

Małgorzata Kurleto

Perspektywy oczekiwań pomocy społecznej w kontekście prawno-ekonomicznych warunków transformacji podmiotów ekonomii społecznej

Zarządzanie. Teoria i Praktyka nr 4 (14), 43-49

2015

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Perspektywy oczekiwań pomocy społecznej w kontekście prawno-ekonomicznych warunków transformacji podmiotów ekonomii społecznej

/ Prospects expectations of social assistance in the context of legal - economic terms of transformation activities of social economy entities

Adres do korespondencji:
e-mail: m.kurleto@uj.edu.pl

ABSTRACT

The paper examines the possibility of the development of economic activities of social economy entities in terms of transformation activities associated with the increase in uncertainty and risk. The analysis focuses on social expectations both from a labour market perspective and from the point of view of social policy (particularly in social services in local markets) as well as from the context

of social integration that is intended to support the multiplication of social capital. The aim of this study is also to show the importance of conceptual model social economy entities and identify possibilities for use of this model in further research in this area.

KEY WORDS: HYBRID; SOCIAL ENTERPRISE; SOCIAL CAPITAL; THE CONCEPTUAL MODEL.

1. WPROWADZENIE

Aktualna sytuacja polityczno-ekonomiczna w świecie i wynikające z niej kryzysy oraz zagrożenia, powoduje niepewność społeczną, która wiąże się z problemami w zakresie zabezpieczenia podstawowych praw człowieka w kwestiach socjalnych. Problemy, o których mowa, szczególnie dotyczące pomocy na rzecz osób potrzebujących, są niewątpliwie najważniejszą przyczyną szerokiego zajmowania się w literaturze naukowej problematyką tzw. podmiotów ekonomii społecznej. Polityka społeczna już pod koniec XX w. stawiała przed administracją państwową i samorządem terytorialnym cele prowadzące do poszukiwania nowych form realizacji zadań publicznych. Obecnie wymagania pomocy społecznej z wielokrotnością się zarówno w wymiarze liczbowym jak i jakościowym, a rosnące oczekiwania społeczne wobec administracji publicznej doprowadziły

do podejmowania różnych form współdziałania z tzw. podmiotami ekonomii społecznej, w których zakresie działania leży między innymi świadczenie usług definiowanych jako pomoc społeczna.

Zjawisko to jest w literaturze bogato opisywane i analizowane głównie w korelacji z szeroko rozumianą prywatyzacją zadań publicznych określaną przez niektórych autorów jako outsourcing komunalny (Miruć i Korczak, 2012). Podejmując się analizy podstawowych problemów, w prezentowanym zakresie, istotne wydaje się zwrócenie uwagi na perspektywy oczekiwań społecznych, które mogą być omawiane zarówno: z perspektywy rynku pracy, z punktu widzenia polityki socjalnej (zwłaszcza w zakresie usług na rynkach lokalnych), jak również w kontekście integracji społecznej mającej za zadanie wspieranie pomnażania kapitału społecznego. Przed zaprezentowaniem powyższych perspektyw,

właściwe wydaje się, omówienie pojęcia ekonomii społecznej i odniesienie się do modelowego ujęcia polityki społecznej w obliczu aktualnego kryzysu modelu *welfare* powszechnie przyjmowanego w demokratycznych systemach. Zachodzi pytanie: jak w miejsce zmniejszającej się roli publicznej pomocy społecznej wspierać podmioty ekonomii społecznej, w tym przedsiębiorstwa społeczne. Niniejsza analiza odnosząc się do światowych trendów, w omawianym zakresie, włącza oczywiście polskie rozwiązania. W wytycznych UE, wspomina się o „transformacji”, która aktualnie występuje w wiele państwach Unii Europejskiej, przechodzących zmiany od „starej ekonomii” do „nowej ekonomii społecznej” (Leś, 2005). Według wytycznych UE przeobrażenia, o których mowa, wymagają „Strategii na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu” (Komunikat Komisji Europa, 2020).

Okres transformacji stwarza wyzwania, które różnią się znacznie w poszczególnych krajach. Proces ten niesie ze sobą niepewność, ryzyko i może zakończyć się niepowodzeniem dla przedsięwzięć ekonomiczno-społecznych (określanych jako hybrydowe) w sektorze non-profit. Jak trafnie zauważa W. Goleński (2012) w warunkach szybkich przemian i kryzysu na znaczeniu tracą tradycyjne podziały, jak choćby klasyczne rozróżnienie trzech sektorów gospodarki a podział na I, II i III sektor zbliża się w wielu przypadkach do podziału na typy idealne w sensie nadanym temu pojęciu przez Maxa Webera. Pomyślny proces przemian ekonomii społecznej oznacza dalszą potrzebę reform i zapewnienie ich trwałych efektów poprzez wprowadzenie odpowiednich regulacji prawnych (uwaga ta dotyczy szczególnie rozwoju przedsiębiorstw społecznych). Dla zapewnienia prawidłowego funkcjonowania podmiotów zajmujących się pomocą społeczną w okresie niepewności i ryzyka, proces transformacji musi być stymulowany i wspierany od wewnątrz dla jak najlepszego rozwiązywania problemów społecznych i gospodarczych (Bednarczyk, 1996). Wsparcie, o którym mowa, może i jest realizowane nie tylko w praktyce, ale również na płaszczyźnie teoretycznej. Rozwój wiedzy na temat funkcjonowania najlepiej można zobrazować poprzez prezentację modelową. Niniejsza praca ma na celu zaprezentowanie perspektyw oczekiwań pomocy społecznej w kontekście prawno-ekonomicznych warunków transformacji podmiotów ekonomii społecznej. Kolejnym ważnym celem opracowania jest pokazanie konceptualnego modelu przedsiębiorstw społecznych i wskazanie na dalsze możliwości dokonywania badań w omawianym zakresie.

2. PODMIOTY EKONOMII SPOŁECZNEJ W KONTEKŚCIE MODELOWEGO UJĘCIA POLITYKI SPOŁECZNEJ PAŃSTWA

Europejska sieć badawcza (*Enterprise in European Labour Markets* – EMES) określa kryteria społeczne i ekonomiczne, którymi powinny charakteryzować się inicjatywy wpisujące się w ekonomię społeczną. EMES wskazuje następujące kryteria podmiotów ekonomii społecznej (Co to jest ekonomia społeczna?, 2013).

Kryteria ekonomiczne:

- prowadzenie w sposób względnie ciągły, regularny działalności w oparciu o instrumenty ekonomiczne;
- niezależność, suwerenność instytucji w stosunku do instytucji publicznych;
- ponoszenie ryzyka ekonomicznego;
- istnienie choćby nielicznego płatnego personelu.

Kryteria społeczne:

- wyraźna orientacja na społecznie użyteczny cel przedsięwzięcia;
- oddolny, obywatelski charakter inicjatywy;
- specyficzny, możliwie demokratyczny system zarządzania;
- możliwie wspólnotowy charakter działania;
- ograniczona dystrybucja zysków.

Jako „jądro ekonomii społecznej” powszechnie uważa się przedsiębiorstwo społeczne, za które według EMES uznaje się działalność o celach głównie społecznych, której zyski w założeniu są reinwestowane w zamierzenia socjalne (lub we wspólnotę), a nie dla maksymalizacji zysku lub zwiększenia dochodu udziałowców czy też właścicieli (ibidem).

Jednym z najważniejszych problemów związanych z funkcjonowaniem podmiotów ekonomii społecznej jest kwestia pomocy społecznej. Pomoc społeczna to jedna z instytucji polityki społecznej państwa, której głównym zadaniem jest pomoc osobom i rodzinom w przewidywaniu trudnych sytuacji życiowych, jakich nie mogą one same pokonać przy wykorzystaniu swoich możliwości i własnych środków (Gierszewska, 2002: 143). Kwestie udzielania pomocy społecznej przez instytucje państwowe reguluje w Polsce ustawa z dnia 12 marca 2004 o pomocy społecznej (Dz. U. z 2015, poz. 163).

Najpopularniejsze podmioty prawne sektora ekonomii społecznej w Polsce to: fundacje, stowarzyszenia, spółdzielnie, spółdzielnie socjalne, Zakłady Aktywności Za-

wodowej (ZAZ), Kluby Integracji Społecznej (KIS), Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych (TUW) (Kurlito, 2008).

Niewątpliwie jedną z najtrudniejszych kwestii przy omawianiu problemu transformacji podmiotów zajmujących się pomocą społeczną jest odróżnienie działań podmiotów ekonomii społecznej od ustawowej działalności pomocowej państwa. Kwestie te są bardzo trudne do rozgraniczenia przede wszystkim w aspekcie historycznym i co za tym idzie, są zależne w każdym państwie nie tylko od przyjętych tradycji i indywidualnych rozwiązań prawnych, ale i od przyjętego modelu polityki społecznej.

Wśród typologii prezentujących różnorodne modele realizacji polityki w obszarze świadczeń socjalnych, należy wyróżnić przede wszystkim propozycję Richarda Titmussa, który wyróżnił trzy modele polityki społecznej: marginalny (rezydualny), motywacyjny (służebny, wydajnościowy) oraz model instytucjonalno-redystrybucyjny. Na uwagę zasługuje także klasyfikacja przedstawiona przez Normana Furnissa i Dorothy Tilton (państwo pozytywne, państwo bezpieczeństwa socjalnego oraz państwo dobrobytu społecznego) (Karapuda, 2011).

Ważną koncepcję przedstawił także Gösta Esping-Andersen (1990), który formułując nową klasyfikację sposobów podejścia państwa do polityki społecznej zaproponował zastąpienie używanego dotychczas pojęcia „modele” pojęciem „reżimy” uznając, że państwo może traktować politykę społeczną w różnoraki sposób tworząc: reżim liberalny, reżim konserwatywno-korporacyjny, reżim śródziemnomorski, reżim socjaldemokratyczny, czy też reżim postkomunistyczny (Karpowicz, 2006).

Ryszard Skrzypiec (2008) trafnie zauważa, że nowa strategia socjalna - ukształtowała się na przełomie lat 80-tych i 90-tych ubiegłego wieku „w postaci neo-liberalnej alternatywy lub korekty wobec państwa opiekuńczego.” Jej istotą jest „ograniczenie powszechnych świadczeń społecznych” i „prywatyzacja (urynkowanie) publicznej sfery społecznej” oraz silne wspieranie organizacji społecznych podejmujących działalność, jako tzw. hybrydy (gospodarczo-społeczne).

Na użytek niniejszego opracowania można wyróżnić trzy modele polityki społecznej, a mianowicie:

- model anglosaski (liberalny), który prowadzi do przerzucania obowiązków państwa w zakresie pomocy społecznej na społeczeństwo. Zapewnienie stałego zatrudnienia to jeden z istotnych celów przeznaczanych przez państwo środków finansowych

(Karapuda, 2011). Charakterystycznym elementem tego modelu jest szeroki zakres świadczeń adresowanych do osób bezrobotnych;

- model kontynentalny powiązany jest z modelem motywacyjnym i korporacyjnym. W modelu tym dopuszcza się ingerencję państwa w sferę polityki socjalnej, jednak granicą obecności państwa w tej dziedzinie jest niezakłócanie funkcjonowania gospodarki rynkowej i niehamowanie rozwoju gospodarczego. Podstawą otrzymania świadczeń socjalnych jest status jednostki na rynku pracy (Pacut, 2012);
- model Europy środkowowschodniej obejmujący m.in. Polskę. W modelu tym pomoc społeczna w dużym stopniu jest finansowana ze środków publicznych. Model Europy środkowowschodniej jest mocno zorientowany na świadczenie usług społecznych. W modelu tym wspólne jest „rewolucyjne uczestnictwo” państw, w których nastąpiły zmiany po 1989 roku. W państwach, o których mowa, rozwinęły się podobnego rodzaju formy organizacyjne (przede wszystkim stowarzyszenia i fundacje oraz spółdzielnie).

Pomimo sporego regionalnego zróżnicowania, rola i relacje trzeciego sektora z instytucjami państwa mają podobny – asymetryczny – charakter. Wydaje się, że w modelu Europy środkowowschodniej trzeci sektor ma uzupełniającą rolę do publicznego systemu świadczenia usług społecznych państwa. (na dyktowanych przez system prawny warunkach). Organizacje pozarządowe dopuszcza się do działania tam, gdzie państwo nie działa lub nie chce działać (Skrzypiec, 2008). Przyglądając się modelom polityki społecznej różnych państw można zauważyć, że im mniejsza jest socjalna pomoc państwowa tym więcej jest przepisów prawnych przyznających ulgi podatkowe przeznaczone na cele charytatywne. Przepisy te mają zachęcić podmioty ekonomii społecznej do działalności obejmującej różnorakie formy pomocy społecznej.

Nie wchodząc głębiej w problemy potrzeby pomocy społecznej państwa opiekuńczego określanego jako *welfare state* odnotować należy istnienie aktualnego trendu polegającego na przechodzeniu pomocowej polityki państwa (Skrzypiec, 2008: 20) od rządzenia (*government*) do zarządzania (*governance*). Podkreślić należy, że o ile większość autorów pozytywnie ocenia rolę współczesnego funkcjonowania państwa opiekuńczego to nieliczni jak np. L. Balcerowicz (2009), uważają, że państwo opiekuńcze hamuje gospodarkę rynkową. Wydaje się, że Polska ze względu na silne dziedzictwo paternalizmu państwa,

jest w stanie stworzyć podatny grunt dla obu reżimów polityki społecznej liberalnych i socjaldemokratycznych (Kaim, 2009). W efekcie model polityki społecznej, składa się zasadniczo z sektora publicznego i sektora non-profit, których znaczenie zmienia się nieustannie. Należy podkreślić, że to Państwo, a nie społeczności lub jednostki, odpowiada za zaspokojenie podstawowych potrzeb społecznych. Jednak w Polsce podejmuje się reformy systemu świadczeń socjalnych, mające na celu ograniczenie liczby beneficjentów, co prowadzi do niespełniania oczekiwań społecznych w tym zakresie (Karpowicz, 2010).

W literaturze przedmiotu najczęściej wskazuje się na trzy następujące obszary działania mające na celu spełnianie oczekiwań społecznych (Leś, 2005):

1. inicjatywy w dziedzinie reintegracji społeczno-zawodowej grup dotkniętych wykluczeniem społecznym (osoby zdolne do pracy a bezczynne zawodowo);
2. usługi społeczne (np. opiekuńcze dla osób starszych, edukacja przedszkolna dla dzieci, turystyka, usługi dla gospodarstw domowych);
3. rozwój lokalny (np. agroturystyka, rewitalizacja społeczna, utylizacja odpadów).

3. PERSPEKTYWY OCZEKIWAŃ RYNKU PRACY W KONTEKŚCIE PRZYJĘTYCH I PRZYGOTOWYWANYCH W POLSCE ROZWIĄZAŃ PRAWNYCH ODNOŚĄCYCH SIĘ DO PRZEDSIĘBIORSTW SPOŁECZNYCH

Tworzenie miejsc pracy w trzecim sektorze, zwłaszcza w obliczu bezrobocia, jest rzeczą pozytywną – pozwala m.in. na zwiększenie poziomu zatrudnienia wśród grup wykluczonych społecznie, które z różnych względów gorzej odnajdują się na tradycyjnym rynku pracy. W wyniku analiz przeprowadzonych przez zespół EMES w 15 krajach UE zidentyfikowano 39 kategorii podmiotów – „przedsiębiorstw społecznych integracji zawodowej” i „przedsiębiorstw społecznych włączających” (ang. *Work Integration Social Enterprise – WISE*) (Spear i Bidet, 2003), których głównym celem jest pomoc w zatrudnieniu osób doświadczających poważnych trudności na rynku pracy.

Kwestie związane z zatrudnieniem należałoby jednak analizować z uwzględnieniem formy prawnej podmiotu gospodarki społecznej – np. tworzenie miejsc pracy w spółdzielni socjalnej ma inny wydźwięk niż duże ilości etatów w stowarzyszeniu, które w myśl ustawy, powinno „opierać swoją działalność na pracy społecznej członków”. Powyższe zagadnienia ściśle powiązane są z

procesem profesjonalizacji organizacji pozarządowych, czyli ze zdobywaniem przez nie fachowej wiedzy i specjalistycznych umiejętności, co prowadzi do wzrostu, jakości świadczonych usług. Komercjalizacja jest bronią obosieczną, przynoszącą organizacjom pewne wymierne korzyści, lecz jednocześnie mogącą zagrażać ich misji. P. Frączak wskazuje na niebezpieczeństwa związane z nadmierną profesjonalizacją w organizacjach pozarządowych, w tym przede wszystkim na utratę niezależności (Frączak, 2005)

Krajowy Program „Zabezpieczenie Społeczne i Integracja Społeczna na lata 2008–2010” stwierdza, iż „bardzo ważnym aspektem działań rządu jest włączenie w proces tworzenia polityki i realizację programów społecznych organizacji pozarządowych reprezentujących środowiska osób wykluczonych społecznie”. Niewątpliwie w Polsce działa wiele transparentnych organizacji pozarządowych skutecznie przeciwdziałających ubóstwu i wykluczeniu społecznemu. Warto podkreślić, że starają się one rozwiązywać wiele społecznych problemów.

Na ogół w literaturze przedmiotu komercjalizacja organizacji pozarządowych i pomoc osobom wykluczonym społecznie postrzegana jest pozytywnie. Zdarzają się jednak autorzy, którzy inaczej widzą problem, o którym mowa. A. Kaim uważa, że komercjalizacja organizacji pozarządowych może niekorzystnie wpływać na efektywność organizacji non-profit m.in. w zakresie przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu i ubóstwu (Kaim, 2009).

4. MOŻLIWOŚCI ROZWOJU USŁUG SPOŁECZNYCH W DZIAŁANIACH KOMERCYJNYCH PODMIOTÓW EKONOMII SPOŁECZNEJ NA RYNKACH LOKALNYCH.

Podmioty ekonomii społecznej przechodzące transformację, przeznaczają część swoich zysków na wspieranie społeczności lokalnych. W wielu przypadkach jednym z celów przedsiębiorstwa społecznego jest promowanie demokracji na poziomie lokalnym poprzez działalność ekonomiczną (Kerlin, 2009).

Według Krajowego Programu Rozwoju Ekonomii Społecznej (2014) liczne przykłady działalności transformowanych podmiotów sektora non-profit pokazują, że ich utworzenie i funkcjonowanie może pozytywnie oddziaływać na lokalną wspólnotę również poprzez stymulowanie rozwoju lokalnego.

Przedsiębiorstwo społeczne działa w konkretnym środowisku społecznym i gospodarczym. Jego powstanie

może stanowić istotny impuls dla rozwoju miejscowej gospodarki i ożywienia lokalnej społeczności. Takie oddziaływanie przedsiębiorstwa społecznego na rozwój lokalny może przebiegać na kilka sposobów:

- mobilizację lokalnych zasobów. Jest to podejście zgodne z paradygmatem rozwoju endogennego, który zakłada, że trwały rozwój opiera się na możliwie pełnym wykorzystaniu zasobów (ludzkich, kulturowych, fizycznych, społecznych) dostępnych na danym obszarze;
- mobilizację społeczności lokalnej do wspólnych działań na rzecz pełniejszego zaspokajania potrzeb mieszkańców, uruchomienie mechanizmów „wzajemnościowych”, budowanie postaw solidarności społecznej i działanie na rzecz wspólnego dobra, co przyczynia się do rozwoju kapitału społecznego na poziomie lokalnym;
- poprawę konkurencyjności lokalnej gospodarki poprzez rozwój sieci powiązań i współpracy, obniżenie kosztów działalności, dostaw dóbr i usług dla lokalnych przedsiębiorców, a także społeczności lokalnej. Warto w tym miejscu zaznaczyć, że przedsiębiorstwa społeczne mogą stanowić również ważne źródło innowacji, zarówno w ujęciu gospodarczym, jak i społecznym;
- wzrost dochodu członków społeczności lokalnej, zwiększanie lokalnego popytu na dobra i usługi.

Podmioty ekonomii społecznej, w tym przedsiębiorstwa społeczne, są praktycznym nośnikiem wartości i norm społecznych będących fundamentem kapitału społecznego, takich jak wzajemność, solidaryzm społeczny czy tolerancja.

5. PERSPEKTYWY INTEGRACJI SPOŁECZNEJ MAJĄCEJ ZA ZADANIE WSPIERANIE POMNAŻANIA KAPITAŁU SPOŁECZNEGO W ASPEKcie MOŻLIWOŚCI MODELU KONCEPTUALNEGO PRZEDSIĘBIORSTWA SPOŁECZNEGO

Nie pomijając znaczenia kapitału gospodarczego i naturalnego, znawcy przedmiotu podkreślają, że kapitał ludzki i kapitał społeczny na poziomie indywidualnym ma największy pozytywny wpływ na transformację podmiotów ekonomii społecznej (Ekins, 1992). Przedsiębiorca społeczny skupia się głównie na idei, by następnie zintegrować zasoby, by zrealizować misję. Możliwości spełnienia misji należy szukać zawsze pomiędzy celowością i wykonalnością przedsięwzięcia. Kapitał społeczny tworzony jest przez sieć (Sieć społeczna – to struktura

społeczna złożona z węzłów, które są indywidualnymi elementami organizacji) (Barnes, 1954).

Pojęcie „kapitału społecznego” jest definiowane w bardzo różny sposób, przez co nie jest ono jednoznaczne (Kwiatkowski, 2005).

Do najważniejszych elementów składających się na kapitał społeczny zalicza się zazwyczaj: różnorodne połączenia międzyludzkie, zaufanie, chęć porozumienia, zespół wspólnych wartości i zachowań oraz sieci społeczne warunkujące wspólne działania. Kapitałem społecznym jest wszystko to, co warunkuje zbiorowe działanie dla dobra wspólnego w każdej dziedzinie: gospodarce, kulturze, polityce (Kotarski, 2013).

Opierając się na poglądach W. Oorschota van, W. Artsa i J. Gelissen (2006) można wyróżnić trzy wymiary kapitału społecznego: zaufanie, sieci oraz normy. Przedsięwzięcia społeczne bazują na kapitale społecznym. W praktyce oznacza to, że ich rozwój jest determinowany przez zinstytucjonalizowaną współpracę z wieloma różnego rodzaju podmiotami – publicznymi, prywatnymi i społecznymi. Taka współpraca ma ułatwiać realizację misji. Dla realizacji celu przedsiębiorcy społeczni muszą budować udane partnerstwa z dużymi firmami i muszą też ustalić współpracę z zainteresowanymi stronami.

Wyznaczenie konceptualnego modelu przedsiębiorstwa społecznego będzie można dokonać poprzez określenie skutków właściwej moderacji między celowością i wykonalnością efektu aktywności podmiotu ekonomii społecznej. Model konceptualny, o którym mowa, może być przydatny dla przyszłych programów badawczych w omawianym zakresie.

Model konceptualny jest modelem badawczym, według którego badacz analizować może badane zjawisko. Do jego sformułowania niezbędne jest zapoznanie się z literaturą na temat badanego zjawiska. Prześledzić należy (Węziak-Białowska, 2011): 1) teorię badanego zjawiska, 2) pojęcia, które są z nim związane oraz 3) ich klasyfikację, 4) związki, jakie między tymi pojęciami mogą wystąpić, a także (5) związki, jakie mogą wystąpić między badanym pojęciem a światem zewnętrznym.

Należy podkreślić, że nie wszystkie z tych elementów muszą wystąpić w modelu konceptualnym. Decyzję o tym, co ma być uwzględnione, podejmuje się na podstawie analizy wytyczonych celów badawczych (Węziak-Białowska, 2011).

6. WNIOSKI

Przeprowadzona analiza miała na celu pokazanie złożoności problematyki perspektyw oczekiwań pomocy społecznej w kontekście prawno-ekonomicznych warunków transformacji podmiotów ekonomii społecznej. Liczne badania podmiotów ekonomii społecznej w Polsce (w tym przedsiębiorstw społecznych), które można by odnieść do oczekiwań społecznych wskazują na to, że beneficjenci różnorodnych form pomocy społecznej wciąż bardziej doceniają pomoc państwa, aniżeli wsparcie ze strony organizacji non-profit, czy też podmiotów hybrydowych (łączyjących działalność społeczną z działalnością gospodarczą). Wciąż duże wątpliwości budzi funkcjonowanie najpopularniejszej formy hybrydowej, czyli spółdzielni socjalnych, które według niekwestionowanej opinii stanowią formę przedsiębiorstwa społecznego.

Zwraca się uwagę na fakt, że przedsiębiorstwo społeczne powinno być szczególną formą działania, ukierunkowaną przede wszystkim na cele społeczne. Ze względu na liczbę i rozwinięcie podmiotów gospodarki społecznej w Polsce pojawia się pytanie, czy przedsiębiorstwo społeczne nie będzie kolejną formą należącą do grupy podmiotów ekonomii społecznej, o których można będzie powiedzieć, że są inflacją rozwiązań prawnych? Funkcjonujące spółdzielnie, spółdzielnie socjalne, zakłady pracy chronionej, zakłady aktywizacji zawodowej, centra i kluby integracji społecznej są już podmiotami

wypełniającymi funkcje gospodarki społecznej. Niewątpliwie konieczne są dalsze badania w omawianym zakresie. Wspólnym narzędziem do tych badań wydaje się być model konceptualny. Pamiętać należy, że właściwą moderacją dla modelu konceptualnego przedsiębiorstw społecznych jest ustalenie miejsca pomiędzy celowością, a wykonalnością misji społecznej.

Podkreślenia wymaga istnienie obaw, co do możliwości nadużyć w zakresie działalności hybryd. Biorąc pod uwagę obawy i oczekiwania społeczne należy uznać, że postęp opisanych procesów transformacji podmiotów non-profit w hybrydy nie jest przesądzony. Z drugiej jednak strony zamykanie się na światową i europejską tendencję społecznej rzeczywistości z pewnością nie służyłoby przedstawicielom trzeciego sektora. Odpowiedzią na spełnienie oczekiwań społecznych na miarę XXI wieku może być kreowanie sojuszy, np. z organizacjami o podobnym polu działania, tak, aby objąć społecznymi usługami większy obszar, lub z organizacjami o innym polu działania, tak, aby dostarczyć lokalnej społeczności kompleksowy zakres usług. Szczególnie istotną rolę, w tym zakresie, mogą pełnić partnerstwa publiczno-prywatne, a także publiczno-społeczne, czy prywatno-społeczne, z którymi można wiązać nadzieje na spełnianie oczekiwań społecznych zarówno z perspektywy osób wykluczonych z rynku pracy, jak i z perspektywy osób korzystających z usług społecznych.

LITERATURA

1. Balcerowicz, L. (2009). *Mamy zdeformowane Państwo opiekuńcze*, „Polityka” nr 64.
2. Barnes, A.J. (1954). *Class and Committees in a Norwegian Island Parish*, „Human Relations” http://pl.wikipedia.org/wiki/Sie%C4%87_spo%C5%82eczna, 01.08.2015.
3. M. (1996). *Otoczenie i przedsiębiorczość w zarządzaniu strategicznym organizacją gospodarczą*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie”, seria Monografie nr 128.
4. Ekins, P. (1992). *A four capital model of wealth creation*, w: *Real Life economics: understanding wealth creation*, eds. P. Ekins, Max-Neef, London-New York.
5. Esping-Andersen Gøsta., (1990), *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Cambridge.
6. Frączak, P. (2005). *Karta zasad działania organizacji pozarządowych. Analiza zapisów i praktyki*. w: *Etyka w organizacjach pozarządowych*, red. M. Kozieł, P. Frączak, M. Dadel, Warszawa.
7. Gierszewska R. (2002). *Pomoc społeczna*, w: *Leksykon polityki społecznej*, Warszawa
8. Goleński, W. (2012). *Pomiędzy rynkiem, a społeczną misją. Przedsiębiorczość społeczna – wybrane aspekty funkcjonalne*, „Przedsiębiorczość & Finanse” nr 2.
9. Kaim, A. (2009). *Przeciwdziałanie ubóstwu i wykluczeniu a komercjalizacja organizacji pozarządowych*. https://www.academia.edu/4440677/Przeciwdzia%C5%82anie_ub%C3%B3stwu_i_wykluczeniu_a_komercjalizacja_organizacji_pozarz%C4%85dowych, 10.08.2015.
10. Karapuda, M. (2011). *Modele europejskiej polityki społecznej*, <http://www.uniaeuropejska.org/modele-europejskiej-polityki-spoecznej>, 10.08.2015.
11. Karpowicz, E. (2010). *Modele polityki społecznej. Kierunki zmian polityki społecznej w Polsce* Informacja BSiE nr 1249. http://biurose.sejm.gov.pl/teksty_pdf_06/i-1249.pdf, 01.08.2015.
12. Kerlin, J. (2009). *Social Enterprise: A Global Comparison*, University Press of New England.
13. *Komunikat Komisji Europa 2020*, (2010). Bruksela. http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/1_PL_ACT_part1_v1.pdf, 01.08.2015.
14. Kotarski, H. (2013). *Kapitał ludzki i kapitał społeczny a rozwój województwa podkarpackiego*, Rzeszów.

15. *Krajowy Program Zabezpieczenie Społeczne i Integracja Społeczna na lata 2008-2010*. (2008). Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa.
16. *Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej 2014* (MP z 2014, Nr 164, poz. 811).
17. Kurlęto, M. (2008). *Organizacje pożytku publicznego, Rozwiązania prawne–funkcjonowanie–rozwoj*, Kraków 2008.
18. Kwiatkowski, M. (2005). *Kapitał społeczny*, w: *Encyklopedia socjologii. Suplement*, Warszawa.
19. Leś, E. (2005). *Nowa ekonomia społeczna. Wybrane koncepcje*, „Trzeci Sektor”, nr 2.
20. Miruć, A., Korczak, J. (2012). *Outsourcing komunalny na rzecz organizacji pożytku publicznego w sferze pomocy społecznej w świetle najnowszych uregulowań prawnych*, w: *Prawne aspekty prywatyzacji*, red. J. Blicharz, Wrocław. http://www.bibliotekacyfrowa.pl/Content/40005/09_Jerzy_Korczak_Alina_Miruc.pdf. 01.08.2015.
21. Oorschot, W., Arts, W., Gelissen, (2006) J., *Social capital in Europe: Measurement and social and regional distribution of a multifaceted phenomenon*, „Acta Sociologica”, vol. 49, nr. 2, s. 149-167.
22. Pacut, A. (2012). *Kontynentalny model ekonomii społecznej*. w: *Wokół ekonomii społecznej*, red. M. Frączka, J. Hausnera i S. Mazura, Kraków 2012.
23. Skrzypiec, R. (2008). *Trzeci sektor w Europie*. <http://www.ngo.us.edu.pl/skrypt/V.doc>, 10.08.2015.
24. Szarfenberg, R. (2008). *Rodzaje i formy aktywnej polityki społecznej. Modele polityki społecznej w teorii*, w: *Polityka Społeczna*, red. G. Filrīt-Fesnak, Warszawa.
25. Spear, R., Bidet, E. (2003). *The Role of Social Enterprise in European Labour Markets*, EMES Working Papers Series 3/10, za: A. Pacut, *Przedsiębiorczość społeczna w Polsce - Problemy i wyzwania*, „Zarządzanie Publiczne”, Nr 4 (14), 2010, 47.
26. Węziak-Białowolska, D. (2011). *Operacjonalizacja i skalowanie w ilościowych badaniach społecznych*. <http://kolegia.sgh.waw.pl/pl/KAE/struktura/ISiD/publikacje/Documents/>, 01.08.2015.
27. Yaziji, M., Doh, J. (2011). *Organizacje pozarządowe, a korporacje*, Warszawa.
28. Young, D. R., Salamon, L. M. (2002). *Commercialization, Social Ventures and For-profit Competition*, w: ed. L. M. Salamon, *The State of Non-profit America*. Brookings Institution Press, Washington.