o ile w ogóle mogą funkcjonować, to pogłębiają przekonanie o braku konieczności faktycznego sprostania wymogom gospodarki wolnorynkowej.

Dodatkowym utrudnieniem jest to, że przedsiębiorstwa społeczne nie są bytem, który wykształca się w sposób powszechny w warunkach gospodarki rynkowej. Implementacja tego rozwiązania wymaga działań ustawodawczych i aktywizujących. Po pierwsze, należy zapewnić odpowiednie regulacje pozwalające na powstanie konkretnych form prawnych dla przedsiębiorstw społecznych. Po drugie, należy

zaktywizować społeczeństwo do tworzenia konkretnych przedsiębiorstw społecznych poprzez szereg bodźców ekonomicznych, takich jak dofinansowania, ulgi i preferencje. Szczególnie problematyczna wydaje się druga kwestia, gdyż istnieje zagrożenie, że powstawanie przedsiębiorstw społecznych podyktowane jest jedynie możliwościami uzyskania środków pochodzących z sektora publicznego (w praktyce ze środków unijnych).

W polskich realiach opisany powyżej problem dotyczy spółdzielni socjalnych, które są formą przedsiębiorczości społecznej. O ile spółdzielnie socjalne realizują cele społeczne, prowadząc do reintegracji osób zagrożonych wykluczeniem, m.in. zawodowym, to pozostaje pytanie, na ile są one w stanie funkcjonować w warunkach rynkowych? Czy uzyskują na tyle znaczną trwałość, że mogą pełnić swoją funkcję w sposób autonomiczny, czyli bez bezpośredniego wsparcia ze strony sektora publicznego? Formalnie problem ten można sprowadzić do pytania badawczego o kondycję ekonomiczną sektora spółdzielni socjalnych w Polsce. Tak sformułowane pytanie generuje hipotezę, że kondycja ekonomiczna spółdzielni socjalnych w Polsce pozwala im na pełnienie ich funkcji społecznych. W zależności od tego, czy hipotezę tę można potwierdzić, czy odrzucić, można wnioskować o słuszności inwestowania w przedsiębiorczość społeczną, a szerzej – w ekonomię społeczną.

Niniejszy artykuł koncentruje się *de facto* na dwóch zagadnieniach. Pierwsze dotyczy roli spółdzielni socjalnych, a szerzej – przedsiębiorczości społecznej, lub jeszcze szerzej – ekonomii społecznej w gospodarce rynkowej. Drugim zagadnieniem jest próba określenia kondycji ekonomicznej polskiego sektora spółdzielni socjalnych. Celem artykułu jest więc umocowanie sensu egzystencji przedsiębiorstw społecznych w państwach demokratycznych opartych na gospodarce rynkowej oraz określenie, na polskim przykładzie, ich zdolności do realizacji nadanych im celów. W artykule dominuje metoda dedukcyjna, zarówno w części związanej z ideą przedsiębiorczości społecznej, jak i w części badawczej związanej z kondycją finansową. Nie zdecydowano się na badania indukcyjne, głównie ze względu na problem odkrycia faktycznych motywów osób tworzących spółdzielnie socjalne za pomocą badania bezpośredniego. Zdecydowano się natomiast sformułować hipotezy szczegółowe na podstawie danych ogólnych dotyczących liczby spółdzielni socjalnych, dynamiki ich powstawania, dostępnych form dofinansowania i trwałości. Rozważania wsparto również danymi pochodzącymi z badań bezpośrednich Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej (MRPiPS).

## 2. Koncepcja przedsiębiorczości społecznej a gospodarka rynkowa

Poruszając kwestie przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu, praktycznie nie można pominąć kwestii normatywnych, związanych z poziomem ingerencji sektora publicznego w działania mechanizmu rynkowego lub zastąpienia go działaniami planistyczno-administracyjnymi [Gunnig 2001, s. 59–61]. Każda próba odpowiedzi na pytanie o poziom redystrybucji dochodu lub pomoc społeczną prowadzi do roz-

ważań na temat modelu państwa i warunków umowy społecznej. W efekcie wkracza się na grunt subiektywnych dociekań o roli, jaką ma odgrywać państwo w ograniczeniu naturalnego prawa do wolności jednostki [Golinowska 1994, s. 11–13]. Celem niniejszego artykułu nie jest określenie, jakie funkcje powinno pełnić państwo, dlatego przyjęto za wiążący zestaw normatywnych poglądów charakterystycznych dla ustroju demokratycznego o gospodarce rynkowej, z przewagą poglądów związanych z wyższą efektywnością mechanizmu rynkowego nad rozwiązaniami planistyczno-administracyjnymi [Golinowska 1994, s. 39; Gunnig 2001, s. 41]. Tym samym założono, że mechanizm rynkowy należy zastępować jedynie w sytuacjach, gdy jego zawodności nie prowadzą do efektywnego rozwiązania. Natomiast o ile zawodność da się usunąć, to należy to robić, a nie zastępować mechanizm rynkowy przez ogólnie ustaloną alokację i, co za tym idzie, redystrybucję [Golinowska 1994, s. 38, 39].

W tak ujętym kontekście przedsiębiorczość społeczna realizuje funkcje pomocy społecznej, ale jednocześnie wykorzystuje mechanizm rynkowy do ich realizacji z pominięciem redystrybucji dochodu. Odwołując się do teorii umowy społecznej, można rozważyć znaczenie przedsiębiorczości społecznej w kontekście ograniczenia suwerenności indywidualnej. Punktem wyjścia jest ograniczenie wolności działania jednostki w zamian za jej ochronę, jaką daje państwo. Tak więc, następuje zmiana stanu naturalnego, wynikająca z jakiegoś ograniczenia, tak aby możliwe było realizowanie normatywnie przyjętych celów społecznych przez sektor publiczny. W efekcie następuje zastąpienie mechanizmu rynkowego przez jakąś formę planowania, która ma rozwiązywać konkretne problemy społeczne – np. ubóstwo, wykluczenie społeczne czy też bezrobocie. Abstrahując od form *totalnego planowania* [Sartori 1994, s. 491–493], to procesy planowania w zastępstwie mechanizmu rynkowego prowadzą do usunięcia funkcji informacyjnej rynku. Chodzi tu o informacje, które, zdaniem F. Hayka, miały prowadzić do obrania przez ludzi prawidłowego kierunku działania. Polega to na sygnalizowaniu ludziom, czy prowadzone przez nich działania są dla nich korzystne. Sygnałami są ceny i płace określane właśnie przez mechanizm rynkowy. Tak więc, wykonywanie danego zawodu lub wykonywanie konkretnych usług, gdy przynosi odpowiednie wynagrodzenie, jest sygnałem o słusznym wyborze. Z kolei, gdy wynagrodzenie jest niewystarczające, oznacza to, że wybór był zły i konieczna jest korekta, np. przez zmianę zawodu lub kwalifikacji [Golinowska 1994, s. 31–34]. Rynek jest tu również bezosobowym weryfikatorem trafności wyborów, pozbawionym normatywnych względów.

Przedsiębiorczość społeczna w powyższym kontekście, z jednej strony, nie wymaga tak znacznych ograniczeń jak klasyczny model pomocy społecznej, a z drugiej, zachowuje informacyjny charakter mechanizmu rynkowego. Przy tym należy zaznaczyć, że nie chodzi tu o zastąpienie każdej formy pomocy społecznej przedsiębiorczością społeczną, lecz że odpowiada ona poglądom o stosunkowo niskiej ingerencji państwa w suwerenność gospodarczą obywateli.

Ograniczenia wynikające z umowy społecznej są formą zgody na podporządkowanie się państwu w zamian za ochronę. Zbyt wysoki poziom ochrony będzie prowadzić do ogólnej apatii, przejawiającej się w braku inicjatywy. Analizując tę prawidłowość odwrotnie, można powiedzieć, że obniżenie poziomu ochrony musi być związane ze wzrostem zaangażowania w życie gospodarcze, a więc wzrostem przedsiębiorczości. Właśnie przedsiębiorczość pozwoli na reagowanie na bodźce płynące z mechanizmu rynkowego, a w konsekwencji na odczytanie i reagowanie na informacje co do kierunku działania.

J.-B. Say twierdził, że to właśnie przedsiębiorczość oznacza gotowość zainwestowania własnych zasobów w nieznaną i ryzykowną przyszłość [Say 1960, s. 550]. Zgodnie z tą najbardziej znaną definicją przedsiębiorczości – zaraz obok ujęcia J. Schumpetera czy też F. Knighta (por. [Noga 2011, s. 125, 126]), przedsiębiorczość to zbiór pewnych cech (wrodzonych i/lub wyuczonych), których posiadanie pozwala na znalezienie się w rzeczywistości gospodarki wolnorynkowej. To dzięki przedsiębiorczości możliwe jest podejmowanie decyzji. W przeciwnym razie nawet bodźce płynące z mechanizmu rynkowego nie są skutecznym wyznacznikiem kierunku działania, gdyż brak przedsiębiorczości oznacza paraliż działania i nie prowadzi do prób zmiany swojej pozycji w ładzie gospodarczym.

Przedsiębiorczość społeczna ukierunkowana jest na kształtowanie postaw przedsiębiorczych (wyuczenie cech), a więc zachęcenie do podejmowania ryzyka i radzenia sobie z konsekwencjami podjętych decyzji. W ujęciu praktycznym postawy przedsiębiorcze mają prowadzić do organizowania własnych działalności gospodarczych, a więc w domyśle małych i średnich przedsiębiorstw. Te z kolei w sposób wymierny wpływają na jakość gospodarki i pożądany poziom rozkładu dochodu w społeczeństwie [Skowronek-Mielczarek 2003, s. 6, 7].

Przedsiębiorczość społeczna nie jest z pewnością panaceum na wszelkie problemy społeczne (chodzi tu głównie o wykluczenie społeczne związane z czynnikami ekonomicznymi), ale stanowi metodę przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu, które wpisuje się w przyjęty ład społeczno-ekonomiczny oparty na mechanizmie rynkowym. Nie można pominąć w tym miejscu tego, że przedsiębiorczość społeczna wymaga wywołania i podtrzymania, co oznacza, że sektor publiczny musi stworzyć dogodne warunki, aby mogła ona funkcjonować. Tak więc potrzebne są pewne działania, które oznaczają ingerencje w mechanizm rynkowy. Są one jednak zdecydowanie mniejsze niż w przypadku tradycyjnych form płatności transferowych, gdyż ingerują w mechanizm rynkowy, lecz go nie zastępują.

### **3. Spółdzielnie socjalne jako forma przedsiębiorstwa społecznego**

Na potrzeby współczesnej polityki ekonomicznej umownie przyjmuje się, że koncepcja przedsiębiorczości społecznej sięga końca lat 70. XX w. Wtedy to H. Desroche wprowadził do użycia pojęcie „przedsiębiorstwo ekonomii społecznej”, które zostało rozpowszechnione za sprawą działań Europejskiego Komitetu Eko-

nomiczno-Społecznego [Skowronek-Mielczarek 2003, s. 143]. Intensywny rozwój tej koncepcji przypada na lata 90. Faktycznie określenie jej genezy nie jest do końca możliwe. Z pewnością należałoby doszukiwać się jej w czasach zdecydowanie wcześniejszych. Już sam fakt, że działalność produkcyjna sama w sobie jest procesem społecznym, wskazuje, że przedsiębiorczość społeczna nie wywodzi się z przedsiębiorczości komercyjnej, lecz odwrotnie. Jak wskazuje O. Lange, działalność produkcyjna ma charakter społeczny, ponieważ „odbywa się w warunkach społecznego współżycia, gdzie działania rozmaitych jednostek łączą się, uzupełniają lub krzyżują, a nawet przeciwstawiają” [Lange 1978, s. 295]. Tak więc działalność gospodarcza, po pierwsze, osadzona jest w stosunkach społecznych, a po wtóre, ma określony cel. Z kolei cel może być albo społeczny, albo komercyjny. Jeżeli przeanalizować przeprowadzoną przez J. Rifkina krótką historię kształtowania się kapitalizmu, należy wnioskować, że idea działań wspólnotowych o charakterze społecznym jest wcześniejsza niż współcześnie rozumiane przedsiębiorstwa. To wykształcenie się własności prywatnej, a co za tym idzie – gospodarki rynkowej, doprowadziło do umocnienia się roli komercyjnej przedsięwzięć produkcyjnych. Wcześniej (Rifkin odwołuje się tu do okresu feudalizmu) proces przekształcenia zasobów natury miał na celu przede wszystkim zapewnienie egzystencji tym, którzy w nim uczestniczyli. Przejście do gospodarki rynkowej doprowadziło do zmiany celu procesu produkcji z konsumpcji własnej do handlu. Oczywiście rozważania J. Rifkina stanowią uogólnienie, gdyż handel, chociaż w okresie średniowiecza został zmarginalizowany, jednak istniał. Niemniej jednak nie można odmówić J. Rifkinowi trafnej uwagi na temat pierwotnego charakteru wspólnot społecznościowych, które pod koniec XX w. zyskują znaczenie, m.in. za sprawą rozwoju III sektora, a więc społeczeństwa obywatelskiego. J. Rifkin podkreśla również, że obecnie wspólnoty społeczne rozwijają się szybciej niż gospodarka rynkowa. Nie jest to hipoteza zaskakująca, gdy weźmie się pod uwagę, że gospodarka rynkowa osiągnęła już swoje apogeum. Oznacza jednak wzrost popularności alternatywnych do przedsiębiorstw komercyjnych form organizowania procesu produkcyjnego [Rifkin 2016, s. 27, 41–43].

Istotę przedsiębiorczości społecznej oddają definicje samego przedsiębiorstwa społecznego. Szczegółowo omawiają je R. Ridley-Duff i M. Bull [2011, s. 56–81]. Dwie z nich są szczególnie ważne, a wprowadziły je dwie instytucje: Department of Trade and Industry i EMES European Research Network. Zgodnie z definicją Department of Trade and Industry (Wielka Brytania) przedsiębiorstwa społeczne realizują po pierwsze cele społeczne, a nadwyżki z działalności gospodarczej przeznaczane są na cele statutowe lub działania prospołeczne, a nie na maksymalizację zysku udziałowców lub właścicieli [Department of Trade and Industry 2002, s. 13]. Definicja ta uchwyciła sedno idei przedsiębiorczości społecznej, ale z punktu widzenia praktyki gospodarczej lepsza jest ta rozwinięta w ramach EMES European Research Network. Zgodnie z nią występuje dziewięć kryteriów, które określają desygnaty przedsiębiorstwa społecznego. Są one następujące [Defourny 2001, s. 16–18; Herbst 2006, s. 7–14]:

- 1) regularna aktywność produkcyjna lub usługowa,
- 2) wysoki stopień autonomiczności,
- 3) znaczny poziom ryzyka gospodarczego,
- 4) minimalizacja zaangażowania pracy najemnej,
- 5) sprecyzowany, społecznie pozytywny cel,
- 6) powstanie z inicjatywy społecznej,
- 7) system decyzyjny niezależny od własności kapitałowej,
- 8) charakter partycypacyjny,
- 9) ograniczona dystrybucja zysków.

Powyższe kryteria wskazują na dwoisty charakter przedsiębiorstw społecznych. Z jednej strony działalność gospodarcza prowadzona w jego ramach musi być opłacalna, co oznacza działanie na płaszczyźnie racjonalności ekonomicznej, a z drugiej, zarówno inicjatywa, jak i cel muszą być społeczne, co oznacza działanie na płaszczyźnie społecznej. *De facto* chodzi tu o realizację celów wspólnot społecznych ze środków czerpanych z działalności gospodarczej.

W gospodarce rynkowej, w pełni rozwiniętej, o wyraźnie sprecyzowanych prawach własności oraz ogólnie panującej kulturze pieniężnej, wspólnoty społecznościowe muszą przybrać przewidzianą dla nich formę organizacyjno-prawną. W przypadku przedsiębiorczości społecznej, która znalazła podatny grunt rozwoju w Europie i Kanadzie, a której celem jest aktywizacja i przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu, formą taką są m.in. spółdzielnie socjalne [Nasioulas 2012, s. 141, 142]. Spółdzielnie socjalne są szczególnie charakterystyczne dla Europy kontynentalnej, gdzie stanowią kluczowe podmioty ekonomii społecznej. Należy w tym miejscu nadmienić, że spółdzielnie socjalne rozwinęły się również w Stanach Zjednoczonych. Wywodzą się tam z inicjatywy Harvardzkiej Szkoły Biznesu, a więc ze środowiska akademickiego, aczkolwiek niepublicznego. Brak wyraźnego poparcia ze strony sektora publicznego jest przyczyną stosunkowo słabego rozwoju tej formy przedsiębiorczości społecznej w Stanach Zjednoczonych i tym samym małej popularności podmiotów, które w Europie określa się mianem spółdzielni socjalnych [Defourny 2001, s. 3]. W Stanach Zjednoczonych, podobnie jak w Wielkiej Brytanii, spotyka się raczej tradycyjne przedsięwzięcia biznesowe o celach społecznych (m.in. stąd dość ogólna definicja przedsiębiorstw społecznych), a nie odrębne formy organizacyjno-prawne, czyli spółdzielnie socjalne [Nasioulas 2012, s. 144].

W Europie spółdzielnie socjalne odgrywają zdecydowanie ważniejszą rolę, co uwidacznia się w ich wzmożonym rozwoju. Z punktu widzenia ładu prawnego kluczowe było wprowadzenie we Włoszech regulacji, które dały możliwość zrzeszania się w spółdzielniach socjalnych [Defourny, Nyssens 2012, s. 3]. Przyjmuje się, że działają one na „rzecz osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, które wspólnie, w oparciu o osobistą pracę prowadzą przedsiębiorstwo i realizują cele społecznej oraz zawodowej reintegracji” [Kaczmarek 2010, s. 3]. Przykład Włoch jest jednogłośnie uznany za modelowy i potwierdza, że rozwiązanie to może przynieść przewidziane i zarazem pożądanе rezultaty. Wykazano m.in., że aktywność

w sektorze spółdzielni socjalnych miała znaczenie dla kondycji gospodarki włoskiej w latach 2008–2011, czyli w okresie kryzysu [Carini, Costa 2013, s. 16].

Sprawne funkcjonowanie spółdzielni socjalnych we Włoszech związane jest z tym, że w znacznej mierze czerpią one swoje środki finansowe z kontraktów publicznych [Defourny, Nyssens 2012, s. 25]. Zgodnie z danymi ISTAT, 66% przychodów spółdzielni socjalnych w 2011 r. pochodziło z sektora publicznego (65% przychodów to kontrakty publiczne, a jedynie 1% to granty). Z kolei 28% przychodów pochodziło ze środków prywatnych uzyskanych dzięki sprzedaży dóbr i usług (pozostałe przychody również pochodzą ze źródeł prywatnych, lecz nie ze sprzedaży) [European Commission 2014, s. 23; INIS 2011]. Niezależnie od źródeł finansowania włoskie spółdzielnie socjalne w przeważającej mierze zorientowane są na rynek. Jest to 87,9% wszystkich spółdzielni socjalnych [Borzaga i in. 2015, s. 10]. Tak więc, wsparcie finansowe ze strony sektora publicznego, pod postacią kontraktów publicznych, nie zmienia tego, że spółdzielnie socjalne działają na zasadach rynkowych, na konkurencyjnym rynku – walcząc o kontrakty publiczne z innymi przedsiębiorcami. To rozwiązanie pozwala uzyskać z jednej strony stabilność sektora spółdzielni socjalnych, a z drugiej wymusza działanie na zasadach rynkowych, co motywuje do wysiłku w celu utrzymania funkcjonowania podmiotu.

#### 4. Kondycja ekonomiczna spółdzielni socjalnych

O ile sama idea spółdzielni socjalnych ma charakter normatywny w ujęciu ekonomicznym, o tyle jej kondycja ekonomiczna odnosi się do ściśle „obiektywnej sprawiedliwości” mechanizmu rynkowego. Należy przy tym wyraźnie zaznaczyć, że chodzi tu o sprawiedliwość rynku w rozumieniu Hayka, czyli mechanizm rynkowy, jako bezosobowy, czyli bez subiektywnych osądów, czy też ideologicznych względów, decyduje co jest dobre, czyli sprawiedliwe [Golinowska 1994, s. 31]. Spółdzielnie socjalne, jako przedsiębiorstwa społeczne, a więc ostatecznie po prostu przedsiębiorstwa, muszą kierować się racjonalnością ekonomiczną, nawet jeżeli ich celem nie jest maksymalizacja zysku. Jednak przełożenie racjonalności ekonomicznej na kondycję ekonomiczną nie jest tak proste jak w przedsiębiorstwie komercyjnym, w którego przypadku chodzi po prostu o maksymalizację nadwyżki z działalności gospodarczej. W przypadku spółdzielni socjalnych chodzić będzie o osiąganie celów społecznych lub też wypełnianie ich ustawowych funkcji.

Problem z wypełnianiem celów społecznych i realizacją przypisanych spółdzielniom socjalnym funkcji polega na tym, że są one niekwantyfikowalne. Próby ich kwantyfikowania będą zawsze obarczone pewnymi błędami, gdyż cele społeczne nie dają się wyrazić w formie homogenicznej. Mniej problematyczne byłoby policzenie np. osób, którym udało się reintegrować zawodowo, jednak nawet w tym przypadku należy mieć na względzie, że nie każdy pracownik spółdzielni socjalnej będzie tworzył zasób podaży pracy, co nie oznacza jeszcze, że spółdzielnia funkcjonuje nieprawidłowo.



Oczywiście próby kwantyfikacji można przeprowadzić, jednak wystarczy założyć, że prawidłowa kondycja ekonomiczna spółdzielni socjalnych to taka, w przypadku której spółdzielnia socjalna samofinansuje się z działalności prowadzonej na wolnym rynku i jednocześnie wypełnia swoje cele statutowe (wybrane samodzielnie oraz narzucone przez regulacje prawne). W takim ujęciu można przyjąć trzy możliwe sytuacje:

- 1) złą kondycję ekonomiczną, gdy spółdzielnia socjalna nie jest w stanie zbilansować swojej działalności gospodarczej, czyli osiąga straty;
- 2) zadowalającą kondycję ekonomiczną, gdy spółdzielnia socjalna jest w stanie zbilansować swą działalność gospodarczą, osiągając zysk zerowy;
- 3) dobrą kondycję ekonomiczną, gdy spółdzielnia socjalna osiąga nadwyżkę z działalności gospodarczej, którą to nadwyżkę przeznacza na realizację celów społecznych.

W przypadku złej kondycji ekonomicznej spółdzielnia *de facto* nie jest w stanie ani realizować celów społecznych, gdyż nie ma na to środków, ani spełniać swoich funkcji związanych z reintegracją. W przypadku zadowalającej kondycji ekonomicznej może spełniać funkcje reintegracyjne, ale nie pozostają środki na cele statutowe. Z kolei, gdy kondycja jest dobra, to spółdzielnia wypełnia zarówno funkcje, jak i cele społeczne.

## 5. Podstawy funkcjonowania spółdzielni socjalnych w Polsce

W Unii Europejskiej spółdzielnie socjalne funkcjonują pod różnymi formami. Prawo w tej kwestii nie jest ujednoczone. Wśród krajów Unii Europejskiej uznaje się, że najbardziej zbliżone do siebie są spółdzielnie socjalne we Włoszech, Hiszpanii, Francji, Portugalii, na Węgrzech, w Grecji i w Polsce [Borzaga i in. 2014, s. 9]. Funkcjonowanie spółdzielni socjalnych w Polsce regulują dwie ustawy. Pierwszą jest prawo spółdzielcze [Ustawa z 16 września 1982], które stanowi punkt wyjścia dla samej formy prawnej, jaką jest spółdzielnia, drugą ustawa o spółdzielniach socjalnych [Ustawa z 27 kwietnia 2006]. W konsekwencji idea jest taka, że spółdzielnia socjalna to nic innego jak tradycyjnie rozumiana spółdzielnia, na którą ustawa o spółdzielniach socjalnych narzuca pewne ograniczenia. Tym samym, spółdzielnia socjalna, w myśl prawa spółdzielczego, jest „dobrowolnym zrzeszeniem nieograniczonej liczby osób, o zmiennym składzie osobowym i zmiennym funduszu udziałowym, które w interesie swoich członków prowadzi wspólną działalność gospodarczą” [Ustawa z 16 września 1982, art. 1 § 1] – dokładnie jak każda inna. Następnie jej konkretny kształt nadają przepisy ustawy o spółdzielniach socjalnych. Zgodnie z jej zapisami, po pierwsze, ograniczona jest liczba członków. Spółdzielnia socjalna może mieć od 5 do 50 członków [Ustawa z 27 kwietnia 2006, art. 5 pkt 2]. Ograniczeniu podlega również wykorzystanie pracy najemnej w działalności gospodarczej. Wyraża to zapis głoszący, że „przedmiotem działalności spółdzielni socjalnej jest prowadzenie wspólnego przedsiębiorstwa w oparciu o osobistą pracę członków” [Ustawa z 27 kwietnia 2006, art. 2 pkt 1]. Zapis ten gwarantuje, że działania go-

spodarcze prowadzone będą przez konkretną grupę społeczną – osób zagrożonych wykluczeniem społecznym. Kolejne ograniczenie odnosi się do nadwyżki wypracowanej w ramach działalności gospodarczej. Nadwyżka nie może być rozdysponowana między członków spółdzielni, lecz musi być przeznaczona na działania o charakterze społecznym, kulturowo-oświatowym lub społecznie użytecznym, przy czym odbiorcami mogą być zarówno członkowie spółdzielni, jak i społeczność lokalna [Ustawa z 27 kwietnia 2006, art. 10].

Ustawa o spółdzielniach socjalnych narzuca również funkcje, jakie spółdzielnia musi spełniać, aby miała charakter socjalnej. Po pierwsze, musi działać na rzecz reintegracji społecznej jej członków. Polega to na odbudowie umiejętności do uczestnictwa w życiu społeczności lokalnej oraz zdolności pełnienia pożądanych ról społecznych. Po drugie, musi działać na rzecz reintegracji zawodowej. Oznacza to zdolność do budowania zasobów podaży na konkurencyjnym rynku pracy. Obie te funkcje wymagają trwałości efektów [Ustawa z 27 kwietnia 2006, art. 2, pkt 2].

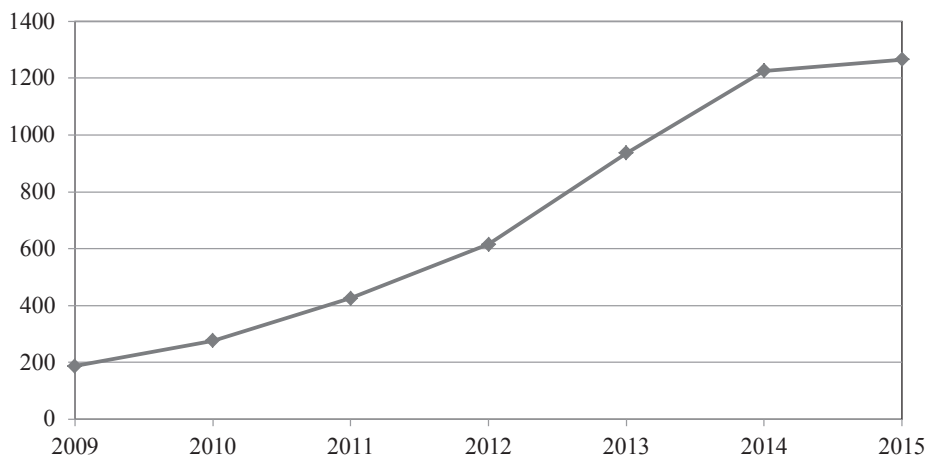
Prócz wymienionych dwóch ustaw, które stanowią bezpośrednią podstawę funkcjonowania spółdzielni socjalnych, wyróżnia się również inne, które w mniejszy lub większy sposób wpływają na ich funkcjonowanie. MRPiPS wyróżnia sześć najważniejszych ustaw, regulujących działanie spółdzielni socjalnych. Są to, prócz opisanych [MRPiPS 2016, s. 8]:

- 1) Ustawa o zatrudnieniu socjalnym [Ustawa z 13 czerwca 2003],
- 2) Ustawa o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy [Ustawa z 20 kwietnia 2004],
- 3) Ustawa o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych [Ustawa z 27 sierpnia 1997],
- 4) Ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie [Ustawa z 24 kwietnia 2003].

## 6. Sytuacja spółdzielni socjalnych w Polsce

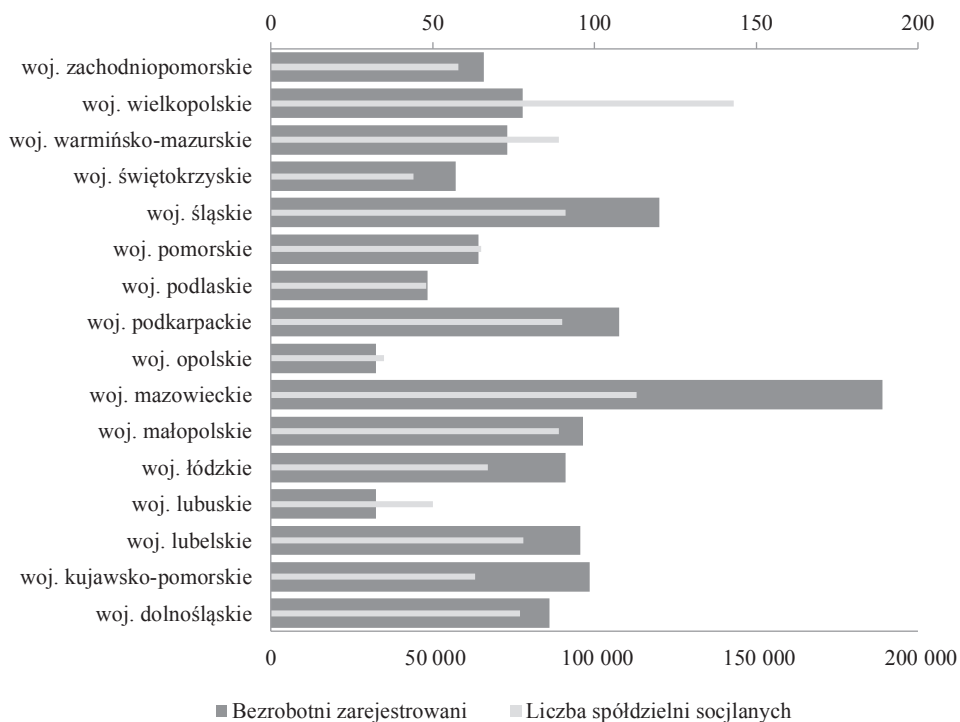
Zgodnie z danymi Ogólnopolskiego Związku Rewizyjnego Spółdzielni Socjalnych (OZRSS) w Polsce funkcjonuje ok. 1,2 tys. spółdzielni socjalnych. Przy tym dane te nie są całkiem dokładne, gdyż nie bierze się w nich pod uwagę podmiotów, które są w likwidacji lub zostały już zlikwidowane, ale faktu tego nie zgłosiły. Niemniej jednak zgodnie z danymi MRPiPS w 2015 r. było 1266 spółdzielni socjalnych [MRPiPS 2016, s. 10]. Sektor spółdzielni socjalnych rozwija się w Polsce stosunkowo powoli, co przedstawia rys. 1. W przytoczonym powyżej przykładzie Włoch już w chwili wprowadzenia regulacji status spółdzielni socjalnych otrzymało o 800 podmiotów więcej, niż jest obecnie w Polsce. W 2011 r. było ich we Włoszech prawie 10 razy więcej niż w Polsce w 2015 r.

Niewielki rozmiar sektora spółdzielni socjalnych w Polsce nie musi być jednoznaczny ze słabą kondycją podmiotów. Choć to, że przedsiębiorczość społeczna rozwija się w Polsce bardzo słabo, może być niepokojącą przesłanką, szczególnie w kontekście normatywnym. Bliższa analiza w podziale na województwa wskazuje



**Rys. 1.** Liczba polskich spółdzielni socjalnych w latach 2009–2015

Źródło: [MRPiPS 2016, s. 10].



Os górna to liczba spółdzielni socjalnych; os dolna to liczba bezrobotnych zarejestrowanych.

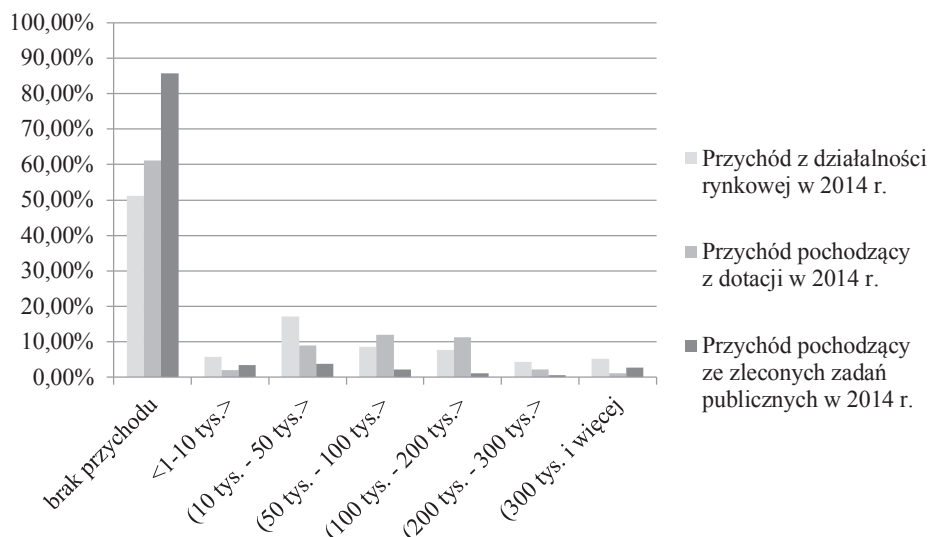
**Rys. 2.** Liczba bezrobotnych zarejestrowanych a liczba spółdzielni socjalnych w grudniu 2016 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych [OZRSS 2017; GUS 2017].

prawidłową, aczkolwiek umiarkowaną zależność między bezrobociem a liczbą spółdzielni socjalnych – co przedstawiono na rys. 2.

Współczynnik korelacji liniowej Pearsona na poziomie 0,63 wskazuje, że istnieje umiarkowana zależność między problemem bezrobocia w danym województwie a liczbą utworzonych spółdzielni socjalnych. Teoretycznie należałoby sądzić, że tam, gdzie wykluczenie zawodowe jest większe, tam powinno się tworzyć więcej spółdzielni socjalnych w celu przeciwdziałania mu. Zaproponowane badanie zależności ma sens jedynie przy ogólnie niskiej liczbie spółdzielni socjalnych, gdyż ta nie wpływa znacząco na absolutne wartości liczby bezrobotnych (w latach 2014–2015 utworzono w ramach spółdzielni socjalnych zaledwie 2480 miejsc pracy) [MRPiPS 2016, s. 28,29]. Gdyby liczba spółdzielni była duża, to występowałyby znaczące sprzężenie zwrotne i współczynnik korelacji powinien mieć wartość ujemną.

W przypadku spółdzielni socjalnych nie istnieje wymóg jawności dokumentacji finansowej, tak więc nie można, tak jak np. w stosunku do organizacji pożytku publicznego, dokonać analizy na materiale źródłowym. W Polsce nie ma również instytucji, która by miała obowiązek ścisłego monitorowania spółdzielni socjalnych (podobnie zresztą jak w innych krajach). Jednak MRPiPS zleca badania ankietowe, których efektem są raporty o stanie przedsiębiorczości społecznej. W badaniach za okres 2014–2015 uzyskano dane pozwalające na wyciągnięcie wniosków do co kondycji ekonomicznej polskich spółdzielni socjalnych. Na rys. 3 zebrano dane udostępnione przez MRPiPS, a dotyczące przychodów z trzech możliwych źródeł: z działalności gospodarczej, z dotacji i ze zleconych zadań z sektora publicznego.



**Rys. 3.** Przychody spółdzielni socjalnych

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej [MRPiPS 2016, s. 61–63].

Analiza danych ukazuje, że w zasadzie połowa przebadanych przez MRPiPS spółdzielni socjalnych nie osiąga żadnego przychodu, ani z rynku, ani z sektora publicznego. W efekcie ich funkcjonowanie ogranicza się do formalnej egzystencji. Należy tu nadmienić, że MRPiPS skierowało bezpośrednie pytanie dotyczące oceny sytuacji finansowej. Wynikałoby z niego, że władze połowy spółdzielni socjalnych oceniają sytuację jako średnią, a jedynie 9% jako bardzo złą. Co ważniejsze, ponad 20% uznaje sytuację swojej spółdzielni za dobrą. Zestawiając te wyniki z rozkładem przychodów, należy stwierdzić, że faktycznie około 1/3 spółdzielni socjalnych funkcjonuje prawidłowo. Potwierdza to zarówno rozkład przychodów, jak i fakt, że 36% spółdzielni socjalnych ma dodatni wynik finansowy. Co prawda, dalsze 25,2% spółdzielni posiada wynik finansowy zbilansowany na zero, ale trudno określić, jakiego rzędu były obroty – równie dobrze wydatki mogły być symboliczne, podobnie jak przychody, i w konsekwencji działanie takiej spółdzielni jest znikome [MRPiPS 2016, s. 65–67].

## 7. Podsumowanie

Podsumowując podjęte w artykule rozważania, należy wskazać dwa główne wnioski. Po pierwsze, sama idea przedsiębiorczości społecznej, a w jej praktycznym wymiarze spółdzielni socjalnych, jest słuszna z punktu widzenia ideologii państw demokratycznych o gospodarce rynkowej. Wynika to głównie ze stosunkowo małej ingerencji w mechanizm rynkowy, a co za tym idzie, znacznej suwerenności gospodarczej obywateli i niewielu ograniczeń narzuconych umową społeczną. Spółdzielczość społeczna ma również działać na rzecz kształtowania postaw przedsiębiorczych, jednocześnie nie ograniczając funkcji sygnalizacyjnej mechanizmu rynkowego. Aspekty te bezsprzecznie wpisują się w nurt neoliberalny, w kontekście umacniania III sektora oraz ideologii społeczeństwa obywatelskiego.

O ile sama idea jest normatywnie słuszna, o tyle jej implementacja niekoniecznie przynosi zamierzone efekty. Kondycja ekonomiczna polskiego sektora spółdzielni socjalnych jest słaba. Zgodnie z przyjętym w niniejszym artykule podziałem 1/3 spółdzielni socjalnych ma dobrą kondycję ekonomiczną, a w zasadzie połowa złą. Szacunki te są niezgodne z deklaracjami zgłaszanymi przez władze spółdzielni socjalnych, co wskazuje na problem z obiektywnością samooceny. Wynikać to może w znacznej mierze z problemu powstawania spółdzielni socjalnych w celu pobierania dofinansowania ze środków pomocowych, a nie w celu realizacji funkcji społecznych. To niebezpieczne zjawisko, znane szczególnie wśród osób pracujących w instytucjach pośredniczących, prowadzi do tworzenia się sztucznych podmiotów.

Kończąc, należy zauważyć, że polski sektor spółdzielni socjalnych daleki jest od modelowej implementacji przedsiębiorczości społecznej, którą stanowi przykład włoski. Należy również zauważyć, że dotąd nie były przeprowadzane żadne poważne badania na temat problemów funkcjonowania tego sektora. Z pewnością powinny być one przeprowadzone przez MRPiPS w ramach monitoringu. Pozwoliłoby to na

diagnozę, czy Polska jest w ogóle przygotowana na tę formę pomocy społecznej, czy też, choć idea wpisuje się w panujący ład społeczno-ekonomiczny, inwestowanie w nią jest *de facto* stratą środków publicznych.

## Literatura

- Borzaga C., Bodini R., Carini C., Depedri S., Galera G., Salvatori G., 2014, *Europe in transition: The role of social cooperatives and social enterprises*, Euricse Working Papers, no. 69/14, Trento.
- Borzaga C., Carini C., Carpita M., Lori M., 2015, *The relevance and economic sustainability of the social economy in Italy*, Euricse Working Papers, no. 81/15, Trento.
- Carini C., Costa E., 2013, *Exploring the performance of social cooperatives during the economic crisis: The Italian case*, Euricse Working Paper Series, no. 59/13, Trento.
- Defourny J., 2001, *From third sector to social enterprise*, [w:] Borzaga C., Defourny J. (red.), 2001, *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, London–New York.
- Defourny J., Nyssens M., 2012, *The EMES approach of social enterprise in a comparative perspective*, EMES Working Papers Series no. 12/03, EMES European Research Network asbl, Liège.
- Department of Trade and Industry, 2002, *Social Enterprise: A Strategy for Success*, DTI/Pub 6058/5k/07/02/NP. URN 02/1054, London.
- European Commission, 2014, *A Map of Social Enterprises and Their Eco-systems in Europe. Country Report: Italy*, European Union, Brussels.
- Golinowska S., 1994, *Polityka społeczna państwa w gospodarce rynkowej. Studium ekonomiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Gunnig J.P., 2001, *Zrozumieć demokrację. Wprowadzenie do teorii wyboru publicznego*, Wyższa Szkoła Bankowości, Finansów i Zarządzania im Profesora Romualda Kudlińskiego w Warszawie, Warszawa.
- GUS, 2017, [http://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5473/2/53/1/liczba\\_bezrobotnych\\_zarejestrowanych\\_stopa\\_bezrobocia\\_grudzien\\_2016.xls](http://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5473/2/53/1/liczba_bezrobotnych_zarejestrowanych_stopa_bezrobocia_grudzien_2016.xls) (25.01.2017).
- Hausner J., Laurisz N., 2008, *Czynniki krytyczne tworzenia przedsiębiorstw społecznych. Przedsiębiorstwo społeczne. Konceptualizacja*, [w:] Hausner J. (red.), *Przedsiębiorstwa społeczne w Polsce. Teoria i praktyka*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej, Kraków, s. 9–31.
- Herbst J., 2006, *Kondycja ekonomii społecznej w Polsce 2006*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa.
- INIS 2011, *The data warehouse of the 9th Industry and Services Census 2011*, Italian National Institute of Statistics, IndustryServicesCensus, <http://dati-censimentoindustriaeservizi.istat.it/Index.aspx?lang=en> (25.01.2017).
- Kaczmarek B.M., 2010, *Jak założyć spółdzielnię socjalną?*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa.
- Lange O., 1978, *Ekonomia polityczna (Tom I i II)*, PWN, Warszawa.
- MRPiPS, 2016, *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.
- Nasioulas I., 2012, *Social cooperatives in Greece. Introducing new forms of social economy and entrepreneurship*, International Review of Social Research, vol. 2, no. 2, s. 141–161.
- Noga A., 2011, *Teorie przedsiębiorstw*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- OZRSS, 2017, <http://baza.ozrss.pl> (25.01.2017).
- Ridley-Duff R., Bull M., 2011, *Understanding Social Enterprise: Theory and Practice*, Sage, London.
- Rifkin J., 2016, *Spółczesność zerowych kosztów krańcowych. Internet przedmiotów. Ekonomia współdzielenia. Zmierzch kapitalizmu*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa.

- Sartori G., 1994, *Teoria demokracji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Say J.B., 1960, *Traktat o ekonomii politycznej*, PWN, Warszawa.
- Skowronek-Mielczarek A., 2003, *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, C.H. Beck, Warszawa.

### **Akty prawne**

- Ustawa z dnia 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym, Dz.U. 2003 nr 122 poz. 1143.
- Ustawa z dnia 16 września 1982 r. Prawo spółdzielcze, Dz.U. 1982 nr 30 poz. 210.
- Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, Dz.U. 2004 nr 99 poz. 1001.
- Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, Dz.U. 2003 nr 96 poz. 873.
- Ustawa z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych, Dz.U. 2006 nr 94 poz. 651.
- Ustawa z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych, Dz.U. 1997 nr 123 poz. 776.