

Ewelina Florczak

# Nierówności ekonomiczno-społeczne a cele przedsiębiorstwa społecznego

**Głównym celem artykułu jest wskazanie na funkcje przedsiębiorstw społecznych w gospodarce, w kontekście nierówności społecznych i ekonomicznych. Dla tak postawionego problemu została przyjęta teza, że ze względu na swoją specyfikę, przedsiębiorstwa społeczne odgrywają istotną rolę w niwelowaniu obszarów dysproporcji społeczno-ekonomicznych na poziomie gospodarki lokalnej i regionalnej.**

Rozpoznanie problemu nierówności społecznych i ekonomicznych, a także specyfiki przedsiębiorczości społecznej wiążą się ze zmianami w naukach ekonomicznych, które związane są z rewizją paradygmatu ekonomii neoklasycznej. Nie można wydzielić procesów i transakcji rynkowych od otoczenia społecznego, w jakim znajduje się gospodarka. Powoduje to w konsekwencji m.in. wątpliwości dotyczące PKB, jako miarodajnego wskaźnika jakości i standardu życia oraz zmian w postawach społeczeństwa i atrybutów jakościowych w definiowaniu zjawisk struktury społeczno-gospodarczej.

Ujęcie makroekonomiczne problemów społeczno-ekonomicznych wymaga potwierdzenia, że właściwe było uznanie mechanizmu rynkowego jako podstawy organizacji życia społeczno-gospodarczego. Przejawem tego są narastające nierówności społeczne, zarówno w skali globalnej jak i regionalnej.

Zjawisko nierówności społecznych jest coraz częściej podejmowanym tematem dyskusji, szczególnie wobec braku możliwości ich przewyciężenia w ramach formalnego i neutralnego mechanizmu rynkowego. Jak wskazuje A. Herman, potrzeba wykreowania innego paradygmatu niż neoliberalny wymaga przede wszystkim zasadniczej reorientacji w szeroko rozumianej sferze aksjologicznej we współczesnej teorii ekonomii. *Trudno w tym względzie przecenić rosnącą siłę związku między aksjologią ekonomiczną, a praktyką gospodarowania i jej społecznymi skutkami* [Herman, 2015, s. 26].

Aktualność tematu przejawia się w wyróżnieniu w 2015 r. Nagrodą Nobla brytyjskiego ekonomisty Angusa Deatona, który podjął próbę odpowiedzi na pytanie, jak najlepiej zmierzyć i przeanalizować dobrobyt i ubóstwo. A. Deaton zwrócił uwagę na pomiar poziomu konsumpcji gospodarstw domowych. Jego zdaniem, by opracować politykę promującą dobrobyt i redukującą ubóstwo, musimy najpierw zrozumieć indywidualne wybory konsumpcyjne.

A. Deaton koncentruje się w swoich pracach na trzech kluczowych kwestiach: jak konsumenci dzielą swe wydatki między różne dobra, ile z dochodu społeczeństwa jest wydawane a ile oszczędzane oraz w jaki sposób najlepiej mierzyć i analizować dobrobyt i ubóstwo. Podjęta tematyka stawia w istotnym miejscu de-

baty publicznej problemy natury ekonomicznej i społecznej, a przede wszystkim ich dysproporcje, które są wynikiem indywidualistycznych dążeń i neoliberalnej ekonomii. Ekonomści starają się również szukać nowych rozwiązań i narzędzi gospodarowania, bardziej efektywnych również pod względem społecznym.

Takie zmiany w postrzeganiu postaw w ekonomii znajdują się również w dorobku Elinor Ostrom [1990], uhonorowanej Nagrodą Nobla w 2009 r. za „analizę ekonomicznych aspektów rządzenia, szczególnie przez wspólnoty”. W swoich publikacjach udawadniała, że rezultaty zarządzania wspólną własnością przez organizacje użytkowników częściej są lepsze niż wynika to ze standardowych teorii.

Wskazane zagadnienia są punktem wyjścia do problematyki podjętej w artykule. Przedstawiona zostanie aktualność problemu nierówności społeczno-ekonomicznych w gospodarce w ujęciu makroekonomicznym. Następnie zostaną zaprezentowane propozycje uspołecznienia gospodarki, odnoszące się do rozwiązań systemowych na przykładzie społecznej gospodarki rynkowej. Rozważania te prowadzą do analizy procesów wprowadzania społecznych celów w gospodarce w Polsce, w ramach przedsiębiorczości społecznej i tzw. ekonomii społecznej. Konkluzją artykułu jest przedstawienie przedsiębiorstwa społecznego i jego roli w rozwiązywaniu problemów nierówności ekonomicznych i społecznych w Polsce. Rozważania te są podparte wnioskami z badań ilościowych i jakościowych przeprowadzonych w polskich przedsiębiorstwach społecznych w latach 2010-2013.

### **Nierówności społeczne według T. Piketty'ego**

Znaczący wkład w analizę problemu nierówności ekonomicznych i społecznych wniosły prace T. Piketty'ego. Jego spostrzeżenia potwierdzają zmiany w paradygmacie ekonomii w zakresie dziedzi-

ny empirycznej i aplikacyjnej, jak również świadczą o aktualnej potrzebie podejmowania trudnych tematów gospodarczych o skali globalnej. T. Piketty zaznacza, że dynamika podziału bogactw uruchamia potężne mechanizmy popychające przemiany w kierunku konwergencji bądź różnicowania i nie istnieje żaden naturalny spontaniczny i naturalny proces, który pozwoliłby uniknąć destabilizujących i sprzyjających nierównościom tendencji w sposób trwały [Piketty, 2015, s. 35].

Problem ten dotyczy przede wszystkim relacji w podziale pomiędzy dochodami z pracy i dochodami z kapitału, a także ich udziału w dochodzie narodowym. Im bardziej każda z tych dwóch części składowych (dochodów z pracy i dochodów z kapitału) jest dzielona nierówno, tym większa jest ogólna nierówność. Istotnym czynnikiem jest również związek między tymi dwiema wielkościami: w jakiej mierze wysoki dochód z pracy wpływa równocześnie na dyspozycję wysokimi dochodami z kapitału. W analizie nierówność tych składników charakteryzuje się ekspansją dochodów z kapitału, szczególnie w ich najwyższej skali.

T. Piketty dodaje, że nierówność dochodów z kapitału będzie większa niż nierówność samego właściciela kapitału, jeśli właściciele znacznych majątków uzyskają średnią rentowność wyższą niż majątki średnie i małe. Ten mechanizm może silnie wzmacniać nierówności w przyszłości. W prostym przypadku, gdy średnia stopa zwrotu jest taka sama na wszystkich poziomach i hierarchii majątków, z definicji te dwie nierówności zbiegają się ze sobą [Piketty, 2015, s. 300]. Dlatego też skonfrontowanie tych problemów z celami podmiotów gospodarujących – w tym przedsiębiorstw – w mechanizmie rynkowym wymaga bardziej złożonej analizy, ponieważ dobrobyt społeczeństwa nie jest, jak się okazuje, sumą dobrobytów poszczególnych jednostek gry rynkowej. Zdefiniowane zagadnienia są punktem

wyjścia do wskazania relacji pomiędzy indywidualnymi dążeniami jednostek gospodarujących a gospodarczymi procesami będącymi ich następstwem.

Należy wskazać tu przede wszystkim na zależność pomiędzy kapitałem a wzrostem gospodarczym. T. Piketty zaznacza, że jeśli stopa zwrotu z kapitału ustali się powyżej stopy wzrostu w sposób zdecydowany i trwały, wówczas istnieje bardzo silne ryzyko zdecydowanej dywergencji podziału bogactw ( $r > g$ ) [Piketty, 2015, s. 41]. Tę relację w znacznym stopniu kształtują warunki brzegowe i warunki instytucjonalne gospodarek, bo im bardziej rynek jest doskonały, tym bardziej prawdopodobne jest, że  $r$  jest większe od  $g$ . Jest to kolejny dowód na mankamenty mechanizmu rynkowego w realizowaniu celów społecznych przez podmioty gospodarujące.

T. Piketty przewiduje, że przy takich założeniach XXI wiek może cechować powrót do gospodarki powolnego wzrostu (charakteryzującej się przewagą stopy wzrostu z kapitału nad stopą wzrostu gospodarczego). Aby zrozumieć kwestię powstawania nierówności i jej dynamikę, należy w analizie uwzględnić: z jednej strony wzrost liczby ludności, a z drugiej wzrost produkcji na jednego mieszkańca. Wzrost ma zawsze składnik czysto demograficzny i drugi czysto gospodarczy, przy czym tylko ten drugi pozwala na poprawę warunków życia [Piketty, 2015, s. 96].

W obliczu postępujących tendencji do powstawania nierówności społecznych, znaczenia nabierają rozwiązania instytucjonalne, które mają wpływ na sposób gospodarowania, a także na włączenie sfery społecznej w procesy mechanizmu rynkowego. Jedną z istotnych tu kwestii jest problem instytucji państwa i jego roli w identyfikacji i interwencji socjalnej. Jak wskazuje T. Piketty, w Niemczech, Francji, Wielkiej Brytanii czy Szwecji, debaty dotyczące państwa socjalnego będą podejmowane przede wszystkim wokół

kwestii organizacji, modernizacji i konsolidacji. *W momencie gdy wydatki publiczne stanowią prawie połowę dochodu narodowego, wszystkie te dyskusje są niezbędne. Jeśli nie będziemy się stale zastanawiali nad tym, w jaki sposób jeszcze lepiej dostosować usługi publiczne do potrzeb ludzi, to konsensus wysokiego poziomu podatków, a więc i państwa socjalnego, może nie utrzymać się wiecznie* [Piketty, 2015, s. 598]. Rozwiązania te wymagają zarówno instytucjonalnych zmian prawnych, ale również zmian w postawach jednostkowych podmiotów gospodarczych, w tym przedsiębiorstw.

### **Społeczna gospodarka rynkowa**

Nie ulega wątpliwości, że jak pisze Z. Sadowski [2003], system rynkowy ma tendencję do wytwarzania rosnących nierówności społecznych, a w konsekwencji do tworzenia obszarów biedy ekonomicznej i do wykluczania znacznych grup społecznych. Uważa się, że w ostatnich czasach to jego działanie uległo wzmocnieniu, gdyż postęp technologiczny zmniejsza zapotrzebowanie na zasoby pracy ludzkiej i zmienia jej charakter. Powstająca w rezultacie marginalizacja i alienacja znacznych grup społecznych stała się kluczowym problemem naszych czasów. Dotyczy to także krajów w transformacji. *Wolny rynek nie jest zdolny do samoczynnego odwrócenia negatywnych tendencji i zagrożeń, jakie towarzyszą współczesnej ekspansji ekonomicznej. Wymaga on współdziałania ze strony „widzialnej ręki państwa”, a więc świadomie prowadzonej polityki rozwojowej, której podstawowym zadaniem powinno być kojarzenie celów gospodarczych i społecznych* [Sadowski, 2003, s. 128].

W obliczu problemów społecznych i potrzeby ich rozwiązywania, zarówno ze strony państwa jak i działalności gospodarczej, coraz częściej powraca się do założeń społecznej gospodarki rynkowej wykształconej po wojnie w RFN, a mającej swe ideowe korzenie w niemieckim ordoliberalizmie. Temat jest o tyle istot-

ny, gdyż społeczna gospodarka rynkowa oficjalnie określa ustrój Polski w art. 20 ustawy zasadniczej. Społeczna gospodarka rynkowa jest swoistą alternatywą dla liberalizmu, ponieważ w ramach mechanizmu rynkowego uwzględnia społeczny element struktury społeczeństwa. Jej istota polega głównie na tym, że procesy gospodarcze, a więc produkcja towarów i podział dochodów postępują samoistnie w ramach ustalonego porządku politycznego i ekonomicznego poprzez swobodę kształtowania się cen i mechanizm wolnej konkurencji. Wolność, odpowiedzialność za siebie, własna inicjatywa zatrudnienia i konsumpcji, a także podział dochodów uzależniony od efektów pracy, są siłą napędową gospodarki rynkowej prowadzącą do maksymalizacji podziału i wzrostu dobrobytu całego społeczeństwa [Behrends, 2013, s. 461]. W ramach tych procesów uwzględniona jest wyraźna rola państwa, która na drodze ustawodawczej egzekwuje określone sposoby zachowania przedsiębiorstw w gospodarce w ramach wolnej konkurencji, a co przekłada się na uwzględnienie również sfery etycznej z punktu widzenia humanizacji ekonomii i podmiotowości człowieka w strukturze społeczno-gospodarczej. W dyskusji warto również zwrócić uwagę na główne tezy myśli ordoliberalnej, sformułowane przez M. Miszewskiego, które argumentują jej właściwy kierunek dla rozwoju [Miszewski, 2013, s. 165]:

1. Decydujący wpływ ładu gospodarczego na przebieg procesów gospodarowania. W tym przypadku należy zwrócić uwagę na ład stanowiony i ład spontaniczny, które według zwolenników społecznej gospodarki rynkowej powinny być realizowane w odpowiedniej proporcji, w zależności od uwarunkowań społeczno-gospodarczych.
2. Niezbędność państwa, jako arbitra stanowiącego i egzekwującego reguły gry gospodarczej, a zarazem zbędności (jeśli nie szkodliwości) tegoż państwa jako

uczestnika gry gospodarczej.

3. Decydujący wpływ mechanizmu alokacji zasobów gospodarczych na przebieg procesów gospodarowania i ich społeczne oraz ekonomiczne efekty. Uznaje się przez to rolę konkurencji rynkowej i wszelkie przejawy demonopolizacji.
4. Potrzeba podporządkowania kształtu ładu gospodarczego celom wykraczającym poza technicznie rozumiane procesy gospodarowania.

Społeczna gospodarka w istocie nie jest pojęciem jednolitym, ale można zwrócić uwagę na zasadnicze cechy tego systemu: stabilność pieniądza, otwarte rynki, prywatna własność środków produkcji, swoboda zawierania umów, odpowiedzialność materialna, stałość polityki gospodarczej. Należy uwzględnić również uznanie konstrukcji struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa, w której zaznacza się wagę pracownika i współpracownika, przyznaje mu prawo do współdecydowania, przy nie ograniczaniu inicjatywy i odpowiedzialności przedsiębiorcy. Dlatego też tak powszechna w deklaracjach (szczególnie A. Mullera-Armacka) jest partycypacja pracownicza w strukturach zarządczych i własnościowych przedsiębiorstw.

Rozwiązanie takie wyraża dążenie do sprawiedliwości społecznej, definiowanej jako wyrównywanie warunków społeczno-ekonomicznych. Nie może się to realizować w ramach czystego mechanizmu rynkowego. W ramach swoich podstawowych założeń społeczna gospodarka rynkowa dąży do jego regulacji i korekt. Jak twierdzi Z. Sadowski [2003], trudność realizacyjna tej koncepcji wiąże się z potrzebą zapewnienia w budżecie państwa odpowiednich środków finansowych. Nie ma jednak jednoznacznych rozwiązań, ponieważ istnieje dylemat państwa opiekuńczego, wyboru efektywności i sprawiedliwego podziału. Ten podstawowy dylemat współczesnego kapitalizmu inspi-

ruje do poszukiwań rozwiązań opartych na działalności gospodarczej zorientowanej na realizowanie celów społecznych.

## Przedsiębiorczość społeczna w Polsce

Mówiąc o społecznych celach w gospodarce, szczególnie polskiej, i abstrahując od jej konstytucyjnego zapisu jako społeczna gospodarka rynkowa, należy zwrócić uwagę na nowe otwarcie przedsiębiorczości społecznej (określanej również jako ekonomia społeczna lub gospodarka społeczna). Przedsiębiorczość społeczna definiowana jest jako realizowanie celów społecznych w ramach działalności gospodarczej poszczególnych podmiotów. Wyraźny zwrot w uwzględnienie społecznych założeń w gospodarce nastąpił po wstąpieniu Polski do UE (lecz nie należy zapominać o polskiej tradycji spółdzielczej i stowarzyszeniowej). Rozpatrując zatem zależności założeń teoretycznych gospodarki społecznej oraz jej obecność w praktyce gospodarczej, należy zwrócić uwagę na procesy implementacji założeń tzw. ekonomii społecznej w strukturze administracyjnej i polityk strategicznych Unii Europejskiej. Przejawem takich działań na szczeblu instytucji państwowych i wspólnotowych są dokumenty propagujące i wspierające gospodarkę społeczną i przedsiębiorstwa społeczne w ramach Rady Europejskiej, Rady Unii Europejskiej, Parlamentu Europejskiego, Komisji Europejskiej, Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów [Głąbicka, 2011]. Europejska strategia Europa 2020 [2010], w dokumencie *Europejski program walki z ubóstwem* wskazuje na dążenia do spójności społecznej i terytorialnej. Przejawem tego ma być rozwój gospodarczy i wzrost zatrudnienia, ale przede wszystkim przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu. Wskazuje się w dokumencie na rozwój ekonomiczny poprzez inkluzję społeczną oraz rozwijanie gospodarki wykazującej wysoki poziom

zatrudnienia i zapewniającej spójność gospodarczą, społeczną i terytorialną.

We wszystkich strategicznych dokumentach Unii Europejskiej wyraźnie widoczne jest propagowanie gospodarki społecznej i przedsiębiorstw, które dążą nie tylko do osiągnięcia wyników finansowych, ale również do realizowania celów społecznych.

Polska przejęła szereg postanowień i zmian dotyczących rozwoju przedsiębiorczości społecznej. Znaczącym rozwiązaniem legislacyjnym było wprowadzenie w 2006 r. ustawy o spółdzielniach społecznych lub wprowadzenie klauzul społecznych w ramach ustawy Prawo zamówień publicznych.

Rozwiązaniem strukturalnym jest wprowadzenie Krajowego Programu Rozwoju Ekonomii Społecznej. Zgodnie z jego zapisami, ekonomia społeczna w roku 2020 będzie ważnym elementem publicznej polityki, przyczyniającym się do wzrostu zatrudnienia, spójności społecznej oraz rozwoju kapitału społecznego. Jest to główny cel polityki wspierania rozwoju ekonomii społecznej. Uznano zatem, że tak definiowana ekonomia społeczna przyczynia się do wdrażania rozwiązań rozwojowych kraju, wpisanych w inne dokumenty strategiczne. KPRES powstaje w konkretnym kontekście strategicznym. Podstawowym punktem odniesienia dla dokumentu jest Długookresowa Strategia Rozwoju Kraju – Polska 2030. Trzecia fala nowoczesności, Strategia Rozwoju Kraju 2020 oraz dziewięć zintegrowanych strategii horyzontalnych.

W polityce rozwojowej według dokumentu, ekonomia społeczna i przedsiębiorczość społeczna dotyczy przede wszystkim [KPRES, 2012, s.12-13]:

1. wzmocnienia roli podmiotów ekonomii społecznej we wspólnotach samorządowych,
2. powstania i utrzymania 35 tysięcy miejsc pracy w przedsiębiorstwach społecznych,



3. poprawienia mechanizmów zarządzania i koordynacji w obszarze polityki wspierania ekonomii społecznej,
4. wzrostu kompetencji w obszarze ekonomii społecznej w społeczeństwie.

Syntetyczny wskaźnik postrzegania ekonomii społecznej w społeczeństwie nawiązuje zaś do:

- wspierania partycypacyjnych modeli badania potrzeb społecznych i planowania lokalnego,
- wspierania lokalnej samoorganizacji i aktywności obywatelskiej,
- wspierania rozwoju usług użyteczności publicznej poprzez ekonomię społeczną.

Polityka spójności niwelowania wykluczeń i nierówności w dokumentach na szczeblu krajowym przyjęła ramy założeń tzw. ekonomii społecznej. Istotne jest również, aby te działania sprowadzić na szczebel mikroekonomiczny, czyli do podmiotów gospodarczych.

### Cele działalności przedsiębiorstw

W gospodarce rynkowej, obok państwa i gospodarstwa domowego, przedsiębiorstwo jest głównym podmiotem gospodarującym. Funkcjonowanie przedsiębiorstwa odzwierciedla współczesnemu hierarchia celów w powszechnym życiu gospodarczym i społecznym.

Przedsiębiorstwo określa się jako instytucję (systemu ekonomicznego), w ramach której prowadzenie działalności gospodarczej, niezależnie od skali, zakresu, przedmiotu i rodzaju wykonywanej działalności czy formy organizacyjno-prawnej, realizowane jest w celu uzyskania korzyści majątkowych. Jednak coraz częściej formalne neoklasyczne interpretowanie celów działalności przedsiębiorstwa – maksymalizacja sprzedaży, maksymalizacja wartości przedsiębiorstwa – jest niewystarczające w dzisiejszym dążeniu do holistycznej struktury społeczno-gospodarczej.

Jak twierdzi M. Wojtysiak-Kotlarski [2011], obecne teorie przedsiębiorstw negują wyłączone traktowanie przedsiębiorstwa jako „czarnej skrzynki”, ale wskazują na mechanizmy wewnątrz organizacji (nurt neoinstytucjonalny), praktykę procesu decyzyjnego (nurt behawioralny, rzeczywistą rolę przedsiębiorczości i przedsiębiorców w dynamizowaniu gospodarki (nurt przedsiębiorczy), a także znaczenie i wpływ menedżerów na kształtowanie poszczególnych przedsiębiorstw i życia gospodarczego w ogólności (nurt menedżerski).

Przedsiębiorstwa mogą w praktyce realizować różne cele lub wiązki celów, które powinny być uwzględniane przy określaniu oczekiwań różnych grup interesariuszy. Złożoność i wielowymiarowość świata przedsiębiorstw, a także kierunki podejścia do opisu przedsiębiorstwa na gruncie teorii powodują, iż przedsiębiorstwo zaczyna być postrzegane jako unikalna instytucja i organizacja w gospodarce, która pozwala na osiągnięcie bardzo specyficznych, autonomicznych celów, zarówno jego założycielom i zarządzającym, jak i całej gospodarce [Noga, 2011]. Cele autonomiczne zakładania, funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstw prowadzić mają do harmonizacji celów indywidualnych i powszechnych.

### Przedsiębiorstwo społeczne

Analizowanie celów i funkcji przedsiębiorstwa w gospodarce uzasadnia wprowadzenie kategorii przedsiębiorstwa społecznego do systematyki podmiotów gospodarczych. Szczególnie uzasadnione jest to w obliczu problemu nierówności społecznych i ekonomicznych i braku możliwości rozwiązania tych kwestii przez paradygmat dwubiegunowy, czyli mechanizm rynkowy lub instytucje państwa.

Europejskie ujęcie przedsiębiorstwa społecznego wskazuje w głównej mierze na formy spółdzielni, stowarzyszeń, fun-

dacji i organizacji wzajemnościowych. Należy jednak zwrócić uwagę, że taka weryfikacja niesie ze sobą ograniczenia formalno-organizacyjne z punktu widzenia współczesnej różnorodnej rzeczywistości gospodarczej. Europejska koncepcja wykorzystuje jeden z podstawowych sposobów umiejscawiania przedsiębiorstw społecznych w strukturze gospodarczej, który określany jest mianem formalnego podejścia i odnosi się do form prawnych funkcjonujących podmiotów.

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 i determinacją* [Alter, 2007, s. 116]. Taka różnorodność form identyfikuje przedsiębiorstwa ze względu na cele funkcjonowania. I to, a nie przynależność do form instytucjonalno-prawnych, decyduje o określaniu ich jako przedsiębiorstwa społeczne.

Uzgadniając definicję przedsiębiorstwa społecznego dla potrzeb niniejszych rozważań, uwzględnione zostało kryterium wykorzystywania zysku do realizacji szeroko pojętych celów społecznych dowolnej formy instytucjonalno-prawnej przedsiębiorstwa. Przywołując równocześnie istotną dla poruszanego problemu wypowiedź, iż: *przedsiębiorstwo społeczne przekracza granice sektorów i form organizacyjnych. Może zaistnieć we wszystkich sektorach oraz w relacjach w międzysektorowej współpracy* [Austin, 2006, s. 35], należy w zdecydowanie szerszym zakresie zwrócić uwagę na działalność przedsiębiorstwa, a nie tylko na jego konstrukcję formalną [Brdulak, Florczak, 2011, 2012].

W literaturze przedmiotu już przewiduje się wprowadzanie nowych koncepcji biznesowych ukierunkowanych na przeciwdziałanie ekonomicznym i społecznym skutkom ryzyka, niepewności i niestannych zmian. Konsekwencją tego będzie powstawanie nowych form organizacji, znacznie przekraczające nasze obecne o nich wyobrażenie. Pojawiać się będą nowe modele i koncepcje społeczne. Jak podkreśla J. Klimek, *jedyne czego możemy być pewni, to fakt, iż innowacja społeczna jest w tym kontekście najistotniejsza* [Raich, Dolan, Klimek, 2011, s. 249]. Taka postawa dodatkowo uzasadnia konieczność otwartego spojrzenia na przedsiębiorczość społeczną i elastyczne dostosowywanie jej do określonych uwarunkowań.

## Przedsiębiorstwo społeczne – rozwiązania legislacyjne

Omawiając zagadnienia przedsiębiorstwa społecznego w różnym rozumieniu, należy zwrócić uwagę na specyfikę struktury przedsiębiorstwa w legislacyjnych wytycznych. W Polsce od 2008 r. trwały dyskusje nad konstrukcją i definicją prawną przedsiębiorstwa społecznego w ramach prac nad ustawą o przedsiębiorstwie społecznym realizowane przez grupę prawną Zespołu ds. rozwiązań systemowych w zakresie ekonomii społecznej. Według aktualnych ustaleń zespołu, gospodarcza działalność przedsiębiorstwa społecznego ma na celu [Projekt ustawy, 2013]:

Art. 5.1. Działalność gospodarcza przedsiębiorstwa społecznego:

- 1) ma na celu zawodową reintegrację (...) lub
- 2) jest prowadzona wyłącznie w zakresie:
  - a) pomocy społecznej (...),
  - b) opieki nad dziećmi (...),
  - c) prowadzenia przedszkoli niepublicznych lub innych form wychowania przedszkolnego (...),
  - d) ochrony zdrowia psychicznego (...)
  - e) wsparcia osób niepełnosprawnych (...).

Reintegracja zawodowa według ustawy dotyczy ściśle wybranych grup społecznych obciążonych dysfunkcjami związanymi z m.in. bezrobociem, bezdomnością, niepełnosprawnością. W ten sposób nastąpiły ograniczenia możliwości prowadzenia przedsiębiorstwa społecznego do określonych grup społecznych (w tym przypadku wymagane jest zatrudnienie co najmniej 50 proc. osób pochodzących z grup zagrożonych wykluczeniem społecznym lub 30 proc. niepełnosprawnych o umiarkowanym lub znacznym stopniu niepełnosprawności) lub do określonych usług społecznych.

Z kolei dochód z działalności przedsiębiorstwa według ustawy ma być przeznaczany na działalność pożytku publicznego (w wysokości co najmniej 10 proc.), oraz na działalność reintegracyjną [Projekt ustawy, 2013]:

Art. 17. Dochód w rozumieniu przepisów o podatku dochodowym od osób prawnych, uzyskany z wykonywania działalności gospodarczej, o której mowa w art. 5 ust. 1 pkt 2, jeżeli nie jest przeznaczony na pokrycie strat z lat poprzednich, przeznaczają się:

- 1) w co najmniej 10%:
  - a) na działalność pożytku publicznego (...),
  - b) na działalność na rzecz zatrudnionych w przedsiębiorstwie społecznym (...)
- 2) w pozostałym zakresie na finansowanie realizacji celów działalności przedsiębiorstwa społecznego, o której mowa w art. 5 ust. 1, jego dalszy rozwój lub na zasilenie majątku przeznaczonego na wykonywanie tej działalności.

Weryfikacja takiej konstrukcji prawnej i jej efektywność w realnej gospodarce będzie możliwa dopiero po wprowadzeniu ustawy w takim kształcie w życie i skontrolowanie ustawowych przedsiębiorstw społecznych w obecnej strukturze rynkowej, zarówno w kwestii efektywności w prowadzeniu działalności gospodarczej,

jak również realizowanie celów społecznych i społecznej spójności.

Nawiązując do szerokiej definicji przedsiębiorstwa społecznego przyjętej w artykule należy stwierdzić, że ujęcie prawne, zwane również „tradycyjnym”, w kontekście realizowanego celu społecznego nie zawsze może odzwierciedlać ich rzeczywistą działalność charakterystyczną dla przedsiębiorstw społecznych. Wyodrębnianie podmiotów gospodarki społecznej na zasadzie prawnych instytucji jest metodą uznaną przez podejście europejskie. Jednak historyczne doświadczenia i obserwacja zjawisk gospodarczych, jak również ekonomiczne oraz społeczne teorie instytucji, nie wskazują w sposób zdecydowany, jakie instytucje w określonych uwarunkowaniach społeczno-gospodarczych optymalnie stymulują rynkową przedsiębiorczość [Klimczak, 2004]. Sytuacja jest bardziej złożona, gdy do działalności gospodarczej dołączymy realizowanie celów społecznych. Z tego względu można poddać w wątpliwość słuszność jednoznacznego stosowania prawnych wytycznych do przedsiębiorczości społecznej, przede wszystkim ze względu na brak w takiej metodzie przedsiębiorstw również komercyjnych, które tworzą społeczną wartość dodaną, choć nie podlegają prawnie skonstruowanym wytycznym definiowania przedsiębiorczości społecznej [Maciejewski, 2012].

Zaprezentowane ujęcia i sposoby definiowania przedsiębiorstwa społecznego świadczą o wieloznaczności w interpretacji tego pojęcia. Jednak wspólny mianownik stanowisk dotyczy odwoływania się do pożądanego celów i funkcji w procesie konstruowania definicji przedsiębiorstwa społecznego. Przyjmując ostatecznie definicję przedsiębiorstwa społecznego, dla potrzeb niniejszego tematu autorka uwzględnia kryterium koncentrowania zysku na celach społecznych i zarazem dowolną formę instytucjonalno-prawną takiego przedsiębiorstwa. Wobec tego



przedsiębiorstwo społeczne określa się jako przedsiębiorstwo realizujące cele społeczne w ramach właściwej mu części zysku – znaczącej ze względu na realizowany cel. W takim ujęciu kategoria formalno-prawna nie jest rozstrzygająca, lecz rzeczywista działalność społeczna przedsiębiorstwa z uwzględnieniem indywidualnego podejścia sytuacyjnego w kontekście społecznym zarządzaniem zyskiem.

### **Przedsiębiorstwo społeczne w kontekście nierówności**

Analizując problem nierówności społecznej i ekonomicznej istnieje potrzeba rynkowego usankcjonowania przedsiębiorstwa społecznego oraz wskazania cech, jakie świadczą o jego wpływie na korygowanie nierówności w strukturze społeczno-ekonomicznej. I w tym miejscu nasuwa się istotny wniosek rozważań, podparty również wnioskami z badań empirycznych dotyczących przedsiębiorstw społecznych [Florczak, 2014]. Globalne rozważania o nierówności T. Piketty'ego [2015] są ważnym wskazaniem ekonomicznego problemu, natomiast mówiąc o rozwiązaniach i włączając w nie przedsiębiorstwa społeczne należy uwzględnić nierówności w płaszczyźnie regionalnej, lokalnej i w takiej skali należy rozpatrywać funkcje przedsiębiorstwa społecznego oraz wymiar jego działalności w kategoriach ilościowych i jakościowych. Przez takie ujęcie przemawia możliwość identyfikacji i kwantyfikacji realnego wpływu przedsiębiorstwa społecznego na warunki życia społeczności. Podstawowym argumentem jest tutaj lokalne zakorzenienie przedsiębiorstwa i bazowanie jego działalności na lokalnych zasobach i lokalnym kapitale społecznym, co związane jest z przedstawionymi przez K. Birkhölzera [2007] założeniami rozwoju lokalnego:

a) *Działania na rzecz dobra wspólnego* – podstawą tego aspektu jest założenie, iż poszczególne lokalne przedsięwzięcia ekonomiczne powiązane są z poczu-

ciem lokalnej identyfikacji i wspólnotowym zaangażowaniu.

b) *Zintegrowane podejście holistyczne* – łączy przede wszystkim do działalności reprodukcyjnej i reinwestycyjnej, skierowanej na lokalną przestrzeń społeczno-gospodarczą.

c) *Zaspokajanie potrzeb niezaspokojonych* – lokalny rozwój gospodarczy powinien być ukierunkowany na rynkową „stornę popytu”.

d) *Budowanie i doskonalenie kapitału społecznego* – łączy do założenia, że kluczowym zasobem jest potencjał intelektualny i społecznościowy.

Przedsiębiorstwo społeczne należy ulokować w kategorii endogenicznego rozwoju lokalnego, ponieważ w takim wymiarze efekty jego działalności mogą wpływać na korygowanie nierówności ekonomiczno-społecznych. Stwierdzenie to powiązać można z wynikami badań [Florczak, 2014] dotyczących przedsiębiorstw społecznych. A przede wszystkim z kategorią celów i funkcji przedsiębiorstwa społecznego jako podmiotu gospodarczego. Obserwacje badawcze podjętych problemów nierówności prowadzą do następujących wniosków:

1. Przewaga mikroprzedsiębiorstw w badaniu odzwierciedla ich udział wśród działających firm w kraju, w tym przedsiębiorstw społecznych. Przedsiębiorstwa społeczne jako mikroprzedsiębiorstwa są w znacznym stopniu dostawcami usług na rynku regionalnym i lokalnym i dążą nie tylko do uzyskania dochodów, ale również chcą wpływać na zmiany społeczne regionu.
2. W rozkładzie branżowym przeanalizowanych przedsiębiorstw potwierdza się, iż usługi społeczne definiowane przez system statystyczny (np. GUS) nie pokrywają się ze zróżnicowanym profilem ich działalności. Jak wynika z badań, szerokiego wachlarza realizowanych

- usług nie należy ograniczać ustawą, gdyż w naturalny sposób dopasowują się one do specyfiki regionalnego i lokalnego popytu. Takie działania powodują kształtowanie regionalnych cykli koniunkturalnych, z uwzględnieniem niwelowania nierówności ekonomiczno-społecznych, a także obiegu pieniężnego w strukturze podmiotów regionu.
3. Najczęściej wskazywanym motywem podejmowania działania jest zaobserwowane zapotrzebowanie społeczne na daną usługę lub produkt. Z ekonomicznego punktu widzenia, przedsiębiorcy odpowiadają na deficyt lub ujawniający się popyt na usługę/produkt, co może świadczyć o określonej strategii rynkowej w skali lokalnej i regionalnej.
  4. Jednym z głównych wniosków z badań empirycznych jest rozszerzenie również zakresu celów społecznych. Nie ograniczają się one tylko do działalności w obszarze wykluczenia społeczno-ekonomicznego, lecz obejmują poprawę jakości życia społeczności poprzez prowadzenie działalności gospodarczej o charakterze niejednoznacznie nastawionej na maksymalizację zysku. Przedsiębiorstwo społeczne w takim ujęciu nie ogranicza działalności do wybranych grup interesariuszy, lecz kieruje ją do całej społeczności, co może również pełnić rolę ekonomicznej prewencji.
  5. Badane przedsiębiorstwa społeczne, jako cel działalności wskazują wspieranie grupy osób znajdujących się w szczególnie trudnej sytuacji. Działalność gospodarczą przedsiębiorstw społecznych traktuje się jako aktywną alternatywę dla transferów społecznych i jako narzędzie aktywizacji społeczno-zawodowej. Ponadto, poprawa jakości życia jest kategorią bezpośrednio uwzględniającą zasadność funkcjonowania przedsiębiorstw o celach społecznych. Rozróżnienie przedsiębiorstw nastawionych na maksymalizację zysku i komercyjnych przedsiębiorstw społecznych dotyczy uznania działalności gospodarczej nie jako celu ostatecznego, ale jako narzędzia do realizacji celów społecznych.
  6. Istotnym elementem prowadzenia działalności gospodarczej w przypadku komercyjnych przedsiębiorstw społecznych jest chęć samorealizacji, budowania pozycji zaufania społecznego przedsiębiorcy. Kolejnym aspektem jest zapewnienie warunków finansowych w rodzinnym życiu społecznym, również z powodu słabości państwa w tym zakresie.
  7. Kategoria misji społecznej jest istotnym aspektem funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych. W przeważającej liczbie badanych przedsiębiorstw zorientowanie pracowników na misję wskazywane jest jako najmocniejszą stroną funkcjonowania przedsiębiorstwa (zarówno w przypadku przedsiębiorstw społecznych w ujęciu europejskim jak i amerykańskim). Również ze względu na przeważającą w badaniu

**Tablica 1 Przedsiębiorstwo społeczne jako narzędzie niwelowania nierówności społeczno-ekonomicznych**

Narzędzia	Problem nierówności społeczno-ekonomicznych na poziomie makroekonomicznym	
	Społeczna gospodarka rynkowa	instytucjonalne rozwiązania systemowe
	Przedsiębiorczość społeczna i ekonomia społeczna	instytucjonalne rozwiązania systemowe
	Przedsiębiorstwo	zindywidualizowane rozwiązania instytucjonalne na poziomie mikroekonomicznym
	Przedsiębiorstwo społeczne	zindywidualizowane rozwiązania instytucjonalne na poziomie mikroekonomicznym
Problem nierówności społeczno-ekonomiczne na poziomie lokalnym i regionalnym		

Źródło: opracowanie własne.

liczbę mikroprzedsiębiorstw można wywnioskować wyraźną tendencję tych podmiotów do identyfikowania swojej działalności z określoną misją.

8. Identyfikacja przedsiębiorstwa z misją na szczeblu lokalnym i regionalnym powoduje wyodrębnianie się wartości ekonomicznej i społecznej z pracy, jako głównej wartości dodanej przedsiębiorstwa, a przez to jest istotnym stymulatorem niwelowania lokalnych dysproporcji. W związku z tym, traktowanie przedsiębiorstwa społecznego jako narzędzie rozwiązywania problemów nierówności społeczno-ekonomicznych przybiera określoną sekwencję metodologiczną, którą przedstawia syntetycznie tablica 1.
9. Badane potencjalne przedsiębiorstwa społeczne w jednostkowych przypadkach nie deklarują przeznaczania zysków na cele społeczne. Świadczy to o istniejącym potencjale przedsiębiorstw komercyjnych w dążeniu do realizowania celów prospołecznych w ramach prowadzonej działalności.

10. Analizując problem przedsiębiorstw społecznych w wymiarze regionalnym i lokalnym należy wskazać na potrzebę wyodrębnienia się wyraźnej roli instytucji państwowych i samorządowych w celu wyzwalania przedsiębiorczości społecznej w oparciu o kapitał ludzki, kapitał relacji lokalnych, a w konsekwencji poprzez endogeniczny rozwój oddolny dążący do korygowania lokalnych nierówności społeczno-ekonomicznych.

### Podsumowanie

Artykuł miał na celu uszczegółowienie globalnego ujęcia nierówności według T. Piketty'ego poprzez uwzględnienie systemowych rozwiązań gospodarczych w polityce rozwoju oraz określenie funkcji przedsiębiorstwa jako podmiotu gospodarującego. Przeprowadzone badania potwierdziły, że przedsiębiorstwo społeczne może być istotnym narzędziem do niwelowania nierówności w skali lokalnej oraz regionalnej, gdyż taka jest ekonomiczna i społeczna siła jego oddziaływania.

### Bibliografia:

1. Alter K. [2007], *Social Enterprise Typology, Virtue Ventures LLC*, Washington, DC 2004, w: *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*, M. Rymsha, T. Kaźmierczak (red.), Warszawa, Instytut Spraw Publicznych.
2. Austin J. [2006], *Trzy kierunki badań nad przedsiębiorczością społeczną*, w: *Przedsiębiorczość społeczna*, J. Mair, J. Robinson, K. Hockerts (red.), Palgrave Macmillan, przekład K. Dzieciolowicz [2010], Wyższa Szkoła Pedagogiczna TWP w Warszawie.
3. Behrends S. [2013], *Rozwój realnych systemów ekonomicznych w społecznej gospodarce rynkowej*, w: *Ordoliberalizm i społeczna gospodarka rynkowa wobec wyzwań współczesności*, E. Mączyńska, P. Pysz (red.), Warszawa, PTE.
4. Birkholzer K. [2007], *Lokalny rozwój gospodarczy i jego potencjał*, w: *Przedsiębiorstwo społeczne w rozwoju lokalnym*, E. Leś, M. Ołdak (red.), „Zeszyt Gospodarki Społecznej”, nr 1, Collegium Civitas.
5. Brdulak J., Florczak E. [2012], *Przedsiębiorstwo społeczne w teorii ekonomii*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 750, Współczesne Problemy Ekonomiczne. Globalizacja. Liberalizacja. Etyka, nr 4.
6. Brdulak J., Florczak E. [2011], *Usytuowanie przedsiębiorstwa społecznego w gospodarce*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna”, z. 1-2 (32-33).
7. EUROPE 2020 [2010], *A strategy for smart, sustainable and inclusive growth*, UE, Brussels.
8. Florczak E. [2014], *Przedsiębiorstwo społeczne w środowisku lokalnym*, rozprawa doktorska, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.
9. Głębicka K. [2011], *Gospodarka społeczna w dokumentach Unii Europejskiej*, w: *Polityka aktywizacji w Polsce: usługi reintegracji w sektorze gospodarki społecznej*, M. Grewiński, M. Rymsha (red.), Warszawa,

Wydawnictwo Wyższej Szkoły Pedagogicznej TWP.

10. Herman A. [2015], *Aksjologiczne aspekty teorii i praktyki zarządzania wartością*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie”, nr 2.
11. Klimczak B. [2004], *Instytucje polityczne i prywatne w procesie transformacji polskiej gospodarki*, w: *Zmiany instytucjonalne w polskiej gospodarce rynkowej*, A. Noga (red.), Warszawa, PTE.
12. KPRES [2012], *Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa.
13. Maciejewski M. [2012], *Przedsiębiorczość społeczna*, w: *Rozwój. O tym jak integracja środowisk lokalnych i uspołecznienie gospodarki budują nową jakość*, T. Sadowski (red.), Poznań, Fundacja Pomocy Wzajemnej Barka.
14. Miszewski M. [2013], *Dobrobyt dla wszystkich i aktualność myśli Ludwiga Erharda*, w: *Ordoliberalizm i społeczna gospodarka rynkowa wobec wyzwań współczesności*, E. Mączyńska, P. Pysz (red.), Warszawa, PTE.
15. Noga A. [2011], *Teorie przedsiębiorstw*, Warszawa, PWE.
16. Ostrom E. [1990], *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge, Cambridge University Press.
17. Piketty T. [2015], *Kapitał w XXI wieku*, Warszawa, Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
18. Projekt ustawy [2013], *Projekt ustawy o przedsiębiorstwie społecznych i wspieraniu ekonomii społecznej*, Zespół ds. rozwiązań systemowych w zakresie ekonomii społecznej, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa.
19. Raich M., Dolan S., Klimek J. [2011], *Globalna transformacja biznesu i społeczeństwa*, Warszawa, Difin.
20. Sadowski Z. [2003], *Społeczne aspekty systemu rynkowego w Polsce*, w: *Społeczna gospodarka rynkowa. Idee i możliwości praktycznego wykorzystania w Polsce*, E. Mączyńska, P. Pysz (red.), Warszawa, PTE.
21. Wojtysiak-Kotlarski M. [2011], *Teoria przedsiębiorstwa a koncepcje zarządzania i praktyka biznesu*, Warszawa, Oficyna Wydawnicza SGH.

---

Dr **Ewelina Florczak**, Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.