

Jacek Brdulak, Ewelina Florczak

USYTUOWANIE PRZEDSIĘBIORSTWA SPOŁECZNEGO W GOSPODARCE¹

Celem artykułu jest przedstawienie lokalizacji przedsiębiorstwa społecznego w gospodarce. Punktem wyjścia jest wciąż budzące wątpliwości i dyskusje literaturowe zdefiniowanie przedsiębiorstwa społecznego. Ten obecny dysonans będzie się przejawiał wśród omawianych koncepcji w dalszej części tekstu. Artykuł będzie zakończony propozycją osadzenia przedsiębiorstwa społecznego w kontekście teorii *konfirmy* A. Nogi, co – jak się wydaje – stanowić może syntezę poszukiwań miejsca przedsiębiorstwa społecznego w strukturze gospodarczej.

Budując definicje przedsiębiorstwa społecznego, należy zaznaczyć kryteria, jakie mają go charakteryzować poprzez wyznaczenie priorytetowych atrybutów, określenie cech odróżniających je od innych komercyjnych podmiotów. Przede wszystkim należy określić, co oznacza określenie *społeczne* w stwierdzeniu *przedsiębiorstwo społeczne* i w czym owa społeczność powinna mieć odzwierciedlenie.

Popularna sformalizowana definicja przedsiębiorstwa społecznego brzmi (na podstawie propozycji w dokumencie rządu brytyjskiego w 2002 r.) – „przedsiębiorstwo społeczne to działalność gospodarcza, która wyznacza sobie cele ściśle społeczne, i która inwestuje ponownie nadwyżki zależnie od tych celów w działalność lub we wspólnotę, zamiast kierować się potrzebą osiągnięcia maksymalnego zysku na rzecz akcjonariuszy lub właścicieli”.² Taka

¹ Tematyka niniejszego artykułu w innej formie została podjęta w kolejnych artykułach – E. Florczak, Kwartalnik nauk o Przedsiębiorstwie, SGH, Warszawa.

² J. Defourny, *Przedsiębiorstwo społeczne w poszerzonej Europie: koncepcja i rzeczywistość*, [w:] „Ekonomia społeczna” II Europejska Konferencja Ekonomii Społecznej, Kraków 2004: materiały (Ministerstwo Polityki Społecznej), Warszawa 2005, s. 51, [w:] *Przedsiębiorstwa społeczne w Polsce. Teoria i praktyka*, (red.) J. Hausner, MSAP, Kraków 2008, s. 13.

otwarta postawa jest stawiana w wątpliwość wśród obecnych w literaturze odwołań do klasyfikacji przedsiębiorstw społecznych według kryteriów instytucjonalnych (szczególnie w ujęciu europejskim odnosi się to tylko do form prawnych spółdzielni, fundacji, stowarzyszeń, towarzystw wzajemnościowych) lub normatywnych (np. kryterium społecznej partycypacji, demokratyczności).

Przyjmując definicję przedsiębiorstwa społecznego dla potrzeb niniejszej pracy, autorzy uwzględniają przede wszystkim kryterium przekazywania zysku na cele społeczne przy dowolnej formie instytucjonalnoprawnej przedsiębiorstwa. To będzie stanowić również punkt odniesienia w omawianiu przywoływanych zjawisk.

PRZEDSIĘBIORSTWO SPOŁECZNE W PERSPEKTYWIE UNII EUROPEJSKIEJ

Omawiając problematykę przedsiębiorstwa społecznego, sprowadza się go często do zagadnienia gospodarki społecznej. Jest to szersze ujęcie tematu podejmowane szczególnie w europejskim podejściu interpretacji gospodarki społecznej i przedsiębiorstwa społecznego.

Prezentowana koncepcja jest oparta na identyfikacji trzech biegunów: rynku, państwa i organizacji niedochodowych (utożsamianych z społeczeństwem obywatelskim lub tzw. wzajemnością)³. Graficzny układ przedstawia rysunek 1.

W tradycji europejskiej wyraźne są tendencje do łączenia trzeciego sektora (który jest utożsamiany z *sektorem niedochodowym*) z gospodarką społeczną, i gospodarką solidarną⁴. Rozróżnienie przedstawionych graficznie trzech

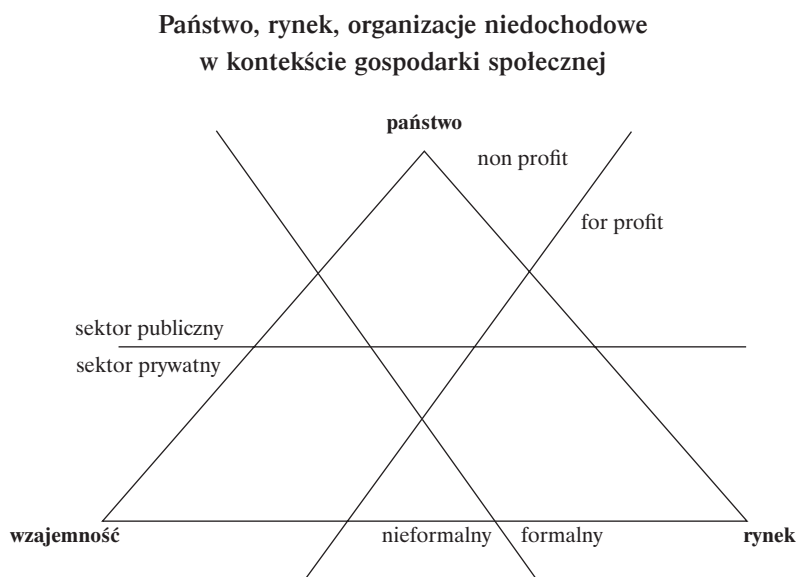
³ W. Ninacs zaproponował spojrzenie na miejsce sektora ekonomii społecznej na tle innych organizacji. Dla skonstruowania swojego modelu W. Ninacs użył następujących zmiennych:

- aktywność gospodarcza – od komercyjnej do nierynkowej i konsekwencje związane z celami działalności (od ekonomicznych do społecznych);
- struktura instytucjonalno-organizacyjna – (od regulowanej do nieformalnej) i odpowiedni dla nich stopień regulacji przynależności; W. Kwaśnicki, *Ekonomia (gospodarka) społeczna*, Instytut Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Wrocławski 2005, s. 5.

⁴ Opr. na podst. tekstu – „Gospodarka społeczna w Unii Europejskiej. Streszczenie sprawozdania sporządzonego dla Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego przez CIRIEC (Międzynarodowe Centrum Badań i Informacji na temat Gospodarki Publicznej, Społecznej i Spółdzielczej). Dokument składa się z badania koncepcyjno-porównawczego na temat sytuacji gospodarki społecznej w Unii Europejskiej (UE) i jej 25 państwach członkowskich w 2006 r.

biegunów ma decydujący wpływ na przynależność terminologiczną. Przedstawiony sposób rozróżnienia wprowadza określone typy klasyfikacji podmiotów, które z punktu widzenia przedsiębiorstwa społecznego nie zawsze są oparte na spójnych założeniach.

Rysunek 1



Źródło: J. Defourney, *Social Enterprises In Western Europe*, [w:] *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Wprowadzenie do problematyki*, (red.) E. Leś, WUW, Warszawa 2008, s. 85.

Punktem wyjścia jest określenie miejsca, jaki stanowi w tradycyjnym ujęciu europejskim trzeci sektor – traktuje się go jako obszar zbieżności wyodrębnionych graficznie biegunów (patrz rys. 1). Trzeci sektor obejmujący tu zasięgiem organizacje pozarządowe jest obszarem konwergencji koncepcji sektora nieochodowego (*non profit*) i „gospodarki społecznej”.

Dostrzegając konieczność rozróżnienia istoty podejścia nieochodowości i gospodarki społecznej, należy wyszczególnić elementy zbieżne i rozbieżne obydwu pojęć. Rozróżnienia te mają wpływ na kształtowanie i rozumienie gospodarki społecznej, ponieważ omawiane pojęcia dotyczyć mogą podobnej problematyki, lecz nie są w żadnym wypadku synonimami. Ich podstawową różnicą jest sposób prowadzenia aktywności rynkowej. A aktywność ekonomiczna pozostaje podstawowym punktem odniesienia podmiotów realizujących cele społeczne.

Wyjaśniając problematykę definicyjną, należy omówić aspekt tzw. organizacji niedochodowych⁵. Określenie to dotyczy organizacji, których statuty zakazują dystrybucji nadwyżek między założycielami, podmiotami sprawującymi nad nimi kontrolę lub finansującymi ich funkcjonowanie.

Utożsamianie organizacji niedochodowych z przedsiębiorstwami społecznymi eliminuje przedsiębiorstwa i instytucje, które dokonują podziału zysków wewnątrz podmiotu lub pomiędzy podmiotami założycielskimi, kontrolującymi i które w działalności dążą do maksymalizowania zysków. Eliminuje ono także z trzeciego sektora spółdzielnie i towarzystwa wzajemne, które stanowią w wielu krajach trzon gospodarki społecznej, gdyż podmioty te dokonują podziału wypracowanych nadwyżek pomiędzy członków⁶. Przyjmowanie kryterium niedochodowości nie jest zatem korzystnym ujęciem dla celów analizy ekonomicznej.

Kolejna różnica między pojęciem *organizacji niedochodowych* a zawartością terminu *gospodarka społeczna* nawiązuje do *kryterium demokratyczności*. W konsekwencji do organizacji niedochodowych zalicza w trzecim sektorze wiele ważnych organizacji, które nie funkcjonują zgodnie z kryterium demokratyczności. W takim rozumieniu organizacje te nie są zaliczane do gospodarki społecznej. Przykładem są wyższe uczelnie, szkoły, ośrodki zdrowia, ośrodki kulturalne i artystyczne czy inne instytucje, które nie respektują zasad demokratyczności i wykazują się aktywnością rynkową, wypełniając przy tym kryteria przyjmowane dla organizacji niedochodowych.

⁵ Organizacje niedochodowe to organizacje, które są: *organizacjami*, tzn. mają strukturę instytucjonalną oraz zazwyczaj posiadają osobowość prawną; *prywatne*, tzn. w ujęciu instytucjonalnym są autonomiczne, chociaż mogą być wspierane finansowo przez instytucje publiczne; *samorządne*, tzn. samodzielnie sprawują kontrolę nad swoją działalnością oraz mają moc decyzyjną odnośnie do składu swoich organów; *nie dokonują podziału zysków*, tzn. organizacje niedochodowe mogą generować zyski, mają obowiązek przekazywać je na swoją działalność statutową i nie mogą być rozdzielane wewnątrz organizacji; *mają charakter dobrowolny*, co oznacza, członkostwo nie jest narzucone przepisami prawa, a po drugie, w działalności lub organach zarządzających muszą partycypować wolontariusze.

⁶ Podobną interpretację formuje J. Hausner: *Dla określenia miejsca ekonomii społecznej ważne jest także określenie związków między nią a sektorem organizacji pozarządowych. To nie są z pewnością pojęcia tożsame i nie można jednego z nich wpisać w drugie. Nie wszystkie organizacje pozarządowe prowadzące działalność gospodarczą, są tym samym podmiotami ekonomii społecznej oraz nie wszystkie podmioty ekonomii społecznej są organizacjami pozarządowymi. Wprowadzenie – ekonomia społeczna i rozwój*, [w:] *Ekonomia społeczna w Polsce: osiągnięcia, bariery rozwoju i potencjał w świetle wyników badań*, (red.) A. Giza-Poleszczuk, J. Hausner, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2008, s. 19.

Istotne jest również to, iż uwzględnia się w gospodarce społecznej te niedochodowe organizacje dobroczynne, które świadczą usługi o charakterze nierynkowym bezpłatnie lub po cenach wynikających z kosztów bezpośrednich na rzecz osób fizycznych lub rodzin (tłumaczy się to *społeczną użytecznością tych organizacji*).

Zgodnie z założeniem gospodarki społecznej celem nadrzędnym organizacji jest działalność na rzecz osób fizycznych lub innych organizacji gospodarki społecznej. Organizacje niedochodowe mogą mieć na celu świadczenie usług zarówno dla osób fizycznych, jak i na rzecz osób prawnych, które kontrolują lub wspierają finansowo te organizacje.

W tradycji francuskiej, która ma istotny wpływ na europejski sposób myślenia – determinowany w szczególności przez unijne instytucje, powszechna jest definicja *gospodarki solidarnej*. Koncepcja *gospodarki solidarnej* jest również identyfikowana poprzez trzy bieguny: rynek, państwo i wzajemność – dotyczącą w społeczeństwie obywatelskim nieformalnych relacji. Podejście gospodarki solidarnej w takim ujęciu jest połączeniem trzech biegunów systemu w taki sposób, że konkretne działania przyjmują formę powiązania mechanizmów gospodarki rynkowej, nierynkowej i niepieniężnej, a ich zasoby wykazują różnorakie pochodzenie: rynkowe (sprzedaż towarów i usług), nierynkowe (publiczne dotacje i darowizny) i niepieniężne (dobrowolne uczestnictwo, wolontariat).

Pojęcie *gospodarki solidarnej* zawiera tak wiele istotnych elementów zbieżnych z gospodarką społeczną, że często te terminy są używane zamiennie. Ponadto z pragmatycznego punktu widzenia organizacje uznawane za należące do gospodarki solidarnej mogą być częścią gospodarki społecznej.

Jak wskazują wymienione różnice interpretacyjne, ujęcie omawianych terminów wprowadza wiele niezgodności, które wykluczają interpretację trzeciego sektora jako obszaru wspólnego dla działalności podmiotów gospodarki społecznej i *non profit*. W konsekwencji utrudnia to bardzo definiowanie i badanie przedsiębiorstw społecznych.

Podążając za interpretacją gospodarki społecznej w ujęciu europejskim, należy odwołać się do definicji i interpretacji gospodarki społecznej określonej w strukturach Unii Europejskiej dla celów rachunków narodowych⁷:

⁷ W analizach rachunków narodowych, definiuje ona dwa zasadnicze podsektory gospodarki społecznej: a) **podsektor rynkowy** oraz b) **podsektor producentów nierynkowych**. Rozróżnienie to zostało dokonane dla celów statystycznych i analizy działalności gospodarczej zgodnie z obecnie obowiązującymi systemami rachunków narodowych. Jednak jak zostało już wstępnie zaznaczone (i co będzie przedmiotem dalszej analizy) istnieje znaczna tożsamość obydwu podsektorów, co jest konsekwencją definiowania

Ogół prywatnych, zorganizowanych formalnie przedsiębiorstw dysponujących autonomią podejmowania decyzji i cechujących się dobrowolnym członkostwem, które zostały stworzone w celu zaspokajania potrzeb swoich członków za pośrednictwem rynku, poprzez wytwarzanie towarów i świadczenie usług, zapewnianie ubezpieczenia i finansowania, w których ewentualny podział zysków lub nadwyżek pomiędzy członków ani podejmowanie decyzji nie wiążą się bezpośrednio z kapitałem lub wkładem wniesionym przez każdego z członków, z których każdy dysponuje jednym głosem. Gospodarka społeczna obejmuje również prywatne, zorganizowane formalnie organizacje dysponujące autonomią podejmowania decyzji i cechujących się dobrowolnym członkostwem, które świadczą usługi nierynkowe na rzecz gospodarstw domowych i których nadwyżki, o ile takowe wystąpią, nie mogą być przywłaszczone podmioty gospodarcze tworzące, kontrolujące lub finansujące owe organizacje⁸.

Obecne regulacje dotyczące rachunków narodowych, powstałe dla systemów gospodarki składającej się ze sfery publicznej i prywatnej, nie klasyfikują gospodarki społecznej jako samoistnego, autonomicznego bytu pod względem administracyjnoprawnoinstytucjonalnym. Wpływa to na brak jednoznacznych danych i opracowań statystycznych na temat zarówno struktury gospodarki społecznej, jak i efektów jej obecności w życiu gospodarczym. Ponadto w ujęciu międzynarodowym niespójna terminologia pociąga za sobą zmienność danych statystycznych, wykluczającą możliwość przeprowadzania zagregowanych analiz i opisów zestawiających lub porównawczych.

PRZEDSIĘBIORSTWO SPOŁECZNE W PERSPEKTYWIE AMERYKAŃSKIEJ

W odróżnieniu do tradycji europejskiej wyróżnia się również amerykańską interpretację przedsiębiorstwa społecznego. W perspektywie amerykańskiej brak jest ściśle określonych ram przynależności do gospodarki społecznej. Według jednej z definicji, pojęcie przedsiębiorstwa społecznego obejmuje: „każdy interes (*venture*), generujący dochód uzyskany nie dla zysku, który został stworzony z powodów i dla celów społecznych, operujący zgodnie z właściwością biznesu nastawionego, a także na zysk dyscypliną, innowacyjnością

gospodarki społecznej, a mianowicie z tego, że *prowadzą one działalność dla realizacji celów społecznych, a nie dla nadrzędności maksymalizacji zysków.*

⁸ „Gospodarka społeczna w Unii Europejskiej. Streszczenie sprawozdania sporządzonego dla Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego przez CIRIEC (Międzynarodowe Centrum Badań i Informacji na temat Gospodarki Publicznej, Społecznej i Spółdzielczej), s. 6.

i determinacją”⁹. Taka różnorodność form identyfikuje przedsiębiorstwa ze względu na cele funkcjonowania. I to, a nie przynależność do form instytucjonalnoprawnych decyduje o określaniu ich jako przedsiębiorstwa społeczne. Kontynuując takie rozróżnienie, przedsiębiorstwa społeczne, rozumiane jako przedsięwzięcia generujące dochód, mogą być klasyfikowane m.in. według stopnia integracji w ich aktywności realizowanych programów społecznych i działalności rynkowej¹⁰:

1. **Zakorzenione przedsiębiorstwa społeczne** (*Embedded Social Enterprise*) – w których programy społeczne i działalność rynkowa są tym samym. W takich przypadkach organizacje *non profit* zakładają zakorzenione przedsiębiorstwa dla osiągnięcia celów społecznych. Takie przedsiębiorstwa są tworzone w celu realizacji misji na podstawie modelu samowystarczalności finansowej, przykładem są przedsiębiorstwa zatrudniające osoby zagrożone wykluczeniem społecznym.
2. **Zintegrowane przedsiębiorstwa społeczne** (*Integrated Social Enterprise*) – w tego typu inicjatywach programy społeczne i działalność komercyjna pokrywają się. Organizacje tworzą zintegrowane przedsiębiorstwa społeczne jako „narzędzie” finansowania działalności *non profit* i działalności nastawionych na realizowanie misji. Cechą charakterystyczną tego typu przedsiębiorstw jest komercjalizacja usług społecznych, które podnoszą wartość społeczną realizowanych projektów oraz sprzyjają podnoszeniu wartości ekonomicznej przeznaczonych na finansowanie programów społecznych organizacji.
3. **Zewnętrzne przedsiębiorstwa społeczne** (*External Social Enterprise*) – tutaj działalność rynkowa nie jest związana z realizacją programów społecznych. Organizacje *non profit* zakładają zewnętrzne przedsiębiorstwa społeczne, aby finansować świadczone przez siebie usługi lub pokrywać koszty bezpośrednie; ta część działania, która jest przedsiębiorstwem społecznym, nie jest związana z misją organizacji lub została powołana do życia celem realizacji misji w sposób inny niż dostarczanie środków na realizację jej programów społecznych i pokrycie kosztów operacyjnych. Działalność rynkowa może być w pewnym stopniu związana z działalnością społeczną; może sprzyjać promocji, podnosić wartość marki. Jednak

⁹ K. Alter, *Social Enterprise Typology*, *Virtue Ventures LLC*, Washington, DC 2004, [w:] *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*, (red.) M. Rymśa, T. Kaźmierczak, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2007, s. 116.

¹⁰ Szczegółowy opis w K.S. Alter, *Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów*, wybór tekstów J.J. Wygnański, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, op. cit., s. 161–167.

to potencjalny zysk, a nie misja społeczna służą utworzeniu przedsiębiorstwa społecznego.

Podstawowe rozróżnienie pomiędzy przedsiębiorstwami społecznymi w Europie i Stanach Zjednoczonych przedstawia poniższa tabela. Na uwagę zwraca europejski charakter przedsiębiorstw społecznych mających rozbudowaną formę instytucjonalną oraz traktowanie ich jako elementów polityki strategicznej w Unii Europejskiej, realizującej koncepcje zrównoważonego rozwoju.

Tabela 1

**Rozróżnienie pomiędzy przedsiębiorstwami społecznymi w Europie
i Stanach Zjednoczonych**

	Stany Zjednoczone	Europa
Główny nacisk	Generowania dochodów	Dobro społeczne
Forma organizacyjna	Organizacje non profit, przedsiębiorstwa hybrydowe, przedsiębiorstwa komercyjne realizujące cele społeczne	Fundacje, stowarzyszenia
Zaangażowanie odbiorców	ograniczone	Zaznacza się potrzebę powszechnego zaangażowania odbiorców ze względu na stowarzyszeniowo-spółdzielczy rodowód gospodarki społecznej w Europie
Typ realizowanych usług	Szeroki, wielowymiarowy zakres usług	Integracja społeczno-zawodowa, usługi socjalne
Zaangażowanie państwa	Inicjatywy o charakterze prywatnym, częściowe wsparcie rządów federalnych	Przedsiębiorstwa społeczne są w ramach strategicznej polityki na szczeblu UE
Kontekst	Gospodarka rynkowa	Ekonomia społeczna
Ramy prawne	brak	Ciągły proces ich dostosowywania
Dziedzina badań	Przedsiębiorczość, nauki społeczne	Nauki społeczne

Źródło: J.A. Kerlin, *Przedsiębiorstwa społeczne w Stanach Zjednoczonych a w Europie*, [w:] *Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów*, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, s. 133.

Rozróżnienie problematyki przedsiębiorstw społecznych w podejściu europejskim i amerykańskim może być punktem wyjścia do holistycznego ujęcia tej przedsiębiorczości i do zdefiniowania kryteriów decydujących o przynależności podmiotów do grupy przedsiębiorstw społecznych. Istotnym wyznacznikiem jest tu przede wszystkim usankcjonowanie prawne i obszar działalności omawianych podmiotów. Podczas gdy w krajach europejskich trwa proces kształtowania modelowego podmiotów określanych jako przedsiębiorstwa społeczne, w Stanach Zjednoczonych podkreśla się naturalny kontekst gospodarki rynkowej i brak wyodrębnienia rodzaju ich działalności. Europejskie przedsiębiorstwa społeczne są utożsamiane głównie z przeciwdziałaniem wykluczeniu ekonomiczno-społecznego i integracją zawodową. Dlatego są ukierunkowane na aktywizację i realizowanie usług dla grup defaworyzowanych. Amerykańska perspektywa ujęcia przedsiębiorstw społecznych nie sprowadza ich działalności tylko do przedstawionej problematyki, ale realizuje działalność społeczną przedsiębiorstw skierowaną do szerokiego grona odbiorców.

GOSPODARKA SPOŁECZNA JAKO GOSPODARKA LOKALNIE ZAKORZENIONA

Kolejnym wyznacznikiem, który charakteryzuje gospodarkę społeczną i przedsiębiorstwo społeczne, jest ich lokalne i społeczne zakorzenienie. W kategoriach rozwoju lokalnego nawiązać tu można do rozwoju endogenicznego, nazywanego również „oddolnym” lub rozwojem o własnych siłach z lokalnym rodowodem i skierowanym na potencjał lokalnej społeczności. Takie lokalne zakorzenienie jest konsekwencją postfordyzmu – przejścia od masowej produkcji do specjalizacji pracy, zróżnicowania wyrobów, czerpania z lokalnych społeczno-gospodarczych uwarunkowań. Podstawową przesłanką koncepcji „od dołu” jest pełne i harmonijne wykorzystanie naturalnych zasobów danego terenu i kwalifikacji ludzi w celu zaspokojenia ich potrzeb podstawowych – potrzeb wszystkich warstw mieszkającej tam ludności, a następnie wyjście poza te podstawowe potrzeby.¹¹

Odwołanie się do lokalności w systemowym omawianiu gospodarki społecznej prezentuje W. Toczyski¹². Omawia on gospodarkę społeczną w kon-

¹¹ J. Chmiel, *Małe i średnie przedsiębiorstwa a rozwój regionów*, Zakład Badań Statystyczno-Ekonomicznych GUS i PAN, Warszawa 1997, s. 77.

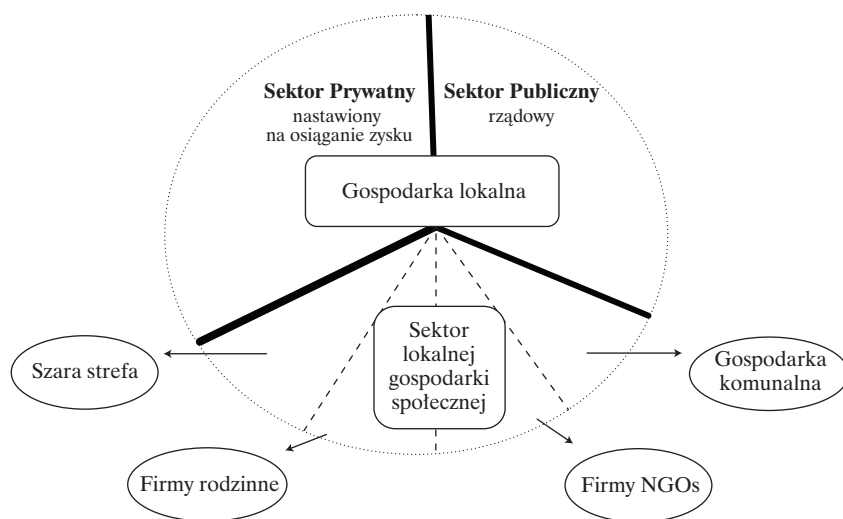
¹² W. Toczyski, *Gospodarka wspólnotowa, tekst niepublikowany*, s. 2–6, na podst. materiałów – „KREATOR ROZWOJU GOSPODARKI LOKALNEJ”, (red.) M. Kamińska-Dojnikowska, Suwałki 2003.

tekście tzw. gospodarki wspólnotowej. W tym ujęciu gospodarka wspólnotowa jest definiowana jako kompleksowy układ gospodarowania w skali lokalnej, w którym jednostka samorządowa (gmina) odgrywa decydującą rolę w stymulowaniu rozwoju tzw. trzeciego sektora. Polityka społeczna, gospodarka komunalna, aktywność gospodarcza organizacji pozarządowych, stowarzyszenia producentów, przedsiębiorstwa rodzinne, przedsięwzięcia samopomocy i inne inicjatywy obywatelskie, instytucje edukacyjnych oraz kulturalnych, programów i projektów aktywizujących społeczność dzielnicowe, miejskie – to są obszary aktywności, które nazwano *gospodarką wspólnotową*, a szerzej *III sektorem gospodarki społecznej gminy*¹³.

Model gospodarki lokalnej z wyodrębnionym sektorem gospodarki „wspólnotowej” można przedstawić zgodnie z propozycją przedstawioną na rys. 2.

Rysunek 2

Gospodarka społeczna w modelu gospodarki lokalnej



Źródło: W. Toczyski, *Gospodarka wspólnotowa*, tekst niepublikowany, s. 2.

Lokalna gospodarka społeczna polega na angażowaniu jednostki i partnerstw lokalnych w proces współtworzenia gospodarki lokalnej, w której dążenia do efektywności ekonomicznej równoważą się z celami społecznymi, wzajemnie uzupełniając się, a przede wszystkim wykorzystują zasoby i poten-

¹³ Intencją niniejszego rozdziału jest prezentacja istniejących w literaturze koncepcji bez deformowania ich pierwotnego nazewnictwa.

cjał w sferze lokalnej. W przedstawionym ujęciu ponadto zwraca uwagę zaliczenie do obszaru gospodarki społecznej, oprócz podmiotów organizacji pozarządowych tylko przedsiębiorstw rodzinnych¹⁴. Istotny jest również brak wyodrębnienia przedsiębiorstw społecznych jako głównych podmiotów wchodzących w skład gospodarki społecznej. W rezultacie taki układ lokalnej gospodarki wyklucza z gospodarki społecznej działalność prywatną nastawioną na generowanie zysku. Lokalna gospodarka społeczna w rozumieniu W. Toczyńskiego jest reprezentowana przez firmy rodzinne i firmy NGO¹⁵. Nie jest to wystarczające i nawiązując do interpretacji przyjętej przez autorów za przedsiębiorstwa społeczne można uważać wybrane przedsiębiorstwa sfery zarówno prywatnej, pozarządowej jak i rodzinnej, spełniające kryterium przeznaczania wypracowanego zysku na cele społeczne.

Dla porównania, w kolejnej koncepcji umiejscowienia gospodarki społecznej i przedsiębiorstwa społecznego w systemie gospodarki lokalnej istnieje rozgraniczenie pomiędzy gospodarką rodzinną, samopomocową, lokalnymi przedsiębiorstwami społecznymi a innymi przedsiębiorstwami społecznymi. Mając na uwadze procesy makrostrukturalne, tj. uwzględniające kwestię funkcjonowania przedsiębiorstwa społecznego w formującym się nowym łańdże instytucjonalnym, T. Kaźmierczak¹⁶ utożsamia ekonomię społeczną (z tworzą-

¹⁴ W przywoływanym opracowaniu nie zostały ściśle zdefiniowane firmy rodzinne.

¹⁵ NGO (ang. *non-governmental organization*) – organizacja pozarządowa. W polskim ustawodawstwie organizację pozarządową definiuje art. 3 ust. 2 z dnia 24 kwietnia 2003 r. **o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie**:

2. Organizacjami pozarządowymi są, niebędące jednostkami sektora finansów publicznych, w rozumieniu przepisów o finansach publicznych, i niedziałające w celu osiągnięcia zysku, osoby prawne lub jednostki nieposiadające osobowości prawnej utworzone na podstawie przepisów ustaw, w tym fundacje i stowarzyszenia, z zastrzeżeniem ust. 4.

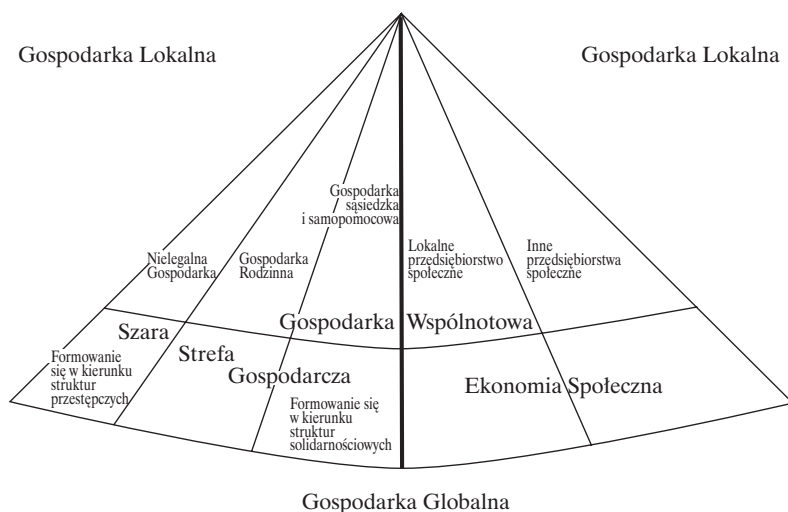
4. Przepisów działu II nie stosuje się do: 1) partii politycznych; 2) związków zawodowych i organizacji pracodawców; 3) samorządów zawodowych; 4) fundacji, których jedynym fundatorem jest Skarb Państwa lub jednostka samorządu terytorialnego, chyba że: a) przepisy odrębne stanowią inaczej, b) majątek tej fundacji nie jest w całości mieniem państwowym, mieniem komunalnym lub mieniem pochodzącym z finansowania środkami publicznymi w rozumieniu ustawy o finansach publicznych lub c) fundacja prowadzi działalność statutową w zakresie nauki, w szczególności na rzecz nauki; 5) fundacji utworzonych przez partie polityczne; 6) klubów sportowych będących spółkami działającymi na podstawie przepisów ustawy z dnia 18 stycznia 1996 r. o kulturze fizycznej.

¹⁶ T. Kaźmierczak, *Zrozumieć ekonomię społeczną*, [w:] *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*, (red.) M. Rymsza, T. Kaźmierczak, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2007, s. 115.

cymi ją w praktyce przedsiębiorstwami społecznymi) jako element gospodarki wspólnotowej (*community economy*) połączony z jednej strony z rynkiem i sferą działalności publicznej, z drugiej zaś – z gospodarką nieformalną: rodzinną, samopomocowo-sąsiedzka, „szarą strefą”. Taka interpretacja prowadzi do dużego skomplikowania rozważań nad usytuowaniem gospodarki społecznej i przedsiębiorstwa społecznego w realnie funkcjonującej gospodarce. Dowodem na to jest propozycja naukowców niemieckich umieszczenia gospodarki społecznej na pograniczu z „szarą strefą”, a nawet wręcz ze strukturami przestępczymi (por. rys. 3).

Rysunek 3

Ekonomia społeczna i inne subsektory gospodarki lokalnej



Źródło: K. Birkhölzer, *Formen und Reichweite Lokaler Ökonomien*, [w:] H. Ihming, *Wochenmarkt und Weltmarkt. Kommunale Alternativen zum globalen Kapital. Dokumentation zur Konferenz am 12–14.11.1998*, Kleine Verlag, Bielefeld 2000.

Generalnie ujęcie systemowe gospodarki społecznej i przedsiębiorstwa społecznego w odniesieniu do gospodarki lokalnej i wspólnotowej jest uzasadnione, gdyż istota ich działania bazuje na uwzględnianiu relacji międzyludzkich i osadzeniu przedsiębiorstwa w lokalnej rzeczywistości. Wątpliwości budzi natomiast zlokalizowanie gospodarki globalnej i gospodarki lokalnej w przyjętej piramidowej koncepcji. Sfera gospodarki lokalnej, która reprezentuje oddolną aktywność społeczeństw, powinna znajdować się u podstaw układu (rys. 3). Na uwagę zwraca również umieszczenie na jednym poziomie

ekonomii społecznej i „szarej strefy” gospodarki. Stawia to niewłaściwy akcent na znaczenie relacji międzyludzkich w aktywności gospodarczej (utożsamiając je z kierowaniem się ku nielegalnej działalności). Wyraźne rozgraniczenie gospodarki rodzinnej i przedsiębiorstw społecznych budzi poważne wątpliwości. Przedsiębiorstwa rodzinne mogą przecież stanowić istotny element gospodarki społecznej ze względu na ich zorientowanie na cele społeczne i lokalny charakter. Propozycję systematyki gospodarki wspólnotowej K. Birkhölzera należy traktować jako przykład dyskusyjnej interpretacji, ponieważ takie rozumienie przedsiębiorstw społecznych i gospodarki społecznej nie wyczerpuje przejawów ich funkcjonowania w gospodarce. Dlatego też używanie tak jednoznacznych granic i wykluczeń podmiotowych może deformować rzeczywistą obecność przedsiębiorstw społecznych w gospodarce.

USYTUOWANIE PRZEDSIĘBIORSTWA SPOŁECZNEGO W KONTEKŚCIE EKONOMII INSTYTUCJONALNEJ

Kolejnym aspektem rozważań nad przedsiębiorstwem społecznym jest usytuowanie go w obszarze ekonomii społecznej. W analizowanym przypadku ekonomia (gospodarka) społeczna jest traktowana jako szerszy obszar, którego jedną z części składowych pozostaje przedsiębiorstwo społeczne. Takiej interpretacji systemowej lokalizacji przedsiębiorstwa społecznego dokonuje J. Hausner. Według J. Hausnera i N. Laurisza¹⁷, przedsiębiorstwo społeczne jest „kluczowym ogniwem ekonomii społecznej, ponieważ jego funkcją nie jest tylko wytwarzanie określonych dóbr i usług, ale też mobilizacja kapitału społecznego, generowanie innowacyjności oraz poszerzanie rynku przez włączanie do uczestnictwa w nim osób dotychczas wykluczonych. Mimo że jest ono częścią gospodarki rynkowej, to jednak lokuje swoją misję i cele poza rynkiem”. Usytuowanie przedsiębiorstwa społecznego i relacje pomiędzy gospodarką rynkową, społeczeństwem obywatelskim i ekonomią społeczną obrazuje rys. 4.

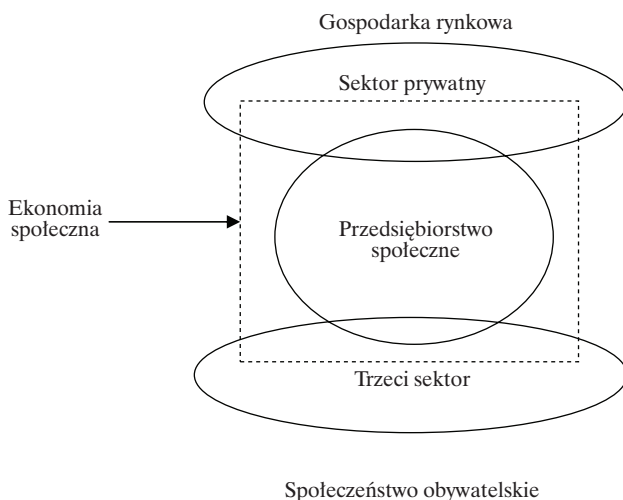
Zaproponowane ujęcie systemowe wprowadza dwubiegunowość, co w kontekście do omawianego wcześniej europejskiego układu rynku, państwa i „wzajemności” wydaje się daleko idącym uproszczeniem. Trafna jest uwaga J. Hausnera, iż *Dla określenia miejsca ekonomii społecznej ważne jest także określenie związków między nią a sektorem organizacji pozarządowych. To nie są z pewnością pojęcia tożsame i nie można jednego z nich wpisać w drugie. Nie*

¹⁷ J. Hausner, *Przedsiębiorstwa społeczne w Polsce. Teoria i praktyka*, MSAPUE, Kraków 2008, s. 9.

wszystkie organizacje pozarządowe prowadzące działalność gospodarczą, są tym samym podmiotami ekonomii społecznej oraz nie wszystkie podmioty ekonomii społecznej są organizacjami pozarządowymi¹⁸. Ważne pozostaje rozróżnienie organizacji pozarządowych i innych podmiotów ekonomii społecznej, choć nie są podane formalne kryteria wydzielenia organizacji pozarządowych prowadzących działalność gospodarczą z obszaru ekonomii społecznej i przedsiębiorstwa społecznego.

Rysunek 4

Systemowe usytuowanie przedsiębiorstwa społecznego



Źródło: J. Hausner, *Przedsiębiorstwa...*, op. cit., s. 10.

Najważniejszym problemem jest brak instytucji państwa w proponowanym sposobie myślenia o przedsiębiorstwie społecznym, zawierającym jedynie regulator rynku.

Nawiązując do ekonomii instytucjonalnej, należy traktować państwo w kategoriach normatywnych. W teorii dąży ono do ogólnospołecznego dobrobytu i maksymalizacji ilości tych dóbr i usług, które realizują wyznaczniki użyteczności społecznej. Określa to również zasadność regulacji publicznej w mechanizmach rynkowej gospodarki, mającej na celu utożsamianie

¹⁸ J. Hausner, *Ekonomia społeczna i rozwój*, [w:] *Ekonomia społeczna w Polsce: osiągnięcia, bariery rozwoju i potencjał w świetle wyników badań*, (red.) A. Giza-Poleszczuk i J. Hausner, FISE, Warszawa 2008, s. 20.

ekonomicznych i społecznych aspektów stanowiących koncepcje w polityce lokalnej i makroekonomicznej. Wynika to z tego, że ekonomia instytucjonalna zwraca uwagę na istotę i funkcje szeroko ujętych instytucji formalnych i nieformalnych (praw własności, kosztów transakcji) decydujących o rozwoju gospodarczym. Takie założenia wymagają interwencji i obecności państwa w formowaniu instytucjonalnych fundamentów stabilności społeczno-ekonomicznej. Z tego powodu generalnie słuszna propozycja metodologiczna prof. J. Hausnera powinna być uzupełniona o rolę państwa w funkcjonowaniu gospodarki i przedsiębiorstw społecznych.

Jest to kierunek umiejscowienia przedsiębiorstw społecznych w ogólnej strukturze podmiotów gospodarujących, przyjęty przez autorów niniejszego opracowania.

Czasami poszczególne podmioty gospodarcze są rozpatrywane w literaturze z perspektywy samej ekonomii społecznej. Zdaniem J. Hausnera, organizacje pozarządowe i przedsiębiorstwa społeczne można umieścić na dwóch biegunach spektrum, które stanowi ekonomia społeczna (rys. 5). Organizacje pozarządowe mieszczą się blisko wektora, który określa misję społeczną. Inne przedsiębiorstwa społeczne są usytuowane blisko wektora, który określa ekonomiczną orientację.

Rysunek 5



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Ekonomia społeczna i rozwój*, [w:] *Ekonomia społeczna w Polsce: osiągnięcia, bariery rozwoju i potencjał w świetle wyników badań*, (red.) A. Gizy-Poleszczuk i J. Hausnera, FISE, Warszawa 2008, s. 20.

W kontekście omawianej podmiotowości ekonomii społecznej zwraca uwagę rozróżnienie na przedsiębiorstwa społeczne, spółdzielnie i fundacje, które jest sprzeczne z zamysłem przedsiębiorstwa społecznego. W przedstawionej klasyfikacji brak dokładnego określenia, czym są przedsiębiorstwa społeczne. W konsekwencji przedsiębiorstwami społecznymi powinny być wszystkie wyodrębnione na rys. 5 fundacje i stowarzyszenia prowadzące działalność gospodarczą oraz spółdzielnie zaangażowane w działalność społeczną. Należy tu zwrócić uwagę na różnorodną formę prawną przedsiębiorstw kierujących się w swojej aktywności celami społecznymi. Przykładem tego jest dodanie podmiotów spółek prawa handlowego do zaprezentowanego układu współrzędnych. Przedsiębiorstwa te również mogą klasyfikować się w kategoriach celów ekonomicznych i społecznych. Podstawą założeń jest zatem brak rozgraniczeń przedsiębiorstw społecznych ze względu tylko na formę instytucjonalnoprawną podmiotów, ale poprzez uwzględnienie ich rzeczywistej działalności prospołecznej.

WPLYW PRZEDSIĘBIORSTW SPOŁECZNYCH NA ZMIANY W TEORII PRZEDSIĘBIORSTWA

Zgodnie z założeniami teorii konfirmy przedsiębiorstwo, aby mogło najefektywniej realizować się w życiu gospodarczym, powinno równoważyć cele przedsiębiorstwa z celami gospodarstw domowych. Mając również na uwadze, że „celem jest długookresowa zdolność przedsiębiorstw do osiągnięcia i akceptowania przez gospodarstwa domowe wysokiej rentowności powierzonego im kapitału”.¹⁹ Istotne jest, aby w takim ujęciu funkcje przedsiębiorcze, menedżerskie, właścicielskie oraz pracownicze się pokrywały.

Wiąże się to również z uwzględnianiem szerokiego spektrum interesariuszy, którzy są bezpośrednimi i pośrednimi beneficjentami działalności przedsiębiorstwa.

Przyjmując perspektywę zmiany w dążeniach, celach działalności gospodarczej oraz funkcjach realizowanych przez przedsiębiorstwa, warto zastanowić się nad usytuowaniem w tej problematyce przedsiębiorstw społecznych. Zjawisko gospodarcze przedsiębiorstw społecznych w Polsce rozwija się od niedawna. Ponadto nie został jeszcze zakończony proces wykształcenia modelu gospodarki społecznej adekwatnej do polskich warunków społeczno-gospodarczych. Jak zostało już przyjęte, przedsiębiorstwo społeczne jest to

¹⁹ A. Noga, *Teorie przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2009, s. 242.

podmiot gospodarki społecznej prowadzący działalność gospodarczą, której celem nie jest maksymalizacja zysków. Jednym z fundamentalnych założeń jest pierwszeństwo pracy przed kapitałem. W budowaniu definicji przedsiębiorstwa społecznego punktem wyjścia jest osadzenie go jako podmiotu w strukturach gospodarki, a z kolei tym, co wyróżnia go spośród podmiotów o jedynie komercyjnej działalności, to priorytetowe zorientowanie na aktywność społeczną.

Teorię konfirmy obrazuje graficzne usytuowanie przedsiębiorstw będących tzw. konfirmami wśród regulatorów gospodarki. W konsekwencji poszukiwanie miejsca przedsiębiorstw społecznych w przestrzeni społeczno-gospodarczej również będzie oparte na graficznej analizie rysunku (nr 6) A. Nogi.

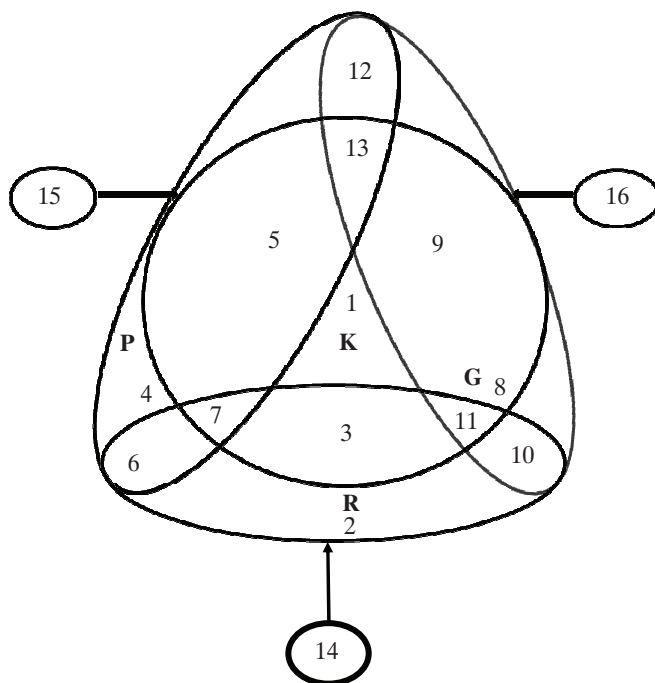
Analizowanie celów i przyczyn powstania oraz działalności przedsiębiorstw społecznych można odnieść do koncepcji teorii konfirmy w gospodarce zaproponowanej przez prof. A. Nogę. Zatem obserwując rozwój podmiotów gospodarki społecznej w praktyce gospodarczej, należy zastanowić się nad umiejscowieniem przedsiębiorstw społecznych w strukturze społeczno-gospodarczej. Punktem wyjścia do rozważań jest uwzględnienie czynnika ludzkiego w działalności gospodarczej i indywidualnej przedsiębiorczości.

W kontekście teorii konfirmy oznacza to połączenie celów przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowego. W przypadku przedsiębiorstwa społecznego następuje rozwinięcie jego celów funkcjonalnych do celów społecznych. Przedsiębiorstwo społeczne przez swoją aktywność w ramach mechanizmu rynkowego i nie zmiernianiu do maksymalizacji zysku bez uwzględniania celów społecznych pełni istotną funkcję w społeczeństwie i życiu gospodarczym, ponieważ realizuje cele, które ostatecznie sprowadzają się do celów gospodarstw domowych i celów interesariuszy tych przedsiębiorstw.

W rozważaniach na temat wyodrębnienia przedsiębiorstw społecznych z teorii konfirmy należy szczególną uwagę skierować na gospodarstwo domowe, które A. Noga traktuje jako centralny regulator gospodarczy. Podmiotowość gospodarstw domowych w relacji do przedsiębiorstwa szczególnie klarownie obserwuje się przy aktywności przedsiębiorstw społecznych. Dlatego też uznać można za zasadne poszukiwania w ramach teorii konfirmy problematyki funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych. Dla przedstawienia graficznego będzie konieczna modyfikacja rysunku nr 6, która polega na przeniesieniu obszaru odpowiadającego roli państwa. W rezultacie powstanie pole zbieżności gospodarstwa społecznego (nr 1), przedsiębiorstwa (nr 4), rynku (nr 2) i państwa (nr 8).

Rysunek 6

Podmioty gospodarujące w kontekście teorii konfirmy



LEGENDA:

1 K – gospodarstwo domowe

2 R – działanie rynku

3 – tzw. mikroprzedsiębiorstwa i tzw. samozatrudnienie

4 P – przedsiębiorstwo

5 – *konfirmacje* w gospodarce

6 – *antykfirmacje* w gospodarce

7 – *autofirmacje* w gospodarce

8 G – cele autonomiczne państwa

9 – np. opodatkowanie gospodarstw domowych, transfery i wydatki na rzecz gospodarstw domowych

10 – ingerencja państwa w rynek

11 – „przesuwanie” się państwa z pola 9 nie mogąc udźwignąć zbyt dużego obciążenia na rzecz gospodarstw domowych. Przesuwanie się państwa z pola 3, uważając, że pewna część gospodarstw domowych nie może być pozostawiona regulacji jedynie przez rynek

12 – określany przez państwo status instytucjonalnoprawny przedsiębiorstw, przedsiębiorstwa państwowe, polityka rozwojowa skierowana na rozwój różnych grup przedsiębiorstw

13 – *panfirmacje* w gospodarce

14 – zmiany koniunktury w gospodarce światowej itd.

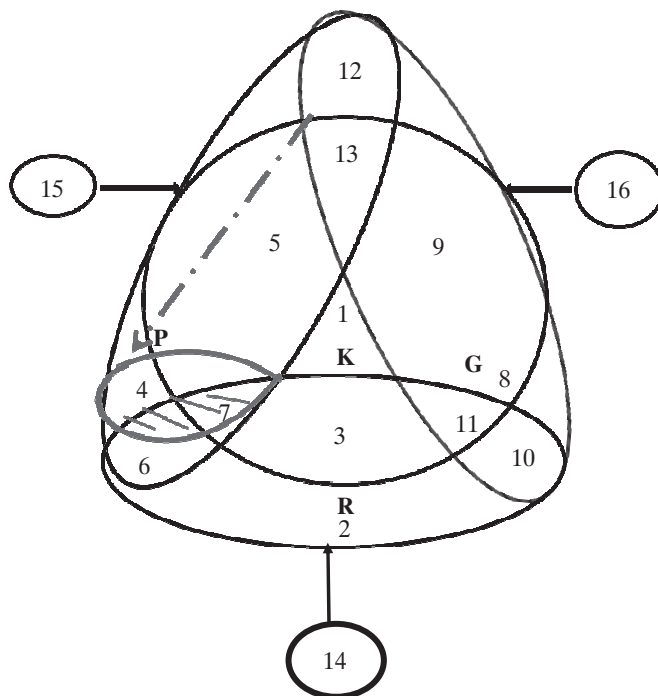
15 – postęp organizacyjny i techniczny, zmiany strategii firm globalnych, itd. wpływ czynników otoczenia na opisany związek czterech regulatorów gospodarki regulujących przedsiębiorstwa

16 – zaangażowanie państwa w relacje międzynarodowe

Źródło: A. Noga, *Teorie przedsiębiorstw*, PWE 2009, s. 227.

Rysunek 7

Przedsiębiorstwa społeczne w kontekście teorii konfirmy



Źródło: opracowanie własne na podst. A. Noga, *Teorie przedsiębiorstw*, op. cit., s. 227.

Powstałe pole zbieżności wszystkich czterech elementów można poddać analizie w kontekście umiejscowienia w nim przedsiębiorstwa społecznego.

Aby ukazać kierunek rozumowania, należy odnaleźć punkty styczności dla gospodarstw domowych, podmiotów charakterystycznych dla przedsiębiorstw społecznych, a także elementy adekwatne w ich funkcjonowaniu.

W przypadku przedsiębiorstw społecznych występuje sprzężenie zwrotne między przedsiębiorstwem społecznym a gospodarstwem domowym. Odpowiada ono funkcjom przedsiębiorstw społecznych pełnionym np. w ramach polityki społecznej. Przedsiębiorstwo wykorzystuje zasoby gospodarstw domowych w postaci kapitału ludzkiego, a jednocześnie przez swoją działalność jest zorientowane na rozwiązywanie problemów tychże gospodarstw domowych. Widać tu wyraźnie zależność i systemową kooperację. Jednym z wymienianych celów przedsiębiorstw społecznych jest integracja i reintegracja społeczno-zawodowa. Tworzenie miejsc pracy dla ludzi zagrożonych marginalizacją i wyzwalanie przedsiębiorczości jest rozumiane jako funkcja misyjna

i zmierzająca do zwiększenia efektywność w perspektywie krótko- i długookresowej.

Kolejna sfera działalności przedsiębiorstw społecznych – dostarczanie dóbr i usług, w tym również tych niezrealizowanych przez państwo i rynek – również w swoim finalnym rezultacie łączy cele przedsiębiorstwa z celami gospodarstw domowych. Tak postrzegane podmioty gospodarcze mogą realizować usługi pożytku publicznego (usługi socjalne), użyteczności publicznej (usługi o charakterze technicznym), usługi dla lokalnej określonej grupy odbiorców, odpowiadając na ich specyficzne potrzeby. Realizowanie w ramach mechanizmu rynkowego misji społecznej spełnia dążenia do ciągłości i stabilności ekonomicznej przedsiębiorstwa, które jest poddane normalnym regułom rynkowej konkurencji. Dlatego warunkiem utrzymania się przedsiębiorstw społecznych jest właściwy, sprawny system zarządczy, pozwalający na racjonalne uczestnictwo tych podmiotów w grze rynkowej. Jeśli oczekuje się od przedsiębiorstw społecznych aktywnego uczestnictwa w życiu gospodarczym, należy zaznaczać i rozwijać ich specyficzne funkcje, które wyróżniają przedsiębiorstwa społeczne wśród innych typowo komercyjnych podmiotów, nastawionych na maksymalizację zysku, sprzedaż i zwiększanie kapitałowej wartości przedsiębiorstwa. Tutaj po raz kolejny występuje odniesienie do teorii konfirmy i właściwego dla niej dążenia do syntezy celów przedsiębiorstw z celami gospodarstw domowych. Przedsiębiorstwo społeczne, aby było konkurencyjne, musi spełniać swoją funkcję społeczną, ale również dążyć do sprawnego poruszania się w warunkach rynkowych.

Podsumowując, należy nawiązać do poprzednich propozycji umiejscowienia przedsiębiorstwa społecznego w strukturze gospodarki przyporządkowującej jego działalność do poszczególnych sektorów gospodarki (rys. 1) lub lokalizując w wąskim segmencie gospodarki wspólnotowej i lokalnej (rys. 2, 3), lub stawiając mu granice o charakterze instytucjonalnoprawnym (rys. 5). Zaprezentowana koncepcja przedsiębiorstwa społecznego w kontekście teorii konfirmy ma na celu zdefiniować jego miejsce w ujęciu podmiotów gospodarujących, mających największy wpływ na kształt sfery społeczno-gospodarczej. Takie umiejscowienie przedsiębiorstwa społecznego jest dalszą kontynuacją redefinicji teorii przedsiębiorstwa, jego funkcji i celów.

BIBLIOGRAFIA

Birkhölzer K., *Formen und Reichweite Lokaler Ökonomien*, [w:] H. Ihming: *Wochenmarkt und Weltmarkt. Kommunale Alter nativen zum globalen Kapi-*

- tal. *Dokumentation zur Konferenz am 12–14.11.1998*, Kleine Verlag, Bielefeld 2000.
- Chmiel J., *Małe i średnie przedsiębiorstwa a rozwój regionów*, Zakład Badań Statystyczno-Ekonomicznych GUS i PAN, Warszawa 1997.
- Giza-Poleszczuk A., Hausner J. (red.), *Ekonomia społeczna w Polsce: osiągnięcia, bariery rozwoju i potencjał w świetle wyników badań*, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2008.
- Gospodarka społeczna w Unii Europejskiej*. Streszczenie sprawozdania sporządzonego dla Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego przez CIRIEC (Międzynarodowe Centrum Badań i Informacji na temat Gospodarki Publicznej, Społecznej i Spółdzielczej), 2006.
- Hausner J. (red.), *Przedsiębiorstwa społeczne w Polsce. Teoria i praktyka*, MSAP, Kraków 2008.
- Kerlin J.A., *Przedsiębiorstwa społeczne w Stanach Zjednoczonych a w Europie. Antologia kluczowych tekstów*, wybór tekstów J.J. Wygnański, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych.
- Kwaśnicki W., *Ekonomia (gospodarka) społeczna*, Instytut Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Wrocławski 2005.
- Noga A., *Teorie przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2009.
- Rymsza M., Kaźmierczak T. (red.), *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2007.
- Toczyński W., *Gospodarka wspólnotowa*, tekst niepublikowany.
- Ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie z dnia 24 kwietnia 2003 r.

STRESZCZENIE

W artykule przedstawiono: pojęcie przedsiębiorstwa społecznego w ujęciu europejskim i amerykańskim; nieporozumienia interpretacyjne związane z utożsamianiem przedsiębiorstwa społecznego wyłącznie z celami społecznymi jego funkcjonowania; brak spełnionych kryteriów przedsiębiorstwa przez tysiące organizacji *non profit*, fundacji lub stowarzyszeń w polskiej rzeczywistości społeczno-gospodarczej; miejsce przedsiębiorstwa społecznego w humanizującej się teorii przedsiębiorstwa. Podjęto również próbę pozycjonowania przedsiębiorstwa społecznego w teorii konfirmacji oraz odnalezienia w niej miejsca dla przedsiębiorstwa społecznego zarówno w interpretacji europejskiej, jak i amerykańskiej. Otwarto dyskusję na temat badań przedsiębiorstw społecznych prowadzonych przez autorów tekstu.

SUMMARY

The article presents: a concept of a social enterprise from the European and American perspective; interpretational misunderstandings connected with equating a social enterprise only with the social aims of its functioning; a lack of social enterprise criteria fulfillment by thousands of non-profit organizations, foundations and associations in the Polish social and economic reality; the position of a social enterprise in the humanizing theory of business. The article also attempts to position a social enterprise in the theory of confirmation and to find there a place for it from the point of view of the European interpretation as well as the American one. It starts a discussion about the research into social enterprises carried out by the authors.