

UNIwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego  
w Warszawie

Michał Kober

Numer albumu: d-3068

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ SPOŁECZNA – METODOLOGICZNE PODSTAWY POMIARU I OPISU  
DZIAŁALNOŚCI INNOWACYJNEJ NA POZIOMIE SPOŁECZNOŚCI LOKALNYCH

Praca doktorska  
napisana pod kierunkiem  
Prof. dr. hab. Włodzimierza Okrasy  
w Katedrze Metodologii Badań i Analiz Socjologicznych  
Instytutu Socjologii  
na Wydziale Społeczno - Ekonomicznym  
UKSW

Warszawa 2019

## Spis treści

1.	Wprowadzenie - cel i struktura pracy .....	4
2.	Problem badawczy - kontekst i pytania badawcze .....	7
3.	Przesłanki teoretyczne i konceptualizacja przedsiębiorczości społecznej .....	10
3.1.	Konceptualizacja przedsiębiorczości społecznej .....	12
3.2.	Przedsiębiorczość, zmiana i rozwój w teorii ekonomii .....	18
3.3.	Kluczowe pojęcia ekonomii społecznej w badaniach nad innowacją społeczną .....	26
3.3.1.	Koncepcja solidaryzmu .....	26
3.3.2.	Teorie podmiotowości – podmiotowość sprawcza .....	29
3.3.3.	Kapitał społeczny i jego rola w procesach innowacji społecznej .....	34
3.3.4.	Koncepcja kapitału kreatywnego .....	42
3.4.	Przedsiębiorczość społeczna w ujęciu socjologicznym .....	47
3.5.	Definicja innowacji społecznych – przegląd literatury przedmiotu .....	58
3.6.	Ekonomia społeczna w katolickiej nauce społecznej .....	65
3.7.	Spółdzielczość i kooperatywa w ekonomii społecznej .....	80
3.7.1.	Spółdzielczość i spółdzielnie socjalne w Polsce .....	82
3.8.	Popularyzacja innowacji społecznych w krajowej polityce społecznej .....	90
3.9.	Ekonomia społeczna w Polsce .....	96
3.9.1.	Ekonomia społeczna w systemie rozwoju kraju .....	100
4.	Innowacje społeczne jako przejaw przedsiębiorczości społecznej .....	112
4.1.	Klasyczne ujęcie innowacji a innowacje społeczne .....	114
4.2.	Przedsiębiorczość społeczna w perspektywie organizacji międzynarodowych .....	116
4.2.1.	Definicja innowacji społecznych w perspektywie Komisji Europejskiej .....	122
4.2.2.	Perspektywa Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju .....	126
4.3.	Definicje innowacji społecznych w pracach badawczych .....	127
4.4.	Pozostałe wybrane koncepcje innowacji – kierunki zmian .....	130

4.4.1. Innowacje otwarte .....	130
4.4.2. Popytowe podejście do innowacji.....	132
4.4.3. Sharing economy - współużytkowanie .....	133
4.4.4. Przykłady innowacji społecznych.....	137
5. Pomiar innowacji społecznych – przegląd prac badawczych i literatury .....	141
6. Proinnowacyjna aktywność społeczna w społecznościach lokalnych – renesans lokalizmu .....	149
6.1. Trzeci sektor w Polsce – obecność i rola organizacji non-profit w przedsiębiorczości społecznej.....	152
7. Operacjonalizacja i metodologiczne podstawy pomiaru przedsiębiorczości społecznej .....	160
8. Analiza potencjału przedsiębiorczości społecznej w Polsce w ujęciu terytorialnym.....	164
8.1. Prezentacja wyników badań empirycznych.....	175
8.2. Zalety i ograniczenia miar agregatowych.....	189
8.3. Ograniczenia w dostępie do danych i kierunki dalszych analiz .....	192
9. Podsumowanie i wnioski .....	195
9.1. Podsumowanie teoretycznych rozważań na temat przedsiębiorczości społecznej .....	195
9.2. Podsumowanie analizy potencjału przedsiębiorczości społecznej gmin w Polsce – konkluzje .....	199
10. Załączniki.....	202
Załącznik 1. Zestawienie wskaźników włączonych do analizy .....	202
Załącznik 2. Wskaźniki subindeksu kreatywność .....	205
Załącznik 3. Opis procedury badawczej .....	206
11. Bibliografia .....	221
12. Spis tablic i map .....	232

## 1. Wprowadzenie - cel i struktura pracy

Rozwój ludzkości może być interpretowany z punktu widzenia nauk społecznych jako wypadkowa procesów zachodzących na różnych poziomach i w różnych formach organizacyjnych życia zbiorowego, obejmujących działania zmierzające do polepszenia warunków i jakości życia. Ich wspólną dominantą było dążenie do zwiększenia poczucia bezpieczeństwa, komfortu i satysfakcji z uznawanych za ważne aspektów swojej sytuacji.

Frederic Laloux, francuski polityk i doradca biznesowy, twierdzi że rozwój cywilizacji polega na przechodzeniu na kolejne poziomy świadomości, przy czym (jak pisze w pracy pt. *Pracować inaczej*), „[k]ażde przejście na nowy poziom świadomości wprowadzało całkowicie nową erę w ludzkiej historii. W każdym kluczowym momencie wszystko się zmieniało: społeczeństwo (przechodzące od klanów rodzinnych do plemion, do imperiów aż po państwa narodowościowe); ekonomia (od zbieractwa do ogrodnictwa i rolnictwa po uprzemysłowienie); struktury władzy; rola religii. [...] Z każdym nowym etapem świadomości człowieka pojawiał się również przełom w zdolnościach organizacji pracy, doprowadzając do jej nowego modelu. Organizacje, takie jak te znamy dzisiaj, są po prostu wyrazem naszego obecnego światopoglądu, naszego obecnego etapu rozwoju. Wcześniej były inne modele i wszelkie dowody wskazują na to, że w przyszłości pojawią się kolejne”<sup>1</sup>.

Socjologia, która zajmuje się opisem i wyjaśnianiem procesów zachodzących w społeczeństwie wkracza na obszary będące tradycyjnie przedmiotem zainteresowania ekonomistów, ale też obserwujemy tendencje odwrotne, ze strony nauk ekonomicznych, podejmujących kwestie uchodzące dotychczas za domenę socjologii. Jest to uzasadnione dynamiką zjawisk społecznych i ekonomicznych oraz faktem, iż mają one wpływ na różne aspekty rzeczywistości, tak w wymiarze indywidualnym jak i grupowym. Dynamika relacji, duża ilość uczestników życia społecznego, nowoczesne środki komunikacji, rosnący poziom życia, rosnące aspiracje oraz walka o odzyskanie życia rodzinnego ustępującego niejako w drugiej połowie XX stulecia życiu zawodowemu (np. w sensie czasu poświęcanego na te obszary w badaniach budżetu czasu) sprawia, że współczesne społeczeństwo jest coraz bardziej złożonym obiektem badań, stawiającym nowe wyzwania naukom społecznym na czele z socjologią.

---

<sup>1</sup> F. Laloux, *Pracować inaczej*, Studio EMKA, Warszawa 2015, str. 23.

Rozprawa stanowi próbę rozszerzenia dotychczasowego dorobku teoretyczno-metodologicznego w zakresie konstruowania mierników przydatnych do pomiaru i opisu potencjału przedsiębiorczego szczególnego typu wspólnot jakimi są społeczności lokalne. Jest to zarazem przegląd i wstępna ewaluacja przydatności w statystyce publicznej mierników służących opisowi potencjału przedsiębiorczego społeczności lokalnych. Finalnym produktem tych zadań badawczych jest konstrukcja wielowymiarowego syntetycznego miernika potencjału przedsiębiorczości społecznej danej wspólnoty lokalnej (w tym przypadku gminy) wraz z opisem procedury oraz oceną jej zalet i ograniczeń.

Praca składa się z części teoretyczno-metodologicznej i empiryczno-ewaluacyjnej. Na część teoretyczno – metodologiczną składa się rozdział poświęcony konceptualizacji przedsiębiorczości społecznej; w tej części przedstawiono zjawisko przedsiębiorczości w teorii ekonomii, ze szczególnym uwzględnieniem koncepcji Adama Smitha, Josepha Schumpetera i Jeana Babtista Saya. Ta część pracy zawiera także prezentacje koncepcji solidaryzmu w ujęciu Emila Durkheima i Charlesa Gide’a oraz koncepcji podmiotowości sprawczej. W pozostałych podrozdziałach zostały omówione koncepcje kapitału społecznego i kapitału kreatywnego. W uzupełnieniu do przeglądu koncepcji ekonomicznych, w kolejnym podrozdziale przedstawiono zjawisko przedsiębiorczości społecznej w ujęciu socjologicznym odwołując się do dorobku teoretycznego francuskich socjologów: Jacquesa Defourny i Patricka Develtere.

W części teoretycznej pracy znajduje się przegląd definicji innowacji społecznych opracowany na podstawie literatury przedmiotu. Ponadto ta część zawiera rozdział poświęcony katolickiej nauce społecznej i jej relacji do ekonomii społecznej. Istotną częścią opracowania jest również rozdział poświęcony idei spółdzielczości i historii ruchu spółdzielczego w Polsce oraz historii inicjatyw rozwijanych na terenie Polski, a wpisujących się w kryteria definicyjne ekonomii społecznej. W tym rozdziale przedstawiono także umiejscowienie i znaczenie ekonomii społecznej w systemie rozwoju kraju.

W dalszej części pracy przedstawiono perspektywę organizacji międzynarodowych i ich agend badawczych wobec przedsiębiorczości społecznej; odwołano się także do wyników współcześnie prowadzonych badań, w tym finansowanych z Programów Ramowych Komisji Europejskiej.

Na zakończenie części teoretyczno-metodologicznej przedstawione zostały wybrane kierunki ewolucji teorii i praktyki w obszarze innowacji; przedstawiono wybrane inicjatywy klasyfikowane jako innowacje społeczne. Przedstawiony został także przegląd prac badawczych, których przedmiotem był pomiar i opis innowacji społecznych.

Na część empiryczno-ewaluacyjną składa się rozdział poświęcony organizacjom trzeciosektorowym w Polsce, gdzie przedstawiono statystyczny obraz organizacji pozarządowych w kraju oraz wskazano jego metodologiczne ograniczenia w kontekście analizy przedsiębiorczości społecznej. W tej części zawarto także rozdział poświęcony operacjonalizacji przedsiębiorczości społecznej, który zawiera propozycję zestawu wskaźników istotnych dla opisu badanego zjawiska. Kolejne rozdziały zawierają analizę przedsiębiorczości społecznej w Polsce w ujęciu terytorialnym – jednostką analizy jest gmina. W podsumowaniu analizy omówiono zalety i ograniczenia miar agregatowych, przedstawiono zasadnicze ograniczenia w dostępie do danych oraz zaproponowano kierunki dalszych analiz. W części ewaluacyjnej dokonano podsumowania zarówno ujęć teoretycznych jak i przeprowadzonej analizy. Podjęto także próbę umiejscowienia przedsiębiorczości społecznej w kontekście aktualnej rzeczywistości społecznej i ekonomicznej, w tym odniesienie do koncepcji Anthonego Atkinsona dotyczącej kwestii nierówności społecznych oraz ubóstwa.

Zmiany zachodzące we współczesnym świecie mają charakter wieloaspektowy i stąd właściwym podejściem badawczym dla opisu i wyjaśnienia zachodzących zjawisk wydaje się podejście wielodyscyplinarne, odwołujące się do teorii i metod różnych dziedzin naukowych. Przedsiębiorczość społeczna jest postrzegana jako przejaw emancypacji jednostki; swoistego przewartościowania (przeorientowania) systemu społecznego opartego o ukształtowane w wieloletnich procesach struktury społeczne i instytucje konstytuujące obecny ład społeczny. We współczesnych społeczeństwach relacje międzyludzkie cechujące się wysokim stopniem skomplikowania, znaczną ilością interakcji i dynamiką wychodzą poza zastane wzory zachowań. Obecnie coraz więcej interakcji społecznych, a z pewnością te najbardziej prorozwojowe, są organizowane w sposób oddolny, przez samych zainteresowanych uczestników, najczęściej wąskie grono, w środowisku którego główną cechą jest zaufanie, wzajemność oraz wspólne rozumienie i szacunek do wartości uznawanych za konstytutywne dla społeczności, do której się przynależy.

## 2. Problem badawczy - kontekst i pytania badawcze

Problemem badawczym rozprawy jest analiza rozwoju społeczności lokalnych oraz potencjału proinnowacyjnej aktywności członków tych społeczności charakteryzowanego za pomocą wskaźników spójnych z koncepcją przedsiębiorczości społecznej. Jednostką analizy są gminy, a w wersji pogłębionej obszary miejskie i wiejskie gmin. Określony w ten sposób cel główny opracowania realizowany będzie poprzez następujący zestaw zadań badawczych:

- przegląd socjologicznych i ekonomicznych koncepcji teoretycznych opisujących kwestie rozwoju, samoorganizacji społeczeństw i przedsiębiorczości,
- przegląd definicji i zakresu rzeczowego pojęcia przedsiębiorczości społecznej,
- przegląd definicji i przedsięwzięć zaliczanych do innowacji społecznych,
- analizę stanu przedsiębiorczości społecznej gmin w Polsce z wykorzystaniem statystycznej analizy danych ilościowych.

Proponowany w rozprawie wielowymiarowy indeks przedsiębiorczości społecznej pozwoli na weryfikację hipotez badawczych dotyczących wybranych aspektów rozwoju społeczności lokalnych z koncentracją uwagi na czynnikach istotnych dla opartego o innowacyjność partycypacyjnego rozwoju.

Na potrzeby procesu badawczego postawiono następujące hipotezy:

- poziom rozwoju przedsiębiorczości społecznej uzależniony jest w największym stopniu od kapitału społecznego, w tym kształtującej się klasy kreatywnej; potencjał do tworzenia i upowszechniania przedsiębiorstw społecznych wynika głównie z kapitału społecznego,
- poziom rozwoju przedsiębiorczości społecznej w Polsce ma charakter enklawowy, klastrowy,
- poziom rozwoju przedsiębiorczości społecznej w Polsce jest silnie powiązany z aktywnością organizacji trzeciosektorowych.

Proces badawczy obejmuje badania teoretyczne, w tym studia literatury przedmiotu z uwzględnieniem wyników najnowszych badań prowadzonych w obszarze zainteresowań oraz badanie empiryczne polegające na statystycznej analizie danych ilościowych. W trakcie procesu badawczego przeprowadzono analizę danych zastanych, analizę aktów prawnych, przegląd literatury przedmiotu, analizę danych statystycznych.

Przedsiębiorczość społeczna jako wyraz emancypacji jednostki znajdzie swoje miejsce zarówno jako element katalizujący współczesne przemiany globalizacyjne w skali makro jak i w skali mikro. Na poziomie makrostruktur będzie pozostawała w związku ze stopniowym ograniczaniem wpływu państw narodowych na funkcjonowanie ich obywateli. Natomiast na poziomie mikrostruktur będzie katalizatorem oddolnych inicjatyw gospodarczych z nurtu ekonomii społecznej, ekonomii współdzielenia czy też czynnikiem kształtującym postawy przyjmowane na rynku pracy.

Upowszechnianie się idei samoorganizacji grup i społeczności lokalnych wydaje się kolejnym etapem implementacji zasady subsydiarności, zgodnie z którą problemy i potrzeby regionów, gmin czy wspólnot lokalnych są rozwiązywane lub zaspokajane z wykorzystaniem instrumentów uruchamianych na poziomie możliwie bliskim grupom docelowym. Obecnie względnie łatwa dostępność zasobów umożliwia podejmowanie aktywności przez jednostki albo nieliczne grupy, a następnie testowanie idei na forum społecznym oraz następnie ich ewentualne upowszechnianie – co z resztą ułatwiają media elektroniczne. Dzięki tego typu uwarunkowaniom możemy być świadkami powstawania nowych rozwiązań (produktów, usług czy modeli ich dystrybucji) które służą poprawie jakości życia danych społeczności lokalnych, niezależnie od tego czy dotyczą zaspokojenia podstawowych potrzeb egzystencjalnych czy też organizacji czasu wolnego, poprawy kondycji fizycznej, rozwoju osobistego czy dostępu do kultury i turystyki. Tego typu formy współpracy zaangażowanych weń jednostek będą w pierwszej fazie wychodzić poza istniejące rozwiązania systemowe i będą opierać się o nieskodyfikowane zasady wynikające z reguł wzajemności, przynależności oraz poczucia hołdowania tym samym wartościom czyli mówiąc ogólniej: na zaufaniu. W tym sensie można doszukiwać się elementów wspólnych z koncepcją kreatywnej destrukcji, o której więcej informacji zamieszczono w części teoretycznej pracy.

Rozważaniom na temat przedsiębiorczości społecznej towarzyszy w opracowaniu prezentacja założeń koncepcyjnych, bowiem w literaturze pojawiają się zamiennie używane terminy innowacji społecznych, ekonomii społecznej i przedsiębiorczości społecznej. Definicje ekonomii społecznej i przedsiębiorstw społecznych są przedmiotem rozdziału poświęconego ujęciom teoretycznym. Natomiast niezbędne do przeprowadzenia analizy empirycznej interpretacje tych pojęć zostały rozstrzygnięte w części pracy dotyczącej konceptualizacji i operacjonalizacji. Przedsiębiorczość społeczna jest atrybutem funkcjonowania społeczności lokalnych i ma charakter



dynamiczny, jest jednym z aspektów zmiany społecznej i jako taka nie może być postrzegana jako przyczyna rozwoju ani jedyny czynnik wyjaśniający poziom rozwoju i jakości życia społeczności lokalnych.

Większość z opisanych w literaturze badań dotyczących przedsiębiorczości społecznej (lub ekonomii społecznej lub innowacji społecznych) ma charakter badań jakościowych i sprowadza się do identyfikacji, opisu i analizy pojedynczych przypadków spełniających cechy definicyjne przedsięwzięcia z zakresu ekonomii społecznej. Tego typu analiza przypadków polega na skrupulatnym i metodycznym opisie uwarunkowań społecznych, kulturowych, ekonomicznych i prawnych powstawania inicjatywy, następnie jej funkcjonowania oraz sukcesu lub porażki. Wyniki tego typu badań rzadko, jeśli w ogóle, pozwalają na uogólnienie ich rezultatów poza przypadki typologiczne identyczne ze zbadanymi. Stąd także próba opisu zjawiska w kategoriach ilościowych. Przyjęta perspektywa pozwoli na stworzenie obrazu polskich gmin i scharakteryzowanie ich pod kątem potencjału do samoorganizacji w celu realizacji przedsięwzięć prorozwojowych, ukierunkowanych na lepszą kompensację zidentyfikowanych potrzeb.

### 3. Przesłanki teoretyczne i konceptualizacja przedsiębiorczości społecznej

Przedsiębiorczość społeczna stała się jednym z popularnych w badaniach społecznych przedmiotów zainteresowania przedstawicieli różnych dyscyplin. Zaowocowało to między innymi propozycjami rozmaitych definicji, co zarazem wprowadziło swoisty chaos terminologiczny. W dyskusji pojawiają się mające podobne znaczenie terminy: przedsiębiorczość społeczna, ekonomia społeczna, gospodarka społeczna, czy ekonomia solidarności lub innowacyjność społeczna.

Terminy te są niejednoznaczne i nieprecyzyjne, a brak powszechnej zgody co do ich znaczenia prowadzi do trudności w przyjęciu określonego, spójnego paradygmatu w badaniach ekonomistów, czy socjologów – odnoszą się one raczej luźno do określanych przez nie zespołów zjawisk społecznych, które mogą stanowić interesujący, z punktu widzenia analizy socjologicznej, etap rozwoju społeczeństwa. Mowa tu o społeczeństwie zdolnym do samoorganizacji w imię realizacji celów wspólnotowych poza istniejącymi dotychczas formalnymi strukturami i instytucjami. Społeczeństwo takie określa się też mianem społeczeństwa przedsiębiorczego, którego cechą charakterystyczną będzie owa przedsiębiorczość dookreślana jako „społeczna”. Inicjatywa, determinacja i ryzyko właściwe przedsiębiorczości w rozumieniu rynkowym towarzyszy, a czasami wręcz służy, realizacji celów społecznie użytecznych.

Podobne podejście do tematu zdaje się prezentować Frank Moulaert, pod którego redakcją powstał *The International Handbook on Social Innovation*<sup>2</sup>. Traktuje on innowację społeczną jako nowe podejście do rozwoju, jako element polityczno-ideologicznej wizji, zgodnie z którą rozwój ekonomiczny i technologiczny ma znaczenie instrumentalne wobec postępu społecznego i kulturowego. Innowacja społeczna to dla F. Moulaerta i jego zespołu przede wszystkim innowacja w relacjach społecznych, a zwłaszcza tych które polegają na mobilizacji i partycypacji członków społeczności w aktywności, która prowadzi do usprawnienia relacji społecznych, struktur sprawowania władzy i polepszenia działania zbiorowego (wspólnotowego) w wielu sferach aktywności. Innowacje społeczne są odpowiedzią na problemy społeczne jak ubóstwo, wykluczenie społeczne, segregacja czy deprywacja, a także pojawiają się oddolnie w sytuacji gdy poprawa jakości życia wydaje się niemożliwa

---

<sup>2</sup> F. Moulaert, D. MacCallum, A. Mehmood, A. Hamdouch, *The International Handbook on Social Innovation Collective Action. Social Learning and Transdisciplinary Research*. Cheltenham UK. Northampton, USA: Edward Elgar, 2013.

w ramach zinstytucjonalizowanych rozwiązań<sup>3</sup>.

Bardziej szczegółowe rozwinięcie przedmiotowej koncepcji znajdzie się w dalszej części rozprawy. Kontekst przyjętego sposobu analizy będą stanowić wybrane teorie dotyczące przedsiębiorczości, rozwoju społecznego i gospodarczego. Szczególny akcent zostanie położony na pozaekonomiczne czynniki rozwoju, wśród których na specjalną uwagę zasługuje kapitał społeczny. Połączenie dorobku ekonomii i socjologii w tym zakresie pozwala na zaproponowanie nowego w stosunku do istniejącej literatury przedmiotu jego ujęcia, poszerzającego zarazem możliwości interpretacji badawczej – opisu i wyjaśniania – złożonej rzeczywistości jaką jest przedsiębiorczość społeczna.

---

<sup>3</sup> F. Moulaert, D. MacCallum, A. Mehmood, A. Hamdouch, *General introduction: the return of social innovation as a scientific concept and a social practice. The International Handbook on Social Innovation Collective Action. Social Learning and Transdisciplinary Research*. Cheltenham UK. Northampton, USA: Edward Elgar, 2013, str. 2-3.

### 3.1. Konceptualizacja przedsiębiorczości społecznej

Podstawowym celem rozprawy jest opracowanie metodologicznie poprawnego i praktycznie użytecznego sposobu oceny potencjału społeczności lokalnej niezbędnego dla wytworzenia, implementacji i podtrzymania (trwałości) przedsięwzięć ukierunkowanych na realizację potrzeb społeczności i jej członków, z koncentracją na przedsięwzięciach określanych mianem przedsiębiorczości społecznej. Przedmiotem badania będzie zatem identyfikacja i opis odpowiednich zmiennych reprezentujących (w określonych konfiguracjach) czynniki odpowiedzialne za kreowanie, powstawanie, materializowanie i upowszechnianie nowatorskich rozwiązań w skali lokalnej. Centralnym elementem pracy jest konstrukcja i aplikacja autorskiego instrumentu – swoistego wielowymiarowego indeksu służącego do opisu i oceny przedsiębiorczości społecznej. Podstawowym założeniem, na którym oparta jest konstrukcja narzędzia jest teza o jego wielowymiarowości i złożoności zjawiska jakim niewątpliwie jest przedsiębiorczość społeczna, oznaczająca konieczność uwzględnienia możliwie dużej liczby cech (wskaźników) opisujących składowe zjawiska w sposób pozwalający na objaśnianie zróżnicowania pomiędzy społecznościami lokalnymi w tym aspekcie.

Służąca temu procedura operacjonalizacji, obejmująca definiowanie pojęć w terminach zmiennych obserwowanych, wymaga najpierw identyfikacji istotnych cech, konstytutywnych dla pojęcia przedsiębiorczości społecznej, na gruncie określonego typu rozważań teoretycznych.

Konceptualizację terminu „przedsiębiorczość społeczna” warto poprzedzić spostrzeżeniem Adama Piechowskiego, który zauważa, że „[t]łączenie wysiłku jednostek w celu osiągnięcia wspólnej samoobrony i samopomocy wobec różnego rodzaju zagrożeń jest zjawiskiem niemal tak starym, jak sama ludzkość [...]. Dostrzegano je wśród „prymitywnych” ludów, zwłaszcza we wszystkich niemal społecznościach rolniczych, a później miejskich. Było to wspólne wykonywanie pewnych czynności związanych z pojawiającymi się cyklicznie bądź okazjonalnie potrzebami; spontanicznie powstawały drobne, mniej lub bardziej sformalizowane stowarzyszenia, wspólnoty, „spółki gospodarcze”, „prespółdzielcze formy kooperacji” o zasięgu bezpośredniego sąsiedztwa, podejmujące działania trudne bądź niemożliwe do realizacji w pojedynkę”<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> A. Piechowski, *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne w Polsce. Tradycje i przykłady*, [w:]

W pierwszej kolejności, biorąc pod uwagę dużą liczbę definicji i terminów używanych w dyskusji nad ekonomią społeczną i przedsiębiorczością społeczną należy podjąć próbę uporządkowania używanych znaczeń. I tak największy zakres będzie miało pojęcie ekonomii społecznej, które odnosi się do najszerszego zbioru podmiotów obejmującego oprócz przedsiębiorstw społecznych, także zakłady aktywności zawodowej, kluby i centra integracji społecznej, a nawet fundacje czy stowarzyszenia. Ekonomia społeczna to obszar działań społecznych organizacji pozarządowych, instytucji publicznych jak i rynkowych podmiotów gospodarczych. Przedsiębiorstwem społecznym natomiast będzie przedsięwzięcie łączące misje i cele społeczne z biznesowym podejściem do organizacji i prowadzenia działalności.

Wobec różnorodności podejść teoretycznych wskazanie jednej spójnej definicji przedsiębiorczości społecznej jest utrudnione. Możliwe jest natomiast wskazanie cech wspólnych, które zostały wskazane przez różnych badaczy jako cechy charakteryzujące grupę zjawisk, które pozwalają określić daną społeczność mianem społeczności przedsiębiorczej.

W literaturze przedmiotu istnieje szereg definicji, w których dużą rolę odgrywają różne uwarunkowania społeczne, gospodarcze i kulturowe. W przeważającej liczbie definicji przedsiębiorczości społecznej pojawia się wspólny mianownik, mianowicie, że dotyczy ona niezaspokojonych potrzeb lub nierozwiązanych wyzwań społecznych. Zdiagnozowane problemy wobec nieefektywnego systemu dystrybucji środków w modelu top-down wymagają zaprojektowania i wdrażania lepszych, skutecznych sposobów realizacji potrzeb społecznych.

Jak już zaznaczono, żadna z definicji wziętych pod uwagę w opracowaniu nie jest w pełni operacyjna, jednoznaczna i wyczerpująca. Powoduje to trudności w statystycznym opisie przedsiębiorczości społecznej.

Istotnym aspektem podnoszonym w definicjach przedsiębiorczości społecznej jest jej kontekst, a mianowicie przekonanie, iż przedsięwzięcia społeczne są przede wszystkim kreowane w otwartym środowisku, a ich projektowanie ma społeczny (wspólnotowy) charakter. Ich kreowanie i wdrażanie jest oparte na woluntarystycznym zaangażowaniu i partycypacji. W przypadku przedsiębiorczości społecznej mówi się o występowaniu

tw. poczwórnej helisy, czyli wzajemnie splecionych powiązań trzech tradycyjnie wskazywanych sektorów: biznesowego, nauki, administracji oraz społeczeństwa obywatelskiego – partycypacyjnego. Na społeczny aspekt innowacji społecznych kładzie nacisk także Włodzimierz Okrasa pisząc: „[i]ntegralne powiązanie z jakąś grupą społeczną jest właśnie elementem konstytutywnym i odróżniającym IS od klasycznych wersji innowacji, wiązanych najczęściej z przedsiębiorstwem [...]”<sup>5</sup>.

Również Anna Giza-Poleszczuk i Renata Włoch w opracowaniu na temat innowacji społecznych zwracają uwagę na społeczny kontekst ich powstawania pisząc: „[...] nie ulega wątpliwości, że procesy tworzenia i upowszechniania innowacji zależą od społecznego kapitału, to znaczy mobilności ludzi i idei, elastyczności tworzenia wokół nowych idei zespołów, mobilizacji zasobów, kultury współdziałania, gotowości eksperymentowania, zaufania itp. Wszystkie wymienione czynniki nie są jednak tłem czy podłożem, ale fundamentalnym wręcz czynnikiem samej innowacyjności. Podobnie przedmioty i procesy materialne (roboty, maszyny, rozwiązania informatyczne, do których zazwyczaj sprowadza się innowacje) nie są czymś osobnym, co zostało stworzone poza społeczeństwem (w laboratorium naukowym) i na społeczeństwo oddziałuje czy wręcz je determinuje”<sup>6</sup>.

Z punktu widzenia definicji badanego zagadnienia istotne dla powstawania i implementacji nowatorskich rozwiązań jest środowisko, w którym funkcjonują sprawne organizacje trzeciosektorowe i przedsiębiorstwa społeczne. Modele funkcjonowania tych organizacji opierają się na zaangażowaniu i motywacji pracowników wynikającej raczej z poczucia odpowiedzialności, misji, potrzeby pomocy niż dążenia do maksymalizacji zysku w rozumieniu ekonomicznym. Dlatego też w pełni uprawnione wydaje się posługiwanie pojęciem rozwoju partycypacyjnego opartego o innowacyjność.

Budowę spójnej koncepcji dotyczącej społeczeństwa przedsiębiorczego utrudnia wieloaspektowy i złożony charakter interakcji pomiędzy zjawiskami składającymi się na ową przedsiębiorczość. Mowa mianowicie o wzajemnym i wielokierunkowym oddziaływaniu zjawisk składowych, których nie sposób zaklasyfikować jednoznacznie do grona przyczyn lub skutków badanego zjawiska. Otóż dobrze zorganizowana

---

<sup>5</sup> W. Okrasa, *Innowacja społeczna jako czynnik rozwoju lokalnego*, [w:] W. Morawski (red.), *Socjologia ekonomiczna*, PWN, Warszawa 2019, str. 176.

<sup>6</sup> A. Giza-Poleszczuk, R. Włoch, *Innowacje a społeczeństwo*, [w:] red. P. Zadura- Lichota, *Świt innowacyjnego społeczeństwa. Trendy na najbliższe lata*, PARP, Warszawa 2013, str. 65.

społeczność lokalna z jednej strony stanowi środowisko sprzyjające kreowaniu innowacyjnych, skutecznych i efektywnych rozwiązań sprzyjających podnoszeniu jakości życia własnych członków, a z drugiej strony to właśnie ciągła implementacja nowych, inspirowanych oddolnie, przedsięwzięć na rzecz zaspokojenia potrzeb członków społeczności buduje poczucie tożsamości, sprzyja kreatywności, otwartości i zaufaniu.

Niemniej jednak, biorąc pod uwagę wyżej przedstawione uwarunkowania, przedsiębiorczość społeczna będzie w tej rozprawie rozumiana jako:

*determinowana kulturowo zdolność społeczeństwa - społeczności lokalnej lub grupy społecznej - do samoorganizacji, w tym inicjowania i podtrzymania wspólnego działania oraz zorganizowania niezbędnych zasobów materialnych i niematerialnych, dla realizacji własnych potrzeb, co do których istnieje wspólne (podzielane) przekonanie o konieczności ich realizacji dla podniesienia jakości życia członków swojej zbiorowości; motywacją uzasadniającą uczestniczenie w takim przedsięwzięciu jest przekonanie o możliwości osiągnięcia założonych celów za pomocą dostępnych zasobów w sposób bardziej skuteczny i efektywny niż było by to możliwe na drodze indywidualnych wysiłków członków zbiorowości.*

Powyższe rozumienie przedsiębiorczości społecznej akcentuje:

- kulturowy kontekst powstawania, funkcjonowania i upadku inicjatyw w obszarze ekonomii społecznej,
- oddolny, dobrowolny, społeczny i obywatelski charakter przedsięwzięć klasyfikowanych jako przedsiębiorstwa społeczne,
- lokalny charakter przedsiębiorczości społecznej w sensie kręgu interesariuszy i skali celów jakie są realizowane w ramach przedsięwzięcia społecznego,
- wspólnotę celów i wartości wyznawanych przez członków zbiorowości, co konstituuje przedsiębiorstwa społeczne,
- powszechność przekonania, że działanie w ramach wspólnoty w warunkach wzajemności, zaufania i współodpowiedzialności jest bardziej skuteczne i efektywne od działania indywidualnego.

Aspekt zdolności do samorozwoju jest wyraźny m.in. u A. Gیزی-Poleszczuk i R. Włoch, które innowacje społeczne postrzegają jako społeczny proces wytwarzania zmian

w funkcjonowaniu jednostek, grup i społeczeństw. Innowacyjność wg nich to zdolność do samorozwoju, autorefleksji i uczenia się z doświadczenia<sup>7</sup>. Z kolei w syntetycznym ujęciu Pawła Starosty cechami charakterystycznymi potencjału lokalnego jest poczucie tożsamości (sens of community) zobowiązanie (commitment), dostęp do zasobów oraz umiejętność rozwiązywania problemów<sup>8</sup>. Zatem ponownie właściwości trudne do zoperacjonalizowania i pomiaru.

Nie bez znaczenia dla konceptualizacji i pomiaru przedsiębiorczości społecznej ma jej powiązanie z innowacyjnością, a także jej „przypadkowy”<sup>9</sup> charakter. Przypadkowość oznacza szczęśliwy traf. W dyskusji nt. innowacji coraz częściej zwraca się uwagę na fakt, iż w historii wielkich wynalazków jest duża ilość opracowanych w wyniku przypadkowego odkrycia, przy okazji badań nad zupełnie innym zagadnieniem. Z punktu widzenia przedmiotu tego opracowania istotne będą warunki i okoliczności sprzyjające przypadkowym odkryciom, a wśród takich wymienia się kulturę organizacyjną zachęcającą do współpracy, otwartej wymiany idei, wspierającej ilość i różnorodność kontaktów pomiędzy aktorami życia społecznego i gospodarczego<sup>10</sup>.

Warto spojrzeć na wymiar praktyczny innowacji społecznych; W. Okrasa przytacza szereg opracowanych przez różne ośrodki naukowe ujęć koncepcyjnych, w których stawia się kwestie implementacji nowych rozwiązań jako warunek konieczny dla uznania czegoś (produktu czy procesu) za innowację społeczną. Oznacza to, że innowacja społeczna jest rezultatem działania, kreowania lub kształtowania nowych rozwiązań i interakcji pomiędzy interesariuszami, co zazwyczaj prowadzi do zaspokojenia określonych potrzeb danej grupy społecznej<sup>11</sup>.

Z kolei A. Giza-Poleszczuk i R. Włoch akcentując implementacyjny charakter innowacji stwierdzają, że: „[...] innowacja nie ma w sobie żadnej obiektywnej mocy zmieniania zbiorowych działań i ich efektów, o ile nie zostanie w przekonujący sposób opowiedziana, objaśniona, wprowadzona do użytku poprzez odniesienie do potrzeb i korzyści i o ile nie zostaną wytworzone niezbędne do efektywnego wdrożenia innowacji

---

<sup>7</sup> A. Giza-Poleszczuk, R. Włoch, *Innowacje a społeczeństwo*, [w:] red. P. Zadura- Lichota, *Świt innowacyjnego społeczeństwa. Trendy na najbliższe lata*, PARP, Warszawa 2013, str. 65-66.

<sup>8</sup> P. Starosta, *Spoleczny potencjal odrodzenia miast przemyslowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2018, str. 52.

<sup>9</sup> Słowo „przypadkowość” jest tłumaczeniem angielskiego określenia „serendipity”, alternatywą jest zastosowanie spolszczonego terminu „serendypność”.

<sup>10</sup> S. Stodolak, *Trudne słowo: serendypność*, *Dziennik Gazeta Prawna*, 17-19.08.2018, nr 159 (4809), str. 8-10.

<sup>11</sup> W. Okrasa, *Innowacja społeczna jako czynnik rozwoju lokalnego*, [w:] W. Morawski (red.), *Socjologia ekonomiczna*, PWN, Warszawa 2019, str. 174-177.



kompetencje i nawyki”<sup>12</sup>. Co warto podkreślić Autorki w wielu miejscach zwracają uwagę na korzyści związane z powstawaniem i wdrażaniem innowacji. Rozwiązanie innowacyjne jest z definicji korzystne dla jego interesariuszy.

Implementacyjny charakter przedsiębiorczości społecznej wiąże się także z opisaną przez Wiesławę Kozek kolektywną wiarą w powodzenie podejmowanych działań. Autorka na podstawie studiów nad biedą zauważa, że przekonanie o możliwości pokonania biedy buduje podstawę zbiorowego działania, a wrażenie braku możliwości rozwiązania problemu może mieć wpływ obezwładniający<sup>13</sup>. Jednocześnie w przypadku procesu wychodzenia z ubóstwa niezbędne wydaje się włączenie do aktywnego działania co najmniej osób zagrożonych biedą oraz aktorów zewnętrznych, dostarczających niezbędnych zasobów – w przypadku społeczności przedsiębiorczych natomiast zakłada się ich dostępność w ramach samej społeczności. W badaniach W. Kozek można także szukać uzasadnienia dla komponentu definicji przedsiębiorczości społecznej, który dotyczy przekonania, że działanie w ramach wspólnoty może być bardziej skuteczne i efektywne od działania indywidualnego. Opisuje ona oddolnie tworzone sojusze organizacji pozarządowych działających na rzecz ograniczania biedy w wybranych miastach europejskich i dochodzi do wniosku, że dla poprawy dobrostanu społeczności lokalnych istotne jest zaangażowanie na zasadzie partnerstwa wielu podmiotów. Autorka zaznacza, że źródło mobilizacji do działania ma znaczenie dla jakości i skuteczności działania. Zauważa przewagę działań angażujących zasoby lokalnych organizacji pozarządowych, w tym świeckich i religijnych nad akcjami inspirowanymi przez instytucje samorządowe i rządowe<sup>14</sup>.

---

<sup>12</sup> A. Giza-Poleszczuk, R. Włoch, *Innowacje a społeczeństwo*, [w:] red. P. Zadura- Lichota, *Świt innowacyjnego społeczeństwa. Trendy na najbliższe lata*, PARP, Warszawa 2013, str. 70.

<sup>13</sup> W. Kozek, *Spoločności lokalne w obliczu biedy mieszkańców*, [w:] W. Kozek, J. Kubisa, M. Zieleńska, *Utrzymać się na powierzchni, O walce z biedą w pięciu krajach europejskich w perspektywie indywidualnego sprawstwa*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2017, str. 133.

<sup>14</sup> W. Kozek, *Spoločności lokalne w obliczu biedy mieszkańców*, [w:] W. Kozek, J. Kubisa, M. Zieleńska, *Utrzymać się na powierzchni, O walce z biedą w pięciu krajach europejskich w perspektywie indywidualnego sprawstwa*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2017, str. 138-139.

### 3.2. Przedsiębiorczość, zmiana i rozwój w teorii ekonomii

W wyjaśnieniu koncepcji społeczeństwa przedsiębiorczego zasadne jest odwołanie się do dorobku teoretycznego ekonomii. Terminy i koncepcje wyjaśnione na gruncie ekonomii mogą posłużyć do interpretacji zjawisk zachodzących we współczesnym społeczeństwie. Centralnym jednak punktem odniesienia będzie tu człowiek, rozumiany jako podmiot, aktywny uczestnik życia zbiorowego i jego potrzeby oraz jego dobrostan.

W pracach Adama Smitha brakuje problematyki przedsiębiorczości. Według Agnieszki Kurczewskiej: „klasyki ekonomii, jak Adam Smith (1723-1790) czy David Ricardo (1772-1823) nie zajmowali się specjalnie osobą przedsiębiorcy. Ich przedsiębiorcę można interpretować jako osobę usprawniającą transformację popytu w podaż. Nie zajmują się oni szerzej jego rolą w gospodarce czy zachowaniem na rynku. Smith nie rozróżniał pojęcia przedsiębiorcy i kapitalisty. Pojawia się jednak u niego koncepcja człowieka rozważnego/roztropnego (prudent man), w której część cech można przypisać przedsiębiorcy”<sup>15</sup>. Prawa ekonomii przedstawione przez A. Smitha i wielu przedstawicieli klasycznej szkoły ekonomii były formułowane bezpodmiotowo, bez wskazywania wyraźnej roli sprawczej człowieka w działalności gospodarczej. Aczkolwiek istotne znaczenie w kontekście wyjaśnienia przedsiębiorczości ma pogląd Smitha na naturę ludzką, a mianowicie według Ryszarda Bartkowiaka, historyka myśli ekonomicznej czytamy, że Smith stworzył koncepcję człowieka gospodarującego (homo economicus), na którego naturę składa się:

- egoizm,
- racjonalność działania,
- skłonność do wymiany (handlu), czyli zamiany jednej rzeczy na drugą<sup>16</sup>.

Według Smitha „[c]złowiek jest z natury egoistą, czyli jest zły. Istnieje jednak pewien mechanizm, za pomocą którego egoistyczne skłonności ludzi przyczyniają się do powszechnego dobrobytu. Jest nim mechanizm niewidzialnej ręki rynku. Człowiek nie wie i nie musi wiedzieć, że swym działaniem pomnaża dobrobyt innych”<sup>17</sup>.

---

<sup>15</sup> A. Kurczewska, *Przedsiębiorczość jako proces współdziaływania sposobności i intencji przedsiębiorczych*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2013, str. 45.

<sup>16</sup> R. Bartkowiak, *Historia myśli ekonomicznej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008, str. 36.

<sup>17</sup> R. Bartkowiak, *Historia myśli ekonomicznej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008, str. 37.

Interpretując poglądy Smitha z perspektywy socjologicznej można by przyjąć, że niewidzialna ręka rynku to efekt funkcjonowania społeczeństwa, a ściślej jego kontrolno-regulacyjnej funkcji. Ów wpływ społeczeństwa, hamując za pośrednictwem norm i wartości, wrodzony według Smitha, egoizm człowieka pozwala na uzyskiwanie korzyści i pomnażanie dóbr przez wielu uczestników życia gospodarczego, a w efekcie sprzyja rozwojowi społeczeństwa jako całości. Warto w tym miejscu zaznaczyć, że Smith zauważał samoorganizacyjny potencjał systemu społeczno-gospodarczego i negował potrzebę ingerencji państwa w stosunki gospodarcze. Ponadto Smith nie poprzestawał na eksponowanym przez liberałów modelowym mechanizmie „niewidzialnej ręki rynku” – był zarazem pierwszym, który akcentował moralny aspekt działalności ekonomicznej i mówił o współczulności, jako nieodzownym elemencie w decyzjach w sferze ekonomicznej. Na ten aspekt teorii A. Smitha zwraca uwagę Grażyna Skąpska pisząc: „[...] dla Adama Smitha, twórcy koncepcji gospodarki wolnorynkowej i największego orędownika korzyści wynikających z samoregulującego się wolnego rynku, pierwotnymi motywami aktorów uczestniczących w grze rynkowej były „sentymenty moralne”, dążenie do uznania w oczach innych, do wzajemnej sympatii oraz osobistego prestiżu. Motywem była też dobroczynność ujęta jako podstawa wszelkiej działalności ludzkiej, w tym także rynkowej [...]”<sup>18</sup>.

Na rolę przedsiębiorcy w systemie gospodarczym zwrócił za to uwagę francuski ekonomista Jean Babtiste Say (1767-1832). Say spopularyzował myśl A. Smitha i rozwinął ją, jako jeden z pierwszych myślicieli zwrócił uwagę na istotną rolę przedsiębiorcy. Kluczową, według Say’a, charakterystyką jednostek przedsiębiorczych była inicjatywa i ponoszenie ryzyka<sup>19</sup>.

Stosunkowo najbardziej istotnego znaczenia nabrał w teorii ekonomii przedsiębiorca dzięki pracom Josepha Schumpetera (1883-1950), przedstawiciela austriackiej szkoły ekonomii. „Dla Schumpetera przedsiębiorca to postać kluczowa. Nie definiuje on jednak precyzyjnie przedsiębiorcy, ale zajmuje się przede wszystkim jego funkcjonalnością. Nakreślił on wizję przedsiębiorcy jako osoby bardzo dynamicznej, która burzy ład gospodarki poprzez wprowadzanie nowego produktu, usługi, metody produkcji czy sposobu organizacji. Dla Schumpetera przedsiębiorca to bohater, który realizuje ważną misję, przeciwstawia się przyzwyczajeniom czy rutynie i tym samym

---

<sup>18</sup> G. Skąpska, *Spoleczeństwo obywatelskie: kontekst i płaszczyzny funkcjonowania*, [w:] J. Hausner (red.), *Ekonomia społeczna a rozwój*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie 2006, Kraków, str. 51.

<sup>19</sup> E. Kundera (red.), *Słownik historii myśli ekonomicznej*, Wolters Kluwer, Warszawa 2014, str. 214.

uruchamia proces „twórczej destrukcji”. Przedsiębiorca jest innowatorem, który tworzy nowe kombinacje zasobów i towarów, a nie, jak we wcześniejszych ujęciach, tylko je reorganizuje. Przedsiębiorca poszukuje nadzwyczajnego zysku, wprowadza innowacje, burząc zastany stan równowagi na rynku. Niszczona jest równowaga i tym samym możliwy jest rozwój gospodarczy. Przedsiębiorca staje się zatem siłą napędową gospodarki i przyczynia się do nieskończoności procesów produkcji, jest odpowiedzialny za kreatywną destrukcję. Schumpeter rozróżnia innowacyjnego i kreatywnego przedsiębiorcę od menedżera (skupiającego się na codziennym funkcjonowaniu firmy) i od kapitałodawcy (jako dostarczyciela kapitału). Nie utożsamia przedsiębiorcy z ryzykiem, zostawiając je kapitałodawcom<sup>20</sup>. We współczesnym dyskursie akademickim i w publicystyce Schumpeter wiązany jest z pojęciem innowacji bardziej niż z pojęciem przedsiębiorcy. Stało się to jednak za sprawą popularyzatorów myśli Austriaka; sam Schumpeter przedsiębiorczość utożsamiał z wprowadzaniem innowacji, zmian w gospodarce przez ulepszenie produktów i usług. Uznaje się, że Schumpeter wprowadził termin „innowacja” na grunt teorii ekonomii, ale w głównej mierze miał na myśli przedsiębiorcę-innowatora. Dla Schumpetera przedsiębiorca to innowator, to jednostka odznaczająca się inicjatywą i kreatywnością. Pozostawiając szczegółową analizę myśli Austriaka, należy w tym miejscu zauważyć, że Schumpeter mówił o przedsiębiorcy z punktu widzenia funkcji jaką spełniał w układzie społeczno-ekonomicznym, niekoniecznie zaś skupiał się na przedsiębiorcy w sensie jednostkowym, psychologicznym.

W ramach rozważań nad rozwojem Schumpeter twierdził, że rzeczywistość społeczno-gospodarcza nie ma charakteru stacjonarnego a jest w trakcie ciągłych przeobrażeń. W opracowaniu pt.: *Kapitalizm, socjalizm, demokracja* austriacki ekonomista zauważa: „[k]apitalizm zatem jest z istoty formą lub metodą zmiany gospodarczej i nie tylko nie jest, ale nigdy nie może być stacjonarny. Ów ewolucyjny charakter procesu kapitalistycznego wynika nie tylko faktu, że życie ekonomiczne toczy się w społecznym i przyrodniczym środowisku, które ulega zmianom, a zmiany te z kolei zmieniają parametry ekonomicznego działania; fakt ten niewątpliwie jest doniosły, a zmiany takie (wojny, rewolucje itd.) często warunkują zmiany w przemyśle, ale nie są ich głównymi czynnikami sprawczymi. Ów ewolucyjny charakter nie wynika również tylko z quasi-automatycznego przyrostu ludności i kapitału czy ze zmiennych kolei losu systemów

---

<sup>20</sup> A. Kurczewska, *Przedsiębiorczość jako proces współoddziaływania sposobności i intencji przedsiębiorczych*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2013, str. 45.

pieniężnych, do których stosuje się dokładnie to samo. Podstawowy bodziec, który uruchamia i podtrzymuje ruch kapitalistycznej maszyny, wychodzi od nowych dóbr konsumpcyjnych, nowych rynków, nowych form przemysłowej organizacji, tworzonych przez kapitalistyczne przedsiębiorstwo”<sup>21</sup>. Proces rozwojowy w systemie kapitalistycznym to zatem samonapędzający się system funkcjonujący częściowo siłą bezwładności, a napędzany wewnętrznymi impulsami generowanymi przez poszczególnych interesariuszy.

Schumpeter utożsamiał w dużym stopniu innowacyjność z przedsiębiorczością, swoją teorię osadzał na wynikach obserwacji przedsiębiorców i ich działań w zakresie organizacji procesów wytwórczych i sprzedażowych. Rozumiał rozwój gospodarczy jako proces dynamicznych i twórczych zmian zasilanych przez innowacje, które stanowią nową kombinację istniejących środków produkcji, zasobów i możliwości. Zaznaczał także, że podstawą tworzenia nowych konfiguracji jest wiedza i zasoby ludzkie, co będzie miało także znaczenie w dalszych rozważaniach na temat innowacji społecznych.

Według Schumpetera pojęcie innowacji „[...] obejmuje pięć następujących przypadków:

- 1) wprowadzenie nowego towaru — to jest towaru, z jakim konsumenci nie są jeszcze obeznani — lub nowego gatunku jakiego towaru;
- 2) wprowadzenie nowej metody produkcji, tj. metody jeszcze niewypróbowanej praktycznie w danej gałęzi przemysłu; metoda ta może nie polegać na nowym wynalazku naukowym, ale np. na nowym handlowym sposobie postępowania z jakimś towarem;
- 3) otwarcie nowego rynku, tj. rynku, na którym dana gałąź przemysłu danego kraju nie była uprzednio wprowadzona, bez względu na to, czy rynek ten istniał przedtem, czy też nie istniał;
- 4) zdobycie nowego źródła surowców lub półfabrykatów, i to znów niezależnie od tego, czy to już istniało. czy też musiało być dopiero stworzone;
- 5) przeprowadzenie nowej organizacji jakiegoś przemysłu”<sup>22</sup>.

---

<sup>21</sup> J. Schumpeter, *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009, str. 101.

<sup>22</sup> J. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960, str. 104, za: T. Bał-Woźniak,

Należy przy tym jednoznacznie wskazać, że Schumpeterowskie znaczenie innowacji miało ścisły związek z produkcją, przemysłem i techniką oraz ekonomią, co biorąc pod uwagę, że jego teoria została upubliczniona w 1912 roku jest zrozumiałe. Teoria Schumpetera powstawała w kontekście schyłku rewolucji przemysłowej i jednocześnie równoległe z dynamicznym rozwojem myśli społecznej i psychologii.

Schumpeter twierdził, że w procesie rozwoju istotną rolę odgrywa zjawisko, które nazwał „twórczą destrukcją”, którego istotą jest zastępowanie starych, właściwie aktualnych rozwiązań nowymi, innymi. Taka ciągła zmiana, dla Schumpetera głównie w sferze przemysłu, jest źródłem rozwoju przedsiębiorstw i rozwoju gospodarczego społeczeństw. Schumpeterowskie rozumienie innowacji charakteryzuje się względną prostotą i przejrzystością, należy tu zwrócić uwagę, że na gruncie rozważań Austriaka powstało wiele nowych definicji innowacji i równie dużo różnorodnych typologii i klasyfikacji. Według Schumpetera innowacje miały charakter radykalny, nowe rozwiązanie, nowa technologia zastępowała starą, która odchodziła do historii. Mianem innowacji można było określać jedynie pierwsze i unikalne zastosowanie nowego sposobu produkcji, sprzedaży czy pozyskania surowca – każde kolejne to według Schumpetera imitacja.

Mówiąc o „twórczej destrukcji” Schumpeter zwracał uwagę na aurę niepewności i ryzyka, która towarzyszy pojawieniu się i wdrażaniu innowacji. „W tym znaczeniu innowacja z jednej strony niszczy wartość wypracowaną przez dotychczasowych liderów, z drugiej strony prowadzi do wykreowania nowej wartości, napędzając rozwój gospodarczy. Rewolucyjne innowacje, które dominują raczej na rynkach we wczesnych fazach rozwoju, mogą prowadzić do zmiany reguł konkurencji i powstania zupełnie nowych rynków. W takich warunkach często łatwiej zdobyć przewagę nowym graczom, w czasie gdy firmy o ugruntowanej pozycji niejednokrotnie borykają się z trudnościami i stają przed wyzwaniem stworzenia zestawu nowych kompetencji technicznych i rynkowych.”<sup>23</sup> „Twórcza destrukcja” jest główną osią teorii Schumpetera, który w gospodarczym i społecznym życiu doświadczamy ciągłej zmiany, przy czym proces ten nie musi mieć charakteru rewolucyjnego o niekontrolowanej dynamice. Efektem tak rozumianych procesów jest wprawdzie rozmontowanie funkcjonujących instytucji

---

*Innowacyjność w ujęciu podmiotowym, uwarunkowania instytucjonalne*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, 2012, str. 19.

<sup>23</sup>J.A. Schumpeter, *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, PWN, Warszawa 1995, str. 99-105, za: M. Roszkowska – DeMenkes, *Otwarte innowacje: w poszukiwaniu równowagi*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2015, str. 34.

gospodarki i społeczeństwa jednak zwykle odbywa się to na korzyść nowych, bardziej efektywnych i adekwatnych rozwiązań.

R. Bartkowiak zwraca uwagę, że według Schumpetera istotną rolę w społeczeństwie pełnią dwie kategorie ludzi: wynalazcy i przywódcy. Wynalazca kierowany motywem poznawczym stwarza możliwość zmiany i rozwoju w praktyce gospodarczej i społecznej. Natomiast Przywódca wprowadza te wynalazki i zmiany do praktyki, zajmuje się wdrożeniami. To następnie od przywódców wywodzi się u Schumpetera termin przedsiębiorcy-pioniera (wprowadzającego nowe rozwiązania do przemysłu) i przedsiębiorcy-imitatora (naśladowującego pionierów, ale jednocześnie upowszechniającego innowacje) i dalej, Schumpeter rezerwuje miano prawdziwego przedsiębiorcy jedynie dla osób wprowadzających nowatorskie rozwiązania do praktyki gospodarczej; dla innowatorów<sup>24</sup>.

Podobnej wizji rozwoju można doszukiwać się u Larry'ego Greinera, który opracował model rozwoju, nazywany również cyklem życia organizacji Greiner'a. Mimo, że zjawiska opisane przez Greiner'a należy, co do zasady odnosić do organizacji, to abstrakcyjny charakter koncepcji pozwala na próbę zaadaptowania, przez analogie i uogólnienie, greinerowskiego modelu rozwoju do eksplanacji procesów rozwoju w skali regionów i społeczności lokalnych.

Charakterystyczne dla modelu rozwoju Greiner'a jest stwierdzenie, że rozwój organizacji następuje w kilku fazach, przy czym po każdej fazie (i przed kolejną fazą) następuje kryzys<sup>25</sup>. Faza rozwoju ma zasadniczo mało dynamiczny przebieg, często ten okres określany jest mianem rozwoju ewolucyjnego, natomiast kryzys ma charakter rewolucji, przebiega dynamicznie i trwa stosunkowo niedługo. Przetrvanie kryzysu, najczęściej dzięki zmianie organizacyjnej daje możliwość rozwoju i dalszego funkcjonowania. Zatem podobnie do koncepcji Schumpetera rozwój następuje w drodze rozmontowania dotychczasowego ładu i wprowadzenia nowego porządku. W wielowymiarowym, dobrze funkcjonującym społeczeństwie zmiany te mają charakter ewolucyjny, a instytucje objęte procesami rozwojowe funkcjonują w strukturach zapewniających stabilne trwanie społeczeństwa w skali makro, umożliwiając im trwałą i stabilny rozwój.

---

<sup>24</sup> R. Bartkowiak, *Historia myśli ekonomicznej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008, str. 146-147.

<sup>25</sup> L. E. Greiner, *Evolution and Revolution as Organizations Grow*, Harvard Business Review, Vol. 50(4), 1972.

Współczesna ekonomia i nauka o zarządzaniu posługuje się wieloma definicjami przedsiębiorcy i przedsiębiorczości. W kontekście celu badawczego pracy zasadne jest przytoczenie przynajmniej kilku. I tak polski ekonomista Stanisław Sudoł zwraca uwagę, że „[...] przedsiębiorczość jest cechą przedsiębiorcy i przedsiębiorstwa, pod którą rozumie się gotowość i zdolność do podejmowania oraz rozwiązywania w sposób twórczy i nowatorski nowych problemów, przy świadomości związanego z tym ryzyka, umiejętność wykorzystywania pojawiających się szans i okazji oraz elastycznego przystosowywania się do zmieniających się warunków”<sup>26</sup>. Z kolei u Pawła Chmielińskiego czytamy, że „[...] przedsiębiorczość można zdefiniować jako wielowymiarowe zjawisko uwarunkowane czynnikami, które można ująć w dwóch sferach: społecznej i ekonomicznej. W sferze społecznej przedsiębiorczość determinują czynniki będące indywidualnymi cechami człowieka: talent, osobowość, inteligencja, poziom wykształcenia i zdolność absorpcji wiedzy oraz cechami społeczeństwa: kultura, wartości, wzorce społeczne, tradycje a także religia. W sferze ekonomicznej są to cechy charakteryzujące jakość zasobów ludzkich i kulturę organizacji: dostęp do wiedzy i możliwości jej pogłębiania, kreatywność, innowacyjność czy orientacja na rynek. Obie grupy cech pozostają w ścisłej interakcji, gdyż uwarunkowania społeczne, kulturowe w dużej mierze wpływają na jakość pracy i kulturę organizacji”<sup>27</sup>. Pomimo, iż wątpliwość budzi klasyfikacja czynników na społeczne i ekonomiczne to ww. spostrzeżenie warto jest przytoczenia ze względu na uwypuklenie wielowymiarowego charakteru przedsiębiorczości i wskazanie szeregu czynników składających się na przedsiębiorczość i ją determinujących.

Poprzedzając wprowadzenie koncepcji kapitału społecznego i kapitału kreatywnego warto tutaj wspomnieć o koncepcjach brytyjskiego uczonego – Alfreda Marshalla oraz prekursora geografii ekonomicznej Alfreda Webera (młodszego brata Maxa Webera). A. Marshall jest pierwszym, który zdefiniował i opisał zjawisko skupisk industrialnych (dystryktów przemysłowych) i lokalnych systemów produkcyjnych, klastrów, które stały się też przedmiotem refleksji współczesnej myśli ekonomicznej. Natomiast A. Weber analizował geograficzne aspekty lokacji inwestycji i ogólnej działalności ekonomicznej<sup>28</sup>. Weber wyróżnił trzy zasadnicze czynniki lokalizacji: koszty transportu,

---

<sup>26</sup> S. Sudoł, *Przedsiębiorstwo*, wyd. 3 rozszerzone, Wyd., „Dom Organizatora”, Toruń 2002, str. 33.

<sup>27</sup> P. Chmieliński, *Wspieranie przedsiębiorczości w działalności gospodarczej małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, [w:] M. Strużycki, *Przedsiębiorczość w teorii i praktyce*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2006, str.170.

<sup>28</sup> A. Weber, *Über den Standort der Industrien. Reine Theorie des Standorts*, (Teoria lokalizacji



koszty pracy i korzyści aglomeracji, co wiąże się z koncentracją producentów i konsumentów na pewnym terytorium. Obydwaj uczeni zwracali uwagę na przestrzenne uwarunkowania lokalizacji przemysłu, dotykając tym samym problemów rozwojowych w skali społeczności lokalnych.

Najbardziej jednak istotna, z punktu widzenia stawianych w tym opracowaniu tez, jest koncepcja Marshalla, tak zwanej atmosfery przemysłowej<sup>29</sup>. Na podstawie badań i obserwacji regionów przemysłowych Wielkiej Brytanii dokonał rozpoznania zjawiska polegającego na występowaniu w nich zauważalnych i dających się scharakteryzować skupisk firm określonych branż, które nazywał dystryktami przemysłowymi lub lokalnymi systemami produkcyjnymi. Rozwijając dalej swoją koncepcję Marshall szukał siły sprawczej dla tworzenia się dystryktów przemysłowych, co skierowało jego uwagę na wzajemne przenikanie się czynników i procesów społecznych i ekonomicznych. Atmosfera przemysłowa powstaje w następstwie współwystępowania na konkretnym obszarze geograficznym przemysłu z aktywnymi przedsiębiorcami oraz ukonstytuowanej wokół niego społeczności lokalnej. Dla Marshalla rozwój przemysłowy wiązał się ze zmianą społeczną. W teorii Marshalla można dopatrywać się występowania swoistego sprzężenia zwrotnego między dążeniem do podnoszenia poziomu dobrostanu społeczności lokalnej a rozwojem gospodarczym (czy w ujęciu węższym rozwojem przemysłowym) opisywanych dzielnic czy dystryktów.

„Teoria Marshalla obok czynników ekonomicznych wprowadza istotne założenia socjologiczne i antropologiczne. Dystrykty opierają bowiem swoje działanie na powszechnie obowiązujących wartościach społecznych oraz stabilnej wspólnotie lokalnej”<sup>30</sup>. Marshall wskazywał, że czynnikiem sprzyjającym rozwojowi jest istnienie tradycji historycznych i powszechnie akceptowanych norm społecznych. Od teorii brytyjskiego ekonomisty dzieli nas krok do analizy socjologicznej, której przedmiotem jest analiza wpływu szerokorozumianej współpracy wewnątrz społeczności na realizację potrzeb i jakość życia jej poszczególnych członków.

---

przemysłu”) Tübingen 1909.

<sup>29</sup>A.Marshall; *Principles of Economics*. McMillan, Londyn 1890 - przekład polski C. Znamierowski; *Zasady ekonomiki*; Wyd. M.Arcta; Warszawa 1925.

<sup>30</sup>T. G. Grosse, Przegląd koncepcji teoretycznych rozwoju regionalnego, *Studia Regionalne i Lokalne*, Nr 1(8)/2002, Warszawa 2002, str. 34.

### 3.3. Kluczowe pojęcia ekonomii społecznej w badaniach nad innowacją społeczną

#### 3.3.1. Koncepcja solidaryzmu

Sposób urządzenia współczesnego ładu społecznego, zwłaszcza w obszarze polityki społecznej, ale coraz częściej także w obszarze stosunków gospodarczych nawiązuje do koncepcji solidaryzmu społecznego; ekonomia społeczna określana jest czasem mianem ekonomii solidarności. Według Czesława Strzeszewskiego „[...] zasada solidaryzmu głosi wspólnotę interesów indywidualnych, podkreśla mocno pierwiastki społeczne, łączy się w teoriach społecznych z filozofią personalistyczną, filozofią wysuwającą prymat osoby ludzkiej przed zbiorowością”<sup>31</sup>. Właśnie wspólnota interesów indywidualnych oraz „[u]tożsamienie organizmu ludzkiego i organizmu społecznego jest najmocniejszym podkreśleniem i uzasadnieniem naturalnej konieczności współpracy wszystkich elementów społecznych dla dobra wspólnego”<sup>32</sup>.

Zasada solidaryzmu pojawia się między innymi u Emila Durkheima. „Zastanawiając się nad prawem, Durkheim doszedł do wniosku, że istnieją dwa zasadniczo różne rodzaje przepisów prawnych, których waga nie jest jednakowa w różnych rodzajach społeczeństw. Jeden z nich to obowiązujące wszystkich członków społeczeństwa prawo karne, przewidujące kary dla każdego, ktokolwiek narusza jego przepisy, drugi – to prawo „kooperacyjne” czy też „restytucyjne”, przewidujące nie tyle ukaranie winnego, ile zobowiązanie go do naprawienia szkody, jaką swym postępowaniem wyrządził innym członkom społeczeństwa. Zasadnicza odmienność tych dwóch rodzajów prawa polega na tym, że pierwszy odnosi się do czynów będących pogwałceniem powszechnie w danym społeczeństwie przyjętych norm, drugi natomiast dotyczy jedynie takich, które są zwrócone przeciwko poszczególnym jednostkom lub jakimś ich wyróżnionym grupom. [...] Ta różnica między dwoma rodzajami prawa odpowiada – zdaniem Durkheima – różnicy między dwoma rodzajami społeczeństw, dwoma rodzajami solidarności społecznej. W toku dziejów maleje rola represyjnego prawa karnego, rośnie natomiast rola prawa restytucyjnego”<sup>33</sup>. Jerzy Szacki wskazuje, że Durkheim w pracy pt. „O podziale pracy społecznej” wyróżnił dwa typy społeczeństwa: pierwsze, w którym przeważa prawo karne – cechujące się intensywną kontrolą możliwie wielu

---

<sup>31</sup> C. Strzeszewski, *Katolicka nauka społeczna*, Katolicki Uniwersytet Lubelski, Lublin 2003, str. 135.

<sup>32</sup> C. Strzeszewski, *Katolicka nauka społeczna*, Katolicki Uniwersytet Lubelski, Lublin 2003, str. 136.

<sup>33</sup> J. Szacki, *Historia myśli socjologicznej*, Wydawnictwo Naukowe PAN, Warszawa 2012, str. 383-384.

aspektów aktywności społecznej, oraz drugie, w którym dominuje prawo kooperacyjne – odnoszące się do zasady wzajemności i wspólnego dobra. Idąc dalej Durkheim wyróżnia dwa typy solidarności: mechaniczną i organiczną. Fundamentem solidarności mechanicznej jest podobieństwo jednostek, wspólnota dóbr, tradycjonalizm, normy, a zatem i prawo karne. Natomiast istotą solidarności organicznej jest zbudowanie więzi kooperacyjnych, opartych na zróżnicowaniu jednostek (podziale pracy), wzajemnej niezbędności i współpracy jednostek<sup>34</sup>.

Zdaniem Durkheima w nowoczesnych społeczeństwach jego członkowie powinni czerpać korzyści ze zróżnicowania i być wobec siebie komplementarni i wzajemnie użyteczni. Mimo, iż teoria podziału pracy powstawała w kontekście rewolucji przemysłowej to w dużej mierze znajduje zastosowanie do wyjaśnienia idei kooperatywy i ekonomii społecznej, gdzie na znaczeniu zyskuje właśnie wkład pracy wniesiony przez jednostkę dla dobra wspólnoty, czyli właśnie owa użyteczność. Jednocześnie według Durkheima społeczeństwo ewoluuje od społeczeństwa spajanego w sposób mechaniczny w stronę społeczeństwa opierającego swój ład o więzi organiczne i solidarność organiczną. W systemach społecznych opartych o solidarność mechaniczną nieodzowna jest obecność aparatu przymusu, natomiast wraz z wykształceniem więzi kooperacyjnych wzrasta rola zaufania, wzajemności, symetrycznych interakcji oraz użyteczności dla innych uczestników życia zbiorowego.

Solidaryzm był także przedmiotem zainteresowań Charlesa Gide'a (przywoływanego również w odniesieniu do idei spółdzielczości). C. Strzeszewski pisze, że u Gide'a „w obrębie każdego społeczeństwa wszystkie jednostki są wzajemnie od siebie zależne. Działalność każdej jednostki odbija się na położeniu zbiorowości i nawzajem położenie zbiorowości wywiera wpływ na warunki życia każdej jednostki.

Ta wzajemna współzależność zwiększa ogromnie odpowiedzialność czynów jednostkowych. Powstaje wspólnota interesów wszystkich członków każdej społeczności. Powinniśmy, stwierdza Gide, pomóc nędzaczom z dwóch powodów: 1. Dlatego, że sami przyczyniliśmy się naszą działalnością gospodarczą do ich nędzy; 2. Dlatego, że przez niezapobieganie nędzy narażamy się na to, iż my i nasze dzieci staną się ofiarami ich nieszczęść; ich choroby i zepsucie moralne mogą bowiem i nas dotknąć.

---

<sup>34</sup> J. Szacki, *Historia myśli socjologicznej*, Wydawnictwo Naukowe PAN, Warszawa 2012, str. 384.

Solidaryzm Gide'a cechuje więc: 1. Naturalizm; 2. Egoizm.

Współzależność ludzi ma charakter naturalny: czy chcemy, czy nie chcemy, żyjemy w społeczeństwie i jesteśmy od niego zależni. Dbłość o dobro społeczne, pomoc biednym i nieszczęśliwym leży w naszym własnym interesie. Każda jednostka powinna dążyć, z pobudek czysto egoistycznych, do zapewnienia społeczeństwu, w którym żyje, najwyższego poziomu moralnego i rozwoju gospodarczego<sup>35</sup>.

Stanowisko Gide'a jest bardzo zbliżone do koncepcji ekonomisty Adama Smitha; obaj zgadzają się, że w interesie jednostki jest dbanie o rozwój swojej społeczności. Natomiast z cytowanego fragmentu wynika przede wszystkim wezwanie do solidarnego włączenia do konsumpcji wyprodukowanych dóbr grup marginalizowanych i to z dwóch powodów: dla sprawiedliwej redystrybucji oraz dla utrzymania ładu społecznego.

Pełnia solidaryzmu może mieć miejsce w praktyce społeczno-gospodarczej w sytuacji proaktywnej, zorganizowanej partycypacji. Idea solidaryzmu nie przejawia się jedynie w relacjach członków społeczności, ale także jest obecna w relacjach pomiędzy społecznością a państwem, co przede wszystkim powinno znajdować wyraz w braku rywalizacji pomiędzy państwem a organizacjami społecznymi.

Środkiem realizacji koncepcji solidarystycznej jest system spółdzielczości. Spółdzielczości został poświęcony osobny rozdział.

---

<sup>35</sup> C. Strzeszewski, *Katolicka nauka społeczna*, Katolicki Uniwersytet Lubelski, Lublin 2003, str. 137.

### 3.3.2. Teorie podmiotowości – podmiotowość sprawcza

Na obecnym etapie rozwoju myśli ekonomicznej grupa koncepcji nazywana mianem „theories of agency” (w literaturze brak powszechnie uznanego polskiego tłumaczenia, najbardziej zbliżonym jest określenie: „teorie agencji”<sup>36</sup>) zdaje się kumulować dorobek intelektualny filozofów i socjologów w obszarze wyjaśnienia czynników i mechanizmów sprawczych, czyli warunkujących występowanie i przebieg istotnych dla ludzkości zdarzeń społecznych. Według Piotra Sztompki teoria podmiotowości jest budowana na kilku istotnych założeniach ontologicznych: „[p]o pierwsze, społeczeństwo stanowi proces; płynną, nieprzerwaną sekwencję zmian. Społeczeństwo w stanie niezmiennym jest nie do pomyślenia. Po drugie, owa zmienność płynie ze źródeł wewnątrzspołecznych, endogennych, co nadaje jej charakter samoprzekształceń. Po trzecie, ostatecznym motorem zmian i procesów społecznych jest podmiotowe sprawstwo jednostek zbiorowości społecznych, przejawiane w ich działaniach. Nic nie dzieje się w społeczeństwie samo, automatycznie, z historycznej konieczności czy wyroków losu. Wszystko jest produktem ludzi. Po czwarte, wielość i różnorodność podmiotów sprawia, że kierunek, cele, szybkość zmian społecznych są zawsze przedmiotem sporów, konfliktów i walki. Efekt pojawia się w starciu. Jako „wypadkowa” pluralistycznych sił. Po piąte, każde działanie zachodzi w kontekście zastanych struktur, które to struktury działanie samo z kolei kształtuje. Po szóste zatem, zarówno struktury, jak i podmioty mają być dwoiste. Dwoistość struktur wyraża się w tym, że są zarazem determinujące i determinowane; dwoistość podmiotów w tym, że zarazem kształtują i są kształtowane. Po siódme wreszcie, nieustanne, zmienne współgranie podmiotów i struktur – raz kształtujących, raz kształtowanych – odbywa się w czasie. Czyniąc z procesu społecznego sekwencję alternatywnych faz: kreatywności podmiotowej i determinacji strukturalnej”<sup>37</sup>.

Natomiast Edmund Wnuk-Lipiński zwraca uwagę, że miejsce w strukturze społecznej nie determinuje postaw i zachowań człowieka, zatem istnieje pewne „residuum” odpowiedzialne właśnie za wyjaśnienie decyzji i zachowań człowieka w kontekście społecznym. Twierdzi, że człowiek jest zdolny do przekraczania uwarunkowań strukturalnych, społecznych (co m.in. odróżnia go od zwierząt), jest autonomiczny względem zewnętrznych uwarunkowań i ową zdolność określa mianem podmiotowości

---

<sup>36</sup> W literaturze spotykane także jako teorie podmiotowości.

<sup>37</sup> P. Sztompka, *Socjologia, Analiza społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2012, str. 587.

sprawczej<sup>38</sup>. E. Wnuk-Lipiński pisze, że strukturę i podmiotowość traktuje się opozycyjnie; struktura społeczna funkcjonuje jako zewnętrzny zespół ograniczeń dla działalności jednostki, natomiast podmiotowość to obszar twórczości i wyboru, który nie da się ująć w schematy. Przy czym zaznacza także, przywołując stanowisko Margaret Archer, że podmiotowość i struktura społeczna to dwa wzajemnie powiązane wymiary życia społecznego. A w ramach ich wzajemnego oddziaływania na siebie kształtuje się podmiotowość ludzka i jednocześnie kształtuje się struktura społeczna; związki pomiędzy strukturą i podmiotowością są wzajemne i symbiotyczne<sup>39</sup>. Należy także wskazać, że obok struktury społecznej znaczący wpływ na kształtowanie postaw i zachowań podmiotów sprawczych ma także kultura.

Wspomniana M. Archer zauważa, że podmiotowość jest realna, nieredukowalna i posiada siłę przyczynową. Realność oznacza, że należy ją traktować jak fakt społeczny, nieredukowalność oznacza, że podmiotowość jest wartością pierwotną, a posiadanie siły przyczynowej polega na posiadaniu wpływu (sprawstwa) względem otaczającej rzeczywistości<sup>40</sup>. Julia Kubisa, o krytycznym realizmie M. Archer pisze, że: „[...] opiera się na analizie relacji między strukturą a jednostką i jej poczuciem sprawstwa - tym, w jaki sposób ludzie rozumieją swoje miejsce w społeczeństwie, swoje interesy i plany dalszych działań [...]”.

Archer uważa, że struktury społeczne można analitycznie oddzielić od ludzkich działań, opiera się więc na założeniu analitycznego dualizmu. Dzięki temu oddzieleniu można uchwycić wzajemną zależność między strukturalnymi uwarunkowaniami i podejmowanymi indywidualnie refleksyjnymi działaniami. Archer wprowadza pojęcie konflacji, oznaczającej redukcjonizm w teorii socjologicznej [...]. Konflacja, czyli połączenie oznacza „zlewanie się struktur i działania, nie pozwala na zauważenie gry między tymi elementami, a w konsekwencji przyczyny zmiany społecznej” [...]. W ten sposób odrzuca zarówno podejście, w którym struktury determinują ludzkie działania (konflację odgórną), jak i metodologiczny indywidualizm, który odrzuca autonomię społecznych struktur (konflację oddolną).

Podejście Archer opiera się na odrzuceniu przekonania, które wyraził np. Giddens, o

---

<sup>38</sup> E. Wnuk – Lipiński, *Socjologia życia publicznego*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2005, str. 79-80.

<sup>39</sup> E. Wnuk – Lipiński, *Socjologia życia publicznego*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2005, str. 89-92.

<sup>40</sup> P. Starosta, *Społeczny potencjał odrodzenia miast przemysłowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2018, str. 92.

zdolności aktorów społecznych do modyfikowania struktur przez zmianę swoich zachowań. Zdaniem Archer należy analizować równocześnie struktury społeczne, podmiotowość sprawczą, możliwości zmiany społecznej i zdolności aktorów do zmiany, które zależne są od cech danej struktury społecznej [...]”<sup>41</sup>. Autorka, zwraca także uwagę, że wg M. Archer zasadniczą rolę w kształtowaniu możliwości zaistnienia zmiany lub stagnacji odgrywa kultura, co w kontekście podejmowanego w rozprawie problemu badawczego jest spójne z przywołanymi koncepcjami dotyczącymi kapitału społecznego i kapitału kreatywnego. A sprawstwo będzie podejmowaniem aktywności ukierunkowanych na realizację celów w ramach istniejących ograniczeń wynikających z kultury i struktury społecznej.

P. Sztompka przedstawiając ujęcia podmiotowości w historii myśli społecznej wyróżnił 8 etapów rozwoju idei podmiotowości:

- pierwotnie podmiotowość umiejscowiona była w świecie pozaludzkim, a podmiotami sprawczymi były animistyczne siły albo bóstwa i bogowie w różnych postaciach (podmiotowość sakralna),
- następnie podmiotowość została umiejscowiona w siłach natury, a ludzkość jest determinowana zjawiskami przyrodniczymi (podmiotowość po sekularyzacji),
- w kolejnym etapie podmiotowość jest przypisana wybitnym jednostkom, wodzom, naukowcom, prorokom (podmiotowość częściowo zhumanizowana, na rzecz jednostki),
- wraz z rozwojem nauk społecznych podmiotowość sprawcza została umiejscowiona w konstrukcji organizmu społecznego (systemu społecznego), na znaczeniu zyskiwały teorie głoszące, że rzeczywistość społeczna toczy się i rozwija automatycznie, samoistnie bez większego wpływu na nią ze strony jednostek (podmiotowość zsocjalizowana i jednocześnie zdehumanizowana),
- kolejny etap refleksji nad podmiotowością ponownie stawia w roli podmiotów sprawczych wybitne jednostki, przy czym nie są one obdarzone nadludzkimi przymiotami, ale ich legitymacja pochodzi od społeczeństwa i jest powszechnie

---

<sup>41</sup> J. Kubisa, *Zagadnienie sprawstwa w badaniach nad ubóstwem*, [w:] W. Kozek, J. Kubisa, M. Zieleńska, *Utrzymać się na powierzchni, O walce z biedą w pięciu krajach europejskich w perspektywie indywidualnego sprawstwa*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2017, str. 60.

uznawana – wybitne jednostki reprezentują ogół społeczeństwa (podmiotowość ponownie zhumanizowana i zsocjalizowana),

- w kolejnym etapie podmiotowość zostaje zamknięta i przypisana wybranym rolom społecznym, np. przywódcom, głównie jednak umocowanym proceduralnie i instytucjonalnie urzędom (podmiotowość zrutynizowana),
- natomiast w kolejnym rozdziale rozwoju społecznego podmiotowość jest przypisana wszystkim zwykłym ludziom, przy czym uznaje się, że pojedynczy człowiek ma niewielki wpływ na rzeczywistość społeczną a zmiana jest sumą czynów sprawczych członków społeczności (podmiotowość socjalizowana i zdemokratyzowana),
- następnie uznano, że mimo, że jednostka jest wyłącznym podmiotem sprawczym w społeczeństwie, to najbardziej istotne i przełomowe zmiany społeczne dokonują się przez skoordynowane działania zbiorowe podmiotów kolektywnych: stowarzyszeń, organizacji, ruchów społecznych (podmiotowość działań zbiorowych, kolektywna)<sup>42</sup>.

P. Sztompka konstatuje, że „[...] [p]odmiotowość społeczeństwa jest wyznaczona z dwóch stron: „od dołu”, przez zasób umiejętności, talentów, wiedzy, postaw jego członków oraz form organizacyjnych, w jakich łączą się oni w ciała zbiorowe; „od góry”, przez bilans nacisków i ograniczeń, ale także środków i możliwości dostarczanych przez istniejące struktury”<sup>43</sup>. Z wyżej cytowanego fragmentu można wyprowadzić co najmniej część wzoru na wielkość, która opiszemy zdolność społeczności do samoorganizacji i autonomicznego funkcjonowania. Skoro podmiotowość sprawcza członków społeczności zależy od umiejętności, talentów, wiedzy, postaw jego członków, to w opisie potencjału społeczności do samoorganizacji należy uwzględnić mierniki charakteryzujące społeczeństwo pod względem wykształcenia, udziału w systemach edukacji, aktywności społecznej (obywatelskiej), a także dotyczące aktywności gospodarczej, w tym przedsiębiorczości.

P. Starosta przywołując koncepcje empowerment participation, która oznacza uczestnictwo charakteryzujące się wysokim stopniem podmiotowości mieszkańców w kreowaniu lokalnej rzeczywistości w sferze politycznej, socjalnej oraz ekonomicznej,

---

<sup>42</sup> P. Sztompka, *Socjologia, Analiza społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2012, str. 590-592.

<sup>43</sup> P. Sztompka, *Socjologia, Analiza społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2012, str. 590-593.



pisze, że „[p]roces aktywnego udziału mieszkańców w kreacji lokalnego środowiska gwarantuje siedem podstawowych funkcji. Po pierwsze, poprzez różne formy aktywności mieszkańcy mają możliwość (i powinni) identyfikować podstawowe problemy społeczne pojawiające się w środowisku lokalnym i wymagające rozwiązania. Po wtóre, partycypacja pełni funkcje reprezentowania interesów zarówno zbiorowości lokalnej jako pewnej całości, jak też różnych grup w ramach tej całości. Po trzecie, partycypacja wzmacnia poczucie spójności grupowej i zwiększa potencjał współdziałania na rzecz rozwoju. Po czwarte, pełni funkcję kontrolną. Po piąte, poprzez określone formy aktywności mieszkańcy mają możliwość nadzorowania działań i polityki władz lokalnych. Po szóste, mają możliwość podnoszenia efektywności funkcjonowania lokalnych struktur instytucjonalnych, wreszcie po siódme, uczestnictwo jest procesem umożliwiającym podnoszenie kompetencji i kwalifikacji przedstawicielom różnych grup społecznych w lokalnym środowisku, co przyczynia się do zwiększenia zasobów kapitału ludzkiego”<sup>44</sup>.

Podmiotowość sprawcza, w powiązaniu z uznaniem wrodzonej godności człowieka, a także rozwój praworządności tworzy fundament dla rozwoju społeczeństwa obywatelskiego, w którym jednostka posiada zagwarantowane prawa oraz podstawowe oczekiwania, natomiast olbrzymi zakres całokształtu aktywności członków społeczności pozostawiony jest nieskodyfikowanym regułom wzajemności, komplementarności, wzajemnego szacunku, dbania o dobro wspólne. Społeczeństwo obywatelskie wychodząc od prawa jednostki do wolności, niezależności i własności opiera swoje funkcjonowanie o sieć powiązanych autonomicznych instytucji społecznych, zrzeszeń, stowarzyszeń umożliwiających realizację celów w drodze samostanowienia i samorealizacji. To właśnie społeczeństwo obywatelskie jest środowiskiem sprzyjającym rozwojowi inicjatyw spełniających kryteria definicyjne przedsiębiorstw społecznych i innowacji społecznych.

---

<sup>44</sup> P. Starosta, *Społeczny potencjał odrodzenia miast przemysłowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2018, str. 43

### 3.3.3. Kapitał społeczny i jego rola w procesach innowacji społecznej

Obszerny zakres rozważań teoretycznych podstaw przedsiębiorczości społecznej wiąże się z pojęciem kapitału społecznego i kapitału kreatywnego.

Badania interdyscyplinarne umożliwiają zintegrowanie wyników badań socjologicznych i ekonomicznych w tym obszarze. Dzięki takiemu podejściu badacze uzupełnili katalog czynników wyjaśniających zjawiska zachodzące we współczesnych społeczeństwach o zjawiska pozaekonomiczne, wynikające ze społecznego kontekstu w jakim zachodzą. Szczególne znaczenie w ostatnich latach przypisuje się kapitałowi społecznemu w procesach rozwoju, w których jest uważany za podstawowy czynnik warunkujący zaistnienie, przebieg i sukces tych procesów rozwojowych, w szczególności akcentujących istotną rolę postaw przedsiębiorczych. Kapitał społeczny był szeroko analizowany m.in. przez Pierre'a Bourdieu, Jamesa Colemana i Roberta Putnama.

Kapitał społeczny, jako eksponowana w XXI w. determinanta rozwoju, ze względu na to, że jest ściśle związana z przestrzennie delimitowaną społecznością lokalną wpływa na renesans analizy, której przedmiotem są małe lokalne społeczności. Stanowią one bowiem bezpośrednie otoczenie gospodarstw domowych, osób i rodzin, będących uczestnikami działań podejmowanych przez wspólnotę lokalną, takich jak przedsiębiorczość społeczna. Odznaczają się bowiem zarazem skutecznością w działaniu i większą efektywnością, a ich główną zaletą jest zdecydowanie bardziej trafna diagnoza potrzeb i problemów społecznych, które mają być rozwiązane oraz precyzyjne dostosowanie środków do rodzaju i skali podejmowanych działań.

Kapitał społeczny ułatwia bowiem nawiązywanie współpracy, a także tworzenie i funkcjonowanie struktur, dzięki którym ludzie mogą działać na rzecz lokalnej społeczności. W przypadku kapitału społecznego istotne jest zaufanie zarówno w wymiarze interpersonalnym jak i w wymiarze ogólnym, tj. zaufanie do obcych (migrantów), do instytucji i do administracji (władzy).

Jednym z pierwszych teoretyków, który podjął temat kapitału społecznego był Pierre Bourdieu, według którego kapitał społeczny oznacza: „sumę rzeczywistych oraz potencjalnych zasobów, które związane są z posiadaniem trwałej sieci mniej lub bardziej zinstytucjonalizowanych związków opartych na wzajemnej znajomości i uznaniu, która umożliwia każdemu ze swoich członków wsparcie dzięki posiadanemu

przez całą zbiorowość kapitałowi"<sup>45</sup>. Koncepcja kapitału społecznego u tego francuskiego socjologa stanowiła jednak jedną z kilku refleksji na temat funkcjonowania społeczeństw. Bourdieu więcej uwagi poświęcił kapitałowi kulturowemu i kapitałowi ekonomicznemu. Wychodząc od ówczesnych refleksji na temat istoty i znaczenia kapitału ekonomicznego Bourdieu zauważa, że „[p]rzewaga elit polega jednak [...] nie tylko na posiadaniu kapitału ekonomicznego, ale także dziedziczonych z pokolenia na pokolenie, wyuczonych kompetencji kulturowych. Takich na przykład jak sposób wysławiania się, jedzenia, ubierania, codzienne maniere, etykieta życia codziennego, *savoir vivre*, nawyki czytania, kultywowanie wyższych form sztuki i uczestnictwo w życiu towarzyskim i kulturalnym. Chodząc do elitarnych szkół, obracając się w kręgach elitarnych i biorąc udział w elitarnych imprezach, ich uczestnicy doskonalą, poszerzają i wzbogacają swój kapitał kulturowy. A ten z kolei jest wymienny na inne dobra, przynosi wymierne przewagi i zyski, gdy członkowie elit wkraczają na konkurencyjny rynek wyższego wykształcenia (bo lepiej im idzie na studiach), rynek pracy (bo łatwiej im zdobyć dobrą posadę), rynek matrymonialny (bo mają większe szanse na znalezienie atrakcyjnej „partii”). Kapitał kulturowy otwiera drogę do kariery i życiowego sukcesu<sup>46</sup>. Takie rozumienie kapitału kulturowego stanowiło wstęp do analizy kapitału społecznego. Według Piotra Sztompki: „Bourdieu przyjął perspektywę indywidualistyczną, traktując kapitał społeczny jako „własność” jednostki, jej unikalny krąg rodzinny, przyjacielski, towarzyski, środowiskowy”<sup>47</sup>. Takie rozumienie kapitału społecznego jest przeciwstawiane koncepcji kolektywistycznej, w której główny akcent został położony na znaczenie intensywności i częstotliwości relacji społecznych.

Bourdieu zwraca uwagę na możliwości i użyteczność jakie wiążą się z faktem uwikłania człowieka w sieć relacji społecznych. Członkostwo z grupie, przynależność do środowiska oraz wiążące się z nim trwałe zobowiązania i więzi umożliwiają jednostce korzystanie z zasobów innych członków tej grupy czy środowiska. Używając terminologii informatycznej można rzec, że kapitał społeczny umożliwia korzystanie z zasobów innych członków społeczności tak jak udostępnienie zasobów procesorów

---

<sup>45</sup> P. Bourdieu: *The Forms of Capital*, [w:] J.G. Richardson, *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Greenwood Press, New York 1986, str. 248; za: A. Rymsza, *Klasyczne koncepcje kapitału społecznego*, [w:] T. Kaźmierczak, M. Rymsza (red.) *Kapitał społeczny, ekonomia społeczna*, Warszawa 2007, str. 24.

<sup>46</sup> P. Sztompka, *Socjologia, Analiza społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2012, str. 181.

<sup>47</sup> P. Sztompka, *Socjologia, Analiza społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2012, str. 184.

poszczególnych komputerów na rzecz tzw. systemu rozproszonego umożliwia ich wykorzystanie do rozwiązania zadania, które przekracza możliwości pojedynczych komputerów, ale skutecznie jest rozwiązywane przez dobrze zintegrowany system właśnie. Taka sieć powiązanych komputerów wymaga stosownej infrastruktury i komunikacji, co w przypadku sprzętu informatycznego jest relatywnie proste – nie wymaga na przykład zbudowania zaufania, a używany do komunikacji język jest precyzyjny i jednoznaczny. Korzystanie z zasobów podmiotów trzecich staje się współcześnie także źródłem nowego trendu w ekonomii, a mianowicie ekonomii współdzielenia, o której będzie mowa w dalszej części pracy.

Warto także zauważyć, że kapitał społeczny to nie tylko realizacja swoich potrzeb oraz możliwość osiągnięcia korzyści w sensie ekonomicznym – udział w sieci powiązań społecznych umożliwia także, a właściwie przede wszystkim, socjalizację oraz zaspokojenie potrzeb społecznych koniecznych do prawidłowego wzrostu i rozwoju uczestników życia społecznego.

Nieco odmienne ujęcie kapitału społecznego przedstawił amerykański socjolog James Coleman, który rozwinął perspektywę kolektywistyczną, gdzie punktem wyjścia była analiza wpływu kapitału społecznego na realizację wspólnych, zbiorowych celów. Według Colemana „[...] jednym z istotnych warunków sukcesu grupowego jest bogata sieć licznych, intensywnych i pozytywnych relacji między członkami. Najważniejszy typ takich relacji to [...] więzi moralne: wzajemne zaufanie, lojalność wzajemność i solidarność. W swojej definicji Coleman pisze ogólniej: „[k]apitał społeczny to te aspekty struktury społecznej, które wspierają działania aktorów społecznych - indywidualnych czy korporacyjnych - w obrębie tej struktury. Umożliwiają one osiągnięcie celów, które przy braku takich cech struktury byłyby nieosiągalne”. Struktura to w tym zastosowaniu wieloznaczne, jak wiemy, pojęcia sieć relacji między jednostkami czy mniejszymi zbiorowościami w obrębie jakiejś większej, pojemniejszej całości społecznej; na przykład między zawodnikami w drużynie, żołnierzami w batalionie, ale także kooperującymi firmami, terenowymi oddziałami partii politycznej, organami samorządu miejskiego”<sup>48</sup>. Coleman – wskazuje, że podstawą istnienia kapitału społecznego jest zaufanie do uczestników określonej grupy społecznej. Według niego można wyróżnić trzy formy kapitału społecznego:

---

<sup>48</sup> P. Sztompka, *Socjologia, Analiza społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2012, str. 188-189.

- zobowiązania, oczekiwania i zaufanie sprzyjające uzyskaniu pomocy od innych osób;
- kanały informacyjne, dostęp do informacji;
- normy i efektywne sankcje.<sup>49</sup>

Według Colemana „[t]ak jak kapitał fizyczny tworzony jest przez zmianę w materiale w celu formowania narzędzi produkcyjnych, tak kapitał ludzki jest tworzony przez zmiany w osobach przynoszących umiejętności i zdolności ułatwiające pewne zadania. Kapitał społeczny jednak pojawia się przez zmiany w relacjach między osobami, które ułatwiają działanie. Jeśli fizyczny kapitał jest w pełni namacalny, istniejąc w obserwowalnych formach materialnych, ludzki kapitał jest mniej namacalny, istniejąc w umiejętnościach i wiedzy zdobywanej przez jednostki, to kapitał społeczny jest jeszcze mniej namacalny, ponieważ istnieje on w relacjach między osobami. Kapitał społeczny, podobnie jak fizyczny i ludzki, ułatwia produktywność”<sup>50</sup>.

Kapitał społeczny rozumiany jako ogół norm, sieci wzajemnego zaufania, lojalności, poziomych sieci zależności w danej grupie społecznej pojawia się także u Roberta Putnama. Według Putnama „[...] grupa, której członkowie wykazują, że są godni zaufania i ufają innym będzie w stanie osiągnąć znacznie więcej niż porównywalna grupa, w której brak jest zaufania [...]”<sup>51</sup>. W szerszym rozumieniu elementem kapitału społecznego będzie umiejętność współpracy międzyludzkiej w obrębie grup i organizacji w celu kompensacji potrzeb i realizacji własnych interesów, przy jednoczesnym poszanowaniu prawa innych aktorów i grup do analogicznego poszukiwania możliwości kompensacji swoich potrzeb. Istotną rolę w koncepcji Putnama odgrywa „[...] norma uogólnionej wzajemności: zrobię to dla ciebie, nie oczekując od ciebie w zamian nic konkretnego, ale wierząc, że ktoś inny zrobi coś dla mnie. Złota Zasada Postępowania jest właśnie sformułowaniem uogólnionej wzajemności. [...] Społeczeństwo charakteryzujące się uogólnioną wzajemnością jest bardziej efektywne niż społeczeństwo nieufności i podejrzliwości, z tego samego

<sup>49</sup> J.S. Coleman, *Social Capital in the Creation of Human Capital*, „American Journal of Sociology” 1998, nr 94, suplement, str. 102-103, za: A. Rymsza, *Klasyczne koncepcje kapitału społecznego*, [w:] T. Kaźmierczak, M. Rymsza (red.) *Kapitał społeczny, ekonomia społeczna*, Warszawa 2007, str. 23.

<sup>50</sup> J.S. Coleman, *Social Capital in the Creation of Human Capital*, „American Journal of Sociology” 1998, nr 94, suplement, s. 109, za: A. Rymsza, *Klasyczne koncepcje kapitału społecznego*, [w:] T. Kaźmierczak, M. Rymsza (red.) *Kapitał społeczny, ekonomia społeczna*, Warszawa 2007, str. 26.

<sup>51</sup> R. Putnam, R. Leonardi, R. Y. Nanetti: *Demokracja w działaniu : tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*. Kraków: Społeczny Instytut Wydawniczy Znak ; Warszawa : Fundacja im. Stefana Batorego, 1995, str. 258.

powodu, dla którego pieniądz jest bardziej efektywny niż wymiana barterowa. Jeśli nie musimy ważyć nieustannie każdej wymiany, możemy dokonać znacznie więcej. Wiarygodność ułatwia życie społeczne. Częste interakcje pomiędzy różnymi grupami przyczyniają się do powstawania wzajemności uogólnionej. Zaangażowanie społeczne i kapitał społeczny pociągają za sobą wzajemne zobowiązania i obowiązek działania. [...] Gęste więzi społeczne ułatwiają rozgłos i inne wartościowe sposoby kultywowania reputacji – podstawę zaufania w złożonym społeczeństwie”<sup>52</sup>. G. Skąpska w tej kwestii zauważa, że: „[...] zaufanie społeczne nie jest cechą konkretnej jednostki, lecz własnością relacji międzyludzkich. Stanowi ono o jakości wzajemnych kontaktów, związane jest także z szacunkiem dla uczestników interakcji społecznych”<sup>53</sup>.

Przekładając powyższe na współczesną rzeczywistość warto zwrócić uwagę na rosnącą popularność serwisów internetowych oferujących towary i usługi. Zasadniczym elementem tego segmentu e-gospodarki jest możliwość weryfikacji reputacji kontrahenta, współnika czy sprzedawcy za pomocą forów internetowych, opinii zamieszczanych w Internecie, tudzież za pomocą mediów społecznościowych. Inicjatywy z obszaru ekonomii współdzielenia nie miałyby szans powodzenia bez rozwoju elektronicznych środków komunikacji, które poza agresywną ingerencją w życie prywatne, są skutecznym i efektywnym narzędziem budowania zaufania.

Istotne rozróżnienie typów kapitału społecznego wprowadził Robert Putnam, w postaci kapitału społecznego wiążącego i kapitału społecznego pomostowego. Z kapitałem wiążącym mamy do czynienia w sytuacji gdy więzi społeczne są bardzo mocne, nacechowane emocjonalnie, ale dotyczące wąskiej (nielicznej) grupy przez co interakcje z podmiotami z zewnątrz są ograniczone; faworyzowani są członkowie własnej grupy kosztem relacji z tzw. obcymi. W tym też momencie Putnam zwraca także uwagę na ciemną stronę kapitału społecznego. Jako negatywny przejaw funkcjonowania kapitału społecznego wskazuje on funkcjonowanie grup przestępczych. Hermetyczne zamykanie się na otoczenie i realizowanie swoich potrzeb przez jedne grupy kosztem potrzeb innych społeczności określa mianem „amoralnego familizmu”. Natomiast kapitał pomostowy umożliwia nawiązywanie współpracy i kontaktów z innymi grupami,

---

<sup>52</sup> R. Putnam, *Samotna gra w kręgle*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008, str. 20-21.

<sup>53</sup> G. Skąpska, *Spoleczeństwo obywatelskie: kontekst i płaszczyzny funkcjonowania*, [w:] J. Hausner (red.), *Ekonomia społeczna a rozwój*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie 2006, Kraków, str. 54.

odległymi środowiskami, przy czym więzi te nie będą tak silne jak w przypadku kapitału wiążącego<sup>54</sup>.

Z przedstawionych powyżej koncepcji kapitału społecznego wynika, że dotyczy on wypracowanych przez interesariuszy życia społecznego w drodze długotrwałych i intensywnych interakcji zasad i norm zachowań, które umożliwiają optymalizację wysiłków podejmowanych przez jednostki i całe zbiorowości w celu zaspokojenia swoich potrzeb. Główną zaś składową kapitału społecznego jest z jednej strony zobowiązanie do przestrzegania wypracowanych norm jak i oczekiwanie, że zasady te będą sprawiały, że zachowania innych będą przewidywalne. Idąc dalej tym tropem dochodzimy do koncepcji zaufania w socjologii.

Zaufanie, które jest filarem kapitału społecznego; jest w XXI wieku czynnikiem stanowiącym przewagę konkurencyjną w rozwoju przedsiębiorstw i lokalnych społeczności czy gospodarek.

Warunkiem zaistnienia i osiągnięcia sukcesu lokalnej inicjatywy jest uprzednie wykształcenie norm, sieci wzajemnego zaufania, lojalności, poziomych sieci zależności w danej grupie społecznej, czyli osiągnięcie krytycznego poziomu rozwoju kapitału społecznego, który zastępuje biurokratyczne techniki unifikacji i koordynacji stanowiące barierę rozwoju i przyczynę kryzysu rozwojowego współczesnego systemu społeczno-gospodarczego.

We współczesnych teoriach rozwoju coraz częściej jako czynnik wyjaśniający przebieg procesów rozwojowych wskazuje się istnienie i efektywność sieci współpracy interesariuszy rozwoju, uczestników życia gospodarczego i społecznego. Charakterystyczną cechą relacji społecznych, a także i ekonomicznych na przełomie XX i XXI w. jest wykształcenie w społeczeństwie wysublimowanych więzi moralnych. Wiąż moralna to szczególna relacja do innych objętych kategorią „my”. Piotr Sztompka wskazuje cztery podstawowe składniki więzi moralnej to: (a) zaufanie, czyli oczekiwanie godnego postępowania innych wobec nas, (b) lojalność, czyli powinność nienaruszania zaufania, jakim jesteśmy obdarzani przez innych i wywiązywania się z podjętych zobowiązań, (c) solidarność, czyli troska o interesy innych i gotowość podjęcia działań na ich rzecz, nawet gdy narusza to nasze własne interesy, (d)

---

<sup>54</sup> R. Putnam, *Samotna gra w kręgle*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008, str. 40.

wzajemność, czyli obowiązek zrewanżowania się za to, co otrzymaliśmy od innych.<sup>55</sup> Fundamentem budowy jakiejkolwiek relacji jest zaufanie. Jest ono bezsprzecznie ważne w relacjach interpersonalnych pomiędzy partnerami w związku, pomiędzy rodzicem a dzieckiem, pomiędzy współpracownikami w zespołach zadaniowych, ale jest również istotne w relacjach pomiędzy podmiotami gospodarczymi, aktorami życia społecznego i gospodarczego.

Przechodząc od klasycznych ujęć kapitału społecznego do współczesnej refleksji na temat znaczenia relacji wewnątrzspołecznych dla rozwoju tego społeczeństwa warto także zwrócić uwagę na poglądy amerykańskiego politologa Francisca Fukuyamy oraz włoskiego socjologa Carlo Trigilii. Przegląd poglądów tych dwóch współczesnych teoretyków jest tym bardziej zasadny, że obydwaj starają się powiązać kwestie kapitału społecznego z procesami rozwoju, w szczególności rozwoju lokalnego, opartego o endogeniczny potencjał społeczeństw; rozwój związany z przedsiębiorczością społeczną, zasilany od wewnątrz – realizowany przez społeczność i na rzecz tych społeczności. Według Fukuyamy „[...] kapitał społeczny jest nieformalną normą, która promuje współpracę pomiędzy dwiema lub więcej jednostkami. Normy, które konstytuują kapitał społeczny obejmują zarówno normy wzajemności właściwe dla relacji przyjacielskich, jak i złożone i szczegółowo skodyfikowane doktryny jak chrześcijaństwo czy konfucjanizm. Muszą one znajdować odzwierciedlenie w relacjach społecznych: norma wzajemności jest potencjalnie obecna w relacjach jednostki z innymi, ale jest szczególnie widoczna w relacjach z przyjaciółmi”<sup>56</sup>. W cytowanym artykule Fukuyama krytycznie odnosi się także do przekonania wyrażonego przez Maxa Webera, który stwierdził, że skodyfikowane reguły zachowań właściwe dla racjonalnej biurokracji stanowią fundament nowoczesności. Według Fukuyamy, przeciwnie, to koordynacja oparta o nieformalne normy stanowi ważną część współczesnej gospodarki, a staje się tym bardziej istotna im bardziej działalność gospodarcza człowieka staje się złożona i wysublimowana technologicznie<sup>57</sup>.

W kontekście przedmiotu tej pracy należy przywołać stanowisko C. Trigilii testującego swoją koncepcję w praktyce jako włoski minister ds. spójności terytorialnej. W celu zdefiniowania kapitału społecznego przywołuje on Maxa Webera, który jako elementy konstytuujące kapitał społeczny wskazuje: sieć powiązań osobistych

---

<sup>55</sup>P. Sztompka, *Socjologia, Analiza społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2012, str. 125-126.

<sup>56</sup>F. Fukuyama, *Social capital, civil society and development*, *Third World Quarterly* 2001, nr 1, str.7.

<sup>57</sup>F. Fukuyama, *Social capital, civil society and development*, *Third World Quarterly* 2001, nr 1, str.10.



o nieekonomicznym charakterze oraz funkcjonowanie sieci społecznych umożliwiających wymianę informacji i budowanie zaufania, prowadzące do rozwoju w rozumieniu ekonomicznym<sup>58</sup>. Trigilia zwraca uwagę także na zmiany w powojennym paradygmacie rozwoju, a mianowicie zauważa odejście od modelu organizacji stosunków ekonomicznych opartych o stabilne, zhierarchizowane struktury organizacyjne na rzecz formuły elastycznej, adaptującej się do zróżnicowanego i zdefragmentowanego rynku. Zwraca tym samym uwagę na znaczenie rozwiązań lokalnych, przy czym mówił przede wszystkim o znaczeniu małych przedsiębiorstw<sup>59</sup>. Trigilia konkluduje, że rola kapitału społecznego rośnie, tak samo jak rosną możliwości wpływu lokalnych aktorów na rozwój ich regionów. Możliwość rozwoju gospodarczego nie zależy już jedynie od zachęt i przewagi niższego kosztu, ale od możliwości jakie wynikają z kapitału społecznego, zasobów wiedzy i potencjału do specjalizacji w określonej dziedzinie. Trigilia jest przekonany, że im wyższy będzie kapitał społeczny przyciągający zasoby wiedzy danej społeczności tym jej przyszłość będzie mniej zależna od interwencji zewnętrznej<sup>60</sup>.

Analiza środowiska przyciągającego i zdolnego wiązać zasoby wiedzy i twórczości znalazła miejsce między innymi w koncepcjach dotyczących kapitału kreatywnego.

---

<sup>58</sup> C. Trigilia, *Social Capital and Local Development*, „European Journal of Social Theory” 2001, nr 4, str. 4.

<sup>59</sup> C. Trigilia, *Social Capital and Local Development*, „European Journal of Social Theory” 2001, nr 4, str. 9.

<sup>60</sup> C. Trigilia, *Social Capital and Local Development*, „European Journal of Social Theory” 2001, nr 4, str. 12.

### 3.3.4. Koncepcja kapitału kreatywnego

Koncepcja kapitału społecznego powstała jako odpowiedź na potrzebę wyjaśnienia zjawisk z pogranicza ekonomii i socjologii, które wykraczały poza ramy klasycznych paradygmatów w kontekście przedsiębiorczości społecznej. W ostatnich latach, na fali prądów intelektualnych gloryfikujących niemalże znaczenie wszystkiego co w jednostce dobre, pozytywne i może być potencjalnie wykorzystane do podnoszenia jakości życia społeczeństw, pojawiła się koncepcja kapitału kreatywnego. O ile koncepcje kapitału społecznego wiążą się z refleksją teoretyczną poczynioną przez różne ośrodki badawcze to analiza kapitału kreatywnego wydaje się mieć ten etap przed sobą. Niemniej jednak biorąc pod uwagę przedmiot pracy – przedsiębiorczość społeczną – wydaje się zasadne szczątkowe choćby przybliżenie tej idei. Nawet mimo dość powszechnych głosów krytyki pod adresem tej koncepcji.

Pojęcie kapitału kreatywnego wyrosło na gruncie rozważań socjologów i ekonomistów nad znaczeniem pozaekonomicznych czynników rozwoju społeczno-gospodarczego. Współcześni teoretycy są zgodni co do zmniejszania znaczenia takich czynników determinujących rozwój jak dostęp do zasobów naturalnych, szlaków komunikacyjnych, czy nawet postępu technologicznego. Kierunkiem poszukiwań czynników napędzających procesy rozwojowe są jakościowe aspekty zasobów ludzkich, w tym, wcześniej przedstawiony, kapitał społeczny oraz wyłaniający się z głębszych analiz kapitał kreatywny.

Badający procesy innowacyjne zgadzają się, że warunkiem powstania nowej idei, wynalazku, nowego rozwiązania jest wystąpienie procesów twórczych. Mianem kapitału kreatywnego określa się ogół czynników determinujących występowanie, przebieg i powodzenie procesów twórczych w danej społeczności i zaczęto traktować jako przedmiot badań, odrębną jednostkę analityczną.

Koncepcja kapitału kreatywnego, przedstawiona przez Richarda Floridę w 2002 roku<sup>61</sup>, wskazuje na pewne zależności pomiędzy twórczością, kreatywnością i zdolnością do tworzenia i testowania innowacji a mierzalnymi cechami społeczności. Wydaje się to interesujące także z punktu widzenia analiz, których przedmiotem są innowacji społeczne. Bowiem i one mają swoje źródło w kreatywnym potencjale jednostki, a mają

---

<sup>61</sup> Koncepcja R. Floridy została przedstawiona w pracach pt. *Narodziny klasy kreatywnej* (2002) i *Miasta a klasa kreatywna* (2004).

szansę na zmaterializowanie się w konkretnych okolicznościach i w danym, dającym się scharakteryzować za pomocą powszechnie uznawanych wskaźników, środowisku.

R. Florida jest socjologiem i ekonomistą, którego głównym zainteresowaniem jest urbanistyka i koncepcja rozwoju miast. W swoich badaniach zwraca uwagę na czynniki, które dają przewagę współczesnym miastom w rywalizacji o podnoszenie poziomu życia i poziomu konkurencyjności. Wśród takich czynników na pierwszym miejscu stawia obecność ludzi cechujących się kreatywnością i swego rodzaju przedsiębiorczością. Florida uważa, że „[l]udzka kreatywność to podstawowy kapitał ekonomiczny. Umiejętność znajdowania nowych pomysłów i lepszych sposobów robienia różnych rzeczy prowadzi do wzrostu wydajności, a więc do podniesienia stopy życiowej”<sup>62</sup>. Ponadto zauważa, że współczesne procesy rozwojowe są zasilane przede wszystkim dzięki, ludzkiej inteligencji, wiedzy i kreatywności. Dalej zauważa, że „[l]udzka kreatywność stanowi kapitał praktycznie nieograniczony. Każda ludzka istota jest w pewien sposób kreatywna. Wszyscy posiadamy kapitał kreatywności, który uwielbiamy wykorzystywać i z którego można stworzyć coś cennego”<sup>63</sup>.

P. Starosta z kolei zwraca uwagę, że wg Floridy „duże miasta są nie tylko synonimami dezorganizacji i patologii, ale w warunkach współczesnej cywilizacji są także dowodem technicznych i kulturalnych możliwości człowieka. [...] dynamika rozwojowa nie tkwi wyłącznie w mechanizmach o charakterze technologicznym, ale mogą ją także wywoływać czynniki o charakterze społeczno-kulturowym, zawarte w dyspozycjach psychicznych, jak również postawach społecznych”<sup>64</sup>.

Florida uważa, że „model tradycyjny, który zakłada, że źródłem rozwoju gospodarczego są firmy albo miejsca pracy lub technologie, jest niepełny. [...] W [jego] modelu technologia mierzona koncentracją innowacji oraz gałęzi przemysłu stosujących najnowocześniejsze technologie – figuruje jako jedna z trzech „T”, czyli sił napędowych wzrostu gospodarczego. Drugim „T” jest talent – nie „kapitał ludzki” mierzony zazwyczaj liczbą wykształconych osób o wysokich kwalifikacjach, lecz kapitał twórczy, czyli talent mierzony z praktycznego punktu widzenia, tzn. liczbą osób faktycznie wykonujących zawody kreatywne. Trzecie „T” to tolerancja. Miejsca otwarte

---

<sup>62</sup>R. Florida, *Narodziny klasy kreatywnej*, przeł. Tomasz Krzyżanowski, Michał Penkala, Wyd. Narodowe Centrum Kultury, Warszawa 2010, str. 9

<sup>63</sup>R. Florida, *Narodziny klasy kreatywnej*, przeł. Tomasz Krzyżanowski, Michał Penkala, Wyd. Narodowe Centrum Kultury, Warszawa 2010, str. 10.

<sup>64</sup> P. Starosta, *Społeczny potencjał odrodzenia miast poprzemysłowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2018, str. 25.

i tolerancyjne mają tę przewagę, że przyciągają różnorodne grupy ludzi i generują nowe pomysły”<sup>65</sup>.

Istotną konkluzją Floridy jest twierdzenie, że „[r]ozwój gospodarczy jest procesem złożonym. Przez większą część historii ludzkości źródłem dobrobytu danego miejsca były jego bogactwa naturalne w postaci np. urodzajnej gleby czy surowców. Lecz dzisiaj podstawowe bogactwo – kreatywni ludzie – jest bardzo mobilne. Kluczowym wymiarem konkurencyjności gospodarczej jest zdolność do przyciągania, kultywowania i mobilizowania tego bogactwa”<sup>66</sup>. Przedstawiona konstatacja mimo, iż na pierwszy rzut oka brzmi jak komunał, zwraca uwagę na jeden z kluczowych aspektów składających się na powstawanie innowacyjnych reakcji na zdiagnozowane problemy i deficyty – na mobilność zasobów ludzkich. W tym miejscu należałoby wrócić do badań na temat drenażu mózgów oraz do zjawiska przeciwnego: „pozyskiwania mózgów” (ang. brain gain). Barbara Rhode zauważa, że migracja elit intelektualnych może przynieść korzyść zarówno państwom emigracyjnym i imigracyjnym oraz samym migrantom. Według niej „[w] kraju pochodzenia wykwalifikowani pracownicy mogą nie znaleźć zatrudnienia odpowiadającego ich umiejętnościom i przez to nie znaleźć możliwości realizacji swojego potencjału.[...] Tak więc, ich zatrudnianie w kraju pochodzenia jest nieopłacalne, a wykwalifikowana siła robocza byłaby bardziej ekonomicznie efektywna w warunkach swobodnego przemieszczania się. Opuszczając kraj pochodzenia pracownicy o wysokich kwalifikacjach osiągają trzy cele. Po pierwsze dążą do maksymalizacji własnych korzyści, do osobistego dobrobytu. Po drugie wzbogacają rynek pracy kraju imigracji przy zerowym nakładzie na kształcenie ze strony tego kraju. I po trzecie dają efekt w postaci korzyści globalnych - na przykład przez pobudzenie nowych procesów uprzemysłowienia. [...] Z ponadnarodowej, globalnej perspektywy podkreśla się, że migracja wykwalifikowanej siły roboczej na wolnym rynku, w warunkach swobody przemieszczania się, prowadzi do jej efektywnej dystrybucji jako czynnika produkcji w skali międzynarodowej”<sup>67</sup>. Przemieszczanie się elit daje korzyści zarówno w wymiarze międzynarodowym, międzyregionalnym, a także w przestrzeni miasto-wieś, co może oznaczać, że w ramach postępującej suburbanizacji zasoby

---

<sup>65</sup>R. Florida, *Narodziny klasy kreatywnej*, przeł. Tomasz Krzyżanowski, Michał Penkala, Wyd. Narodowe Centrum Kultury, Warszawa 2010, str. 14.

<sup>66</sup>R. Florida, *Narodziny klasy kreatywnej*, przeł. Tomasz Krzyżanowski, Michał Penkala, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa 2010, str. 14.

<sup>67</sup>B. Rhode, *Brain drain, brain gain, brain waste: reflection on the emigration of highly educated and scientific personnel from Eastern Europe* [w:] *The social geography of immigrants in European cities: the geography of arrival*, red. Russell King, Belhaven Press, London and New York 1993, str. 231.

kapitału kreatywnego są przesuwane z ośrodków miejskich do otaczających je obszarów wiejskich, co może pozytywnie wpływać na ich rozwój i możliwości zaspokajania potrzeb migrujących mieszkańców miast.

Według R. Floridy: „[...] rozwój ekonomiczny na szczeblu regionalnym napędzany jest przez ludzi kreatywnych, którzy wolą tolerancyjne, silnie zróżnicowane miejsca, otwarte na nowe idee. Różnorodność społeczna zwiększa szanse na to, że dane miejsce ‘przyciągać będzie kreatywnych ludzi z różnych środowisk, o różnych umiejętnościach, reprezentujących różne idee. Region, który może pochwalić się zróżnicowaną mieszanką kreatywnych ludzi, będzie zapewne generować więcej innowacyjnych kombinacji i rozwiązań. Co więcej, różnorodność społeczna oraz proces koncentracji ludzi kreatywnych nawzajem się napędzają i – w ten sposób – wspierają przepływ wiedzy. Większe, silniej zróżnicowane wewnętrznie skupiska kapitału kreatywnego zapewniają z kolei wyższy poziom wzrostu gospodarczego, szybszy wzrost zatrudnienia, wyższy poziom innowacyjności oraz większą liczbę przedsiębiorstw z branży high-tech”<sup>68</sup>.

Na podstawie przedstawionych założeń R. Florida skonstruował wieloczynnikowy wskaźnik, którego zamierzeniem jest wsparcie w ocenie zdolności danej jednostki przestrzennej do funkcjonowania w gospodarce opartej o wiedzę. Według Floridy wskaźnik ten pozwala na ocenę pozycji regionu lub kraju w gospodarce kreatywnej. Elementy składowe wskaźnika odpowiadają głównym dziedzinom uznanym za szczególnie istotne czynniki współtworzące kapitał kreatywny.

Wskaźnik kreatywności stanowi połączenie czterech czynników, którym przypisano identyczną wagę.

„Są to:

- 1) procentowy udział klasy kreatywnej w sile roboczej,
- 2) innowacyjność (mierzona liczbą patentów per capita),
- 3) obecność przedsiębiorstw z branży high-tech (mierzona za pomocą powszechnie uznanego wskaźnika Tech Pole Index stworzonego przez Milken Institute, który nazywam Wskaźnikiem Wysokich Technologii),

---

<sup>68</sup>R. Florida, *Narodziny klasy kreatywnej*, przeł. Tomasz Krzyżanowski, Michał Penkala, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa 2010, str. 257.

4) różnorodność mierzona za pomocą Wskaźnika Liczby Gejów, stanowiącego w miarę rozsądny sposób oceniania tolerancji i otwartości danego regionu na różnego rodzaju ludzi i różnorodne idee”<sup>69</sup>.

Koncepcja R. Florydy zdaje się mieć punkty styczności z podnoszonymi w dyskursie argumentami odnośnie kreowania klimatu sprzyjającego przypadkowemu (niezamierzonemu) powstawaniu innowacji.

Przywołane ujęcia teoretyczne wprawdzie nie stanowią pełnego i samodzielnego fundamentu koncepcyjnego dla objaśnienia przedsiębiorczości społecznej, ale każde z nich wnosi swój wkład użyteczny dla wyjaśnienia istoty badanego zjawiska. Koncepcja kapitału społecznego proponuje uznać zaufanie jako czynnik ułatwiający dokonywanie transakcji w obrębie społeczności, co w efekcie sprzyja jej rozwojowi. Natomiast koncepcja kapitału kreatywnego kieruje naszą uwagę na środowisko i jego charakterystyki sprzyjające powstawaniu innowacyjnych rozwiązań i produktów. Zmienne opisujące wyżej przytoczone wymiary funkcjonowania społecznego będą istotne także w opisie przedsiębiorczości społecznej.

---

<sup>69</sup>R. Florida, *Narodziny klasy kreatywnej*, przeł. Tomasz Krzyżanowski, Michał Penkala, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa 2010, str. 251.

### 3.4. Przedsiębiorczość społeczna w ujęciu socjologicznym

Przedsiębiorczość rozumiana jako ciągłe poszukiwanie nowych rozwiązań, nowych konfiguracji dostępnych zasobów w celu lepszego zaspokajania ludzkich potrzeb oraz wielość ośrodków akademickiej refleksji zaowocowała w ostatnich latach renesansem koncepcji ekonomii społecznej, oraz wykreowaniem koncepcji innowacji społecznych. W dyskursie dotyczącym tych zjawisk obecne są również pojęcia: gospodarka społeczna, gospodarka solidarnościowa, gospodarka alternatywna, gospodarka lokalna i przedsiębiorczość społeczna. Odwołując się do ugruntowanego w ekonomii rozumienia analogicznych pojęć można przyjąć, że ekonomia społeczna będzie terminem najszerszym obejmującym przedsiębiorczość społeczną oraz pozostały zakres aktywności społecznej pozostający na styku działalności podmiotów gospodarczych i organizacji, których nadrzędnym celem jest dbanie o potrzeby społeczne jednostek. Bogumiła Szopa w rozważaniach nad pochodzeniem i ewolucją teorii ekonomii społecznej pisze: „[r]ozwijający się nurt ekonomii społecznej pozbywa się z czasem balastu skrajnego historyzmu oraz odrzuca skrajny psychologizm i dialektyczny marksizm. Proponuje szerokie ujęcie ekonomii, której rdzeń teoretyczny stara się wzbogacić elementami socjologii, psychologii i katolickiej nauki społecznej. Ekonomia opowiada się konsekwentnie za jej społecznym, a nie indywidualnym charakterem jako nauki. Ponadto ekonomiści społeczni postulują, aby motyw czysto gospodarczy (dążenie do maksymalizacji zysku, użyteczności) uzupełnić rozbudowaną systematyzacją czynników zbieżnych, rozbieżnych i pozaekonomicznych względem podstawowego czynnika gospodarczego [...]”<sup>70</sup>.

Z kolei odwołując się do schumpeterowskiego rozumienia przedsiębiorczości i innowacyjności wydaje się dopuszczalne utożsamienie znaczenia terminów przedsiębiorczość i innowacyjność społeczna, bowiem każde przedsięwzięcie społeczne ma w sobie nie tyle pierwiastek, co duży ładunek innowacyjności, a drugiej strony czysta innowacja w momencie replikacji traci swój nowatorski charakter i nie tracąc na sile oddziaływania, staje się „zwykłym” przedsięwzięciem społecznym.

O ile innowacje społeczne i przedsiębiorczość społeczna to terminy o nadal nieustalonym jednoznacznie znaczeniu, to termin „ekonomia społeczna” pojawiał się już w XIX wieku. Jacques Defourny i Patrick Develtere, francuscy socjologowie,

---

<sup>70</sup> B. Szopa, *Teorie ekonomiczne a ekonomia społeczna*, [w:] M. Frączek, J. Hausner, S. Mazur (red.), *Wokół ekonomii społecznej*, MSAP, UEK, Kraków 2012, str. 31.

zauważają że: „[p]odstawowe formy nowoczesnej ekonomii społecznej kształtowały się w XIX wieku, jednak jej historia sięga korzeniami do najstarszych form ludzkich stowarzyszeń. W istocie, można stwierdzić, że rozwój ekonomii społecznej przebiegał w dużej mierze równoległe z kształtowaniem się na przestrzeni wieków swobody stowarzyszeń. Korporacje i zbiorowe fundusze pomocowe istniały już w starożytnym Egipcie. Grecy mieli swoje „bractwa religijne”, które gwarantowały pochówek i organizację rytuałów pogrzebowych, natomiast Rzymianie tworzyli cechy rzemieślnicze i sodalitia, które były stosunkowo upolitycznionymi towarzystwami czy też bractwami. Po upadku cesarstwa rzymskiego to stowarzyszenia zakonne stały się miejscami, gdzie kultywowano pierwotnego ducha stowarzyszeniowego, podobnie jak sztukę, naukę i inne zajęcia”<sup>71</sup>. W dalszej części cytowanego tekstu zwracają uwagę na istnienie form współpracy w ramach stowarzyszeń pomocy wzajemnej w średniowiecznej Europie (zwykle pod jurysdykcją Kościoła), ale także w świecie muzułmańskim oraz w Afryce i Amerykach. Wraz z rozwojem gospodarczym i społecznym zmieniała się także funkcja i zadania tego typu organizacji. Defourny i Develtere przywołują przykład towarzystw przyjacielskich funkcjonujących w XVIII wieku w Anglii, a których celem było zapewnienie ich członkom zasiłków na wypadek choroby. Rozkwit idei i praktycznej działalności stowarzyszeń nastąpił w wielu ośrodkach ówczesnego życia od końca XVIII stulecia, a w XIX wieku pojawiły się pierwsze akty prawne regulujące działalność tego typu organizacji, przy czym źródeł współczesnej ekonomii społecznej, zdaniem Defourny’ego i Develtere, można doszukiwać się w regulacjach z przełomu XIX i XX wieku. Dziewiętnastowieczny rozwój przemysłu, ale także i rolnictwa, sprzyjał powstawaniu licznych kooperatyw i inicjatyw wzajemnościowych, zwłaszcza takich, których celem było zabezpieczenie socjalne robotników i rolników. Rozwinęła się także idea spółdzielczości. Ekonomia społeczna wyrastała w XIX stuleciu w duchu poszanowania wolności gospodarczej i w oparciu o zasadę samopomocy<sup>72</sup>.

Defourny i Develtere proponują dwa podejścia do definiowania ekonomii społecznej: podejście prawne i instytucjonalne oraz podejście normatywne. „Pierwszy sposób

---

<sup>71</sup> J. Defourny, P. Develtere, *Ekonomia społeczna: ogólnosiękatowy trzeci sektor*, [w:] J. Wygnański, *Przedsiębiorstwo społeczne, Antologia kluczowych tekstów*, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2008, str. 16.

<sup>72</sup> J. Defourny, P. Develtere, *Ekonomia społeczna: ogólnosiękatowy trzeci sektor*, [w:] J. Wygnański, *Przedsiębiorstwo społeczne, Antologia kluczowych tekstów*, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2008, str. 16-18.



wyznaczenia granic ekonomii społecznej polega na wyróżnieniu głównych form prawnych i instytucjonalnych, jakie przyjmuje większość inicjatyw trzeciego sektora. Na przestrzeni ostatniego stulecia trzy główne typy organizacji odpowiadały trzem głównym elementom prawnym i instytucjonalnym ekonomii społecznej w krajach uprzemysłowionych: przedsięwzięcia spółdzielcze, towarzystwa pomocy wzajemnej oraz organizacje, których status prawny jest bardzo odmienny w różnych krajach, mieszczące się jednak pod ogólnym określeniem „stowarzyszenia”<sup>73</sup>. Natomiast podejście normatywne w definiowaniu ekonomii społecznej „[...] polega na eksponowaniu wspólnych zasad jej różnych składników. Inaczej mówiąc, chodzi tu o jak najdokładniejsze wskazanie, dlaczego możemy określać jedną nazwą przedsięwzięcia, które w ostatecznym rachunku są bardzo odmienne, oraz pod jakim względem wszystkie one różnią się od tradycyjnych sektorów prywatnego i publicznego. Obecnie panuje powszechna zgoda, że aby wskazać cechy wspólne dla różnych przedsięwzięć, trzeba zbadać ich cele produkcyjne i wewnętrzne metody organizacyjne”<sup>74</sup>. Zauważają oni przy tym, że posiadanie prawnego statusu organizacji wpisującej się w definicję prawnoinstytucjonalną nie przeświadcza o tym, że organizacja jednoznacznie może być elementem ekonomii społecznej. Francuzi zwracają przede wszystkim uwagę, że: „[e]konomia społeczna obejmuje wszelkie rodzaje działalności gospodarczej prowadzonej przez przedsiębiorstwa, głównie spółdzielnie, stowarzyszenia i towarzystwa świadczeń wzajemnych, które w swoich normach etycznych przestrzegają następujących zasad:

1. przedkładanie służby członkom lub wspólnocie ponad zysk;
2. autonomiczne zarządzanie;
3. demokratyczny proces decyzyjny;
4. prymat ludzi i pracy nad kapitałem przy dystrybucji dochodów”<sup>75</sup>.

Analiza historii inicjatyw wpisujących się w definicje ekonomii społecznej doprowadza Defourny’ego i Develtere do konkluzji, że już u zarania inicjatywy z tego obszaru były

---

<sup>73</sup> J. Defourny, P. Develtere, *Ekonomia społeczna: ogólnoswiatowy trzeci sektor*, [w:] J. Wygnański, *Przedsiębiorstwo społeczne, Antologia kluczowych tekstów*, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2008, str. 21.

<sup>74</sup> J. Defourny, P. Develtere, *Ekonomia społeczna: ogólnoswiatowy trzeci sektor*, [w:] J. Wygnański, *Przedsiębiorstwo społeczne, Antologia kluczowych tekstów*, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2008, str. 24.

<sup>75</sup> J. Defourny, P. Develtere, *Ekonomia społeczna: ogólnoswiatowy trzeci sektor*, [w:] J. Wygnański, *Przedsiębiorstwo społeczne, Antologia kluczowych tekstów*, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2008, str. 25.

reakcją na identyfikowane problemy i deficyty określonych grup społecznych. Mówią oni wręcz, że samopomocowe przedsięwzięcia były reakcją na sytuację konieczności<sup>76</sup>. Były reakcją na niezaspokojone potrzeby takie jak dostęp do opieki zdrowotnej robotników i chłopów, niekorzystne warunki transakcji gospodarczych dyktowane przez posiadaczy dóbr i kapitału, czy dostęp do edukacji dla grup defaworyzowanych. Powstawały w przestrzeni niezagospodarowanej przez podmioty prowadzące działalność nastawioną na zysk oraz nieukształtowaną lub niewydolną sferę oddziaływania sektora publicznego.

Nowa fala zainteresowania organizacjami samopomocowymi nastąpiła w latach 70. XX stulecia w wyniku kryzysu idei państwa opiekuńczego i ostudzenia zapалу związanego z realizacją w praktyce gospodarczej państw zachodnich keynesizmu. W wyniku rosnącej ekspansji sektora prywatnego oraz niewydolności polityki społecznej miejsce w obszarze wsparcia osób zmarginalizowanych, zagrożonych wykluczeniem i osób z ograniczonym dostępem do usług publicznych zaczęły zajmować organizacje trzeciego sektora.

Włoski ekonomista Carlo Borzaga w taki sposób podsumowuje wczesny etap krystalizowania się współczesnego modelu ekonomii społecznej: „[n]arastającemu kryzysowi oraz reformom państwa opiekuńczego towarzyszyła rewitalizacja sektora non-profit. Od lat 70. we wszystkich niemal krajach europejskich organizacje zajmujące się rzecznictwem oraz nowo powstałe grupy obywatelskie zaczęły dostarczać usługi społeczne przede wszystkim tym grupom społecznym, które były najmocniej dotknięte kryzysem ekonomicznym i jednocześnie nie były objęte systemem zabezpieczenia społecznego organizowanym przez państwo. Na początku tego procesu działania organizacji były niezależne od działań państwa i często wy-rażnie z nimi kontrastowały. Organizacje prowadziły także działania charytatywne na dużą skalę.

W latach 80. i 90. współpraca organizacji non-profit z administracją publiczną zwiększała się na skutek zmian dokonujących się w polityce społecznej państwa. Zatem bardziej systematyczna polityka finansowania ze środków publicznych usług społecznych, która była wprowadzana w latach 80. i 90., wzmocniła rolę nowych organizacji non-profit. Jednak wzrost tych organizacji, zarówno w sensie ich

---

<sup>76</sup> J. Defourny, P. Develtere, *Ekonomia społeczna: ogólnosiwiatowy trzeci sektor*, [w:] J. Wygnański, *Przedsiębiorstwo społeczne, Antologia kluczowych tekstów*, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2008, str. 29.

liczebności, jak i roli ekonomicznej, jest tylko jednym z aspektów tego rozwoju”<sup>77</sup>.

Borzaga zwraca uwagę, że „[n]owe typy organizacji non-profit, które powstały po latach 70. wyróżniają się następującymi cechami:

- Charakteryzują się produktywnym i przedsiębiorczym działaniem; ponieważ ich celem jest nie tylko rzecznictwo, lecz także świadczenie usług, które mają zaspokoić potrzeby często niedostrzegane przez administrację publiczną; to organizacje te muszą prowadzić działalność ekonomiczną, dzięki której zdobędą środki finansowe. Od samego początku większość nowych organizacji non-profit opierała swoją działalność na różnych źródłach finansowania (darowizny, wolontariat, środki publiczne) i nastawiona była na funkcjonowanie na otwartym rynku.
- Wykazują skłonność do innowacyjnych rozwiązań w zakresie dostarczania usług społecznych pod kilkoma względami – typ dostarczanych usług, grupy społeczne, dla których usługi są przygotowane (często te najbardziej marginalizowane społecznie) oraz organizacja procesu dostarczania usług [przy wykorzystaniu aktywnej polityki społecznej oraz wspieraniu beneficjentów (empowerment)].
- Szczególnie zainteresowane są tworzeniem nowych miejsc pracy, zwłaszcza dla ludzi mających duże trudności na rynku pracy (np. młodzież długotrwale bezrobotna).
- Podkreślają lokalny wymiar działania, silne więzi ze ściśle określoną społecznością lokalną i dobrą znajomość potrzeb lokalnych.
- Pomimo iż nie dokonują dystrybucji środków finansowych, to jednocześnie nie zakładają, że jako organizacje non-profit nie mogą wypracować zysku, który potem przeznaczą na działalność statutową. Jednak bardziej cenią sobie jasno określone cele społeczne, udział przedstawicieli różnych lokalnych interesariuszy w organizacji oraz kontrolowanie organizacji i zarządzanie nią w oparciu o zasady demokratyczne”<sup>78</sup>.

---

<sup>77</sup> C. Borzaga, *Nowe trendy w sektorze non-profit w Europie: pojawienie się przedsiębiorstw społecznych*, [w:] J. Wygnański, *Przedsiębiorstwo społeczna, Antologia kluczowych tekstów*, Fundacja Inicjatyw Społeczno- Ekonomicznych, Warszawa 2008, str. 97-98.

<sup>78</sup> C. Borzaga, *Nowe trendy w sektorze non-profit w Europie: pojawienie się przedsiębiorstw społecznych*, [w:] J. Wygnański, *Przedsiębiorstwo społeczna, Antologia kluczowych tekstów*, Fundacja Inicjatyw

Nowy typ organizacji pomimo, a może właśnie dzięki temu, że w różnych krajach funkcjonował na różnych zasadach, ze względu na swoją aktywność i rosnącą rolę w polityce społecznej został nazwany przedsiębiorstwem społecznym. W tego typu inicjatywach dochodzi do syntezy rynkowego i społecznego podejścia do prowadzonej działalności. Borzaga przedstawia główne cechy nowych organizacji non-profit w wymiarze przedsiębiorczości oraz w wymiarze społecznym. I tak cechy przedsiębiorstw społecznych spójne z działalnością rynkową i właściwe dla klasycznej przedsiębiorczości to:

- prowadzenie trwałej działalności polegającej na wytwarzaniu dóbr lub usług;
- duży stopień niezależności;
- istotny poziom ryzyka ekonomicznego;
- płatny personel;
- orientacja na rynek, co oznacza, że przychód organizacji musi pochodzić w dużej części z działalności prowadzonej na otwartym rynku.

Natomiast wymiar społeczny podkreślają następujące cechy charakteryzujące działalność nowych organizacji non-profit:

- jest to inicjatywa podjęta przez grupę obywateli,
- w inicjatywach biorą bezpośredni udział ludzie, na których te inicjatywy mają wpływ,
- motywacja i siła napędzająca funkcjonowanie inicjatyw nie jest oparta na własności kapitału,
- inicjatywę charakteryzuje ograniczony obrót finansowy oraz
- wyraźnie sformułowany cel – pomaganie społeczności lokalnej<sup>79</sup>.

Syntetyczną definicję przedsiębiorstwa społecznego proponuje Kim Alter, według której: „[p]rzedsiębiorstwo społeczne definiuje się jako dowolne przedsięwzięcie biznesowe uruchomione dla celu społecznego – dla łagodzenia/ograniczenia problemu społecznego lub ułomnościom rynku – oraz aby generować wartość społeczną, przy

---

Społeczno- Ekonomicznych, Warszawa 2008, str. 98.

<sup>79</sup> C. Borzaga, *Nowe trendy w sektorze non-profit w Europie: pojawienie się przedsiębiorstw społecznych*, [w:] J. Wygnański, *Przedsiębiorstwo społeczna, Antologia kluczowych tekstów*, Fundacja Inicjatyw Społeczno- Ekonomicznych, Warszawa 2008, str. 100.

jednoczesnym działaniu z dyscypliną finansową, innowacyjnością i zdecydowaniem właściwymi dla firmy sektora prywatnego.

Przedsiębiorstwa społeczne wykorzystują przedsiębiorczość, innowacyjność i podejście rynkowe w celu tworzenia wartości społecznej i wprowadzania zmian; wykazują one zwykle następujące cechy charakterystyczne:

1. Cel społeczny – są tworzone, aby mieć pewne oddziaływanie społeczne i generować zmiany poprzez rozwiązywanie jakiegoś problemu społecznego lub zaradzenie niedomaganiom rynku;
2. Podejście przedsiębiorcze – wykorzystują narzędzia biznesowe, przedsiębiorczość, innowacyjność, metody rynkowe, orientację strategiczną, dyscyplinę i zdecydowanie właściwe firmom nastawionym na generowanie zysku;
3. Własność społeczna – ukierunkowanie na wspieranie dobra publicznego, choć niekoniecznie znajduje to odzwierciedlenie w strukturze prawnej”<sup>80</sup>.

Rozwój ekonomii społecznej we współczesnym kształcie jest pochodną wielowymiarowych procesów właściwych dla społeczeństw rozwiniętych i dynamicznie rozwijających się. Jest przede wszystkim wypadkową powrotu zainteresowania człowiekiem jako podmiotem i jego indywidualizmem, przy jednoczesnym zrozumieniu jego osadzenia w kontekście społecznym, który stanowi warunki jego socjalizacji, ale także źródło zaspokajania potrzeb. Aspekt społeczny został na trwale przywiązany do przedsiębiorczości społecznej jako forma grupowego wyrazu niezadowolenia społecznego wobec bezdusznych przedsiębiorców eksploatujących zasoby ludzkie w taki sam sposób jak eksploatowane są zasoby naturalne – bez refleksji nad ich stanem i możliwością odtworzenia czy regeneracji. Bezrefleksyjny kapitalizm maksymalizuje zyski wykorzystując zasoby dopóki są dostępne, na co nie ma zgody ze strony części współczesnego środowiska. Z drugiej jednak strony kwestionowanie zasad kapitalizmu paradoksalnie było możliwe dzięki uprzedniemu wypracowaniu przez pewną masę krytycznej dóbr gwarantujących względnie licznej części społeczeństwa pożądany poziom zaspokojenia potrzeb (w szczególności materialnych).

Na różnice pomiędzy ekonomią społeczną a ekonomią organizowaną według reguł kapitalizmu w odmianie liberalno-demokratycznej w wymiarze etycznym zwraca

---

<sup>80</sup> K. Alter, *Przedsiębiorstwo społeczne w szerszym kontekście*, [w:] J. Wygnański, *Przedsiębiorstwo społeczne, Antologia kluczowych tekstów*, Fundacja Inicjatyw Społeczno- Ekonomicznych, Warszawa 2008, str. 150.

uwagę także m.in. G. Skąpska. Zauważa, że ekonomia społeczna promuje aktywność, samodzielność oraz etos samopomocy, a osiągnięcie zysku nie jest celem samym w sobie – służy jedynie zaspokajaniu potrzeb członków wspólnoty zaangażowanych we wspólne działanie. Tego typu stosunki gospodarcze proponuje nazwać „[...] mianem demokratycznego kapitalizmu, funkcjonującego w oparciu o szeroko dostępne prawa własności, szeroko zakreślone swobody gospodarcze, a także korzystającego z wszelkich form kapitału społecznego, a zatem włączającego do obrotu gospodarczego wszelkie rodzaje własności grupowej – własności spółdzielczej, wspólnotowej czy akcjonariatu pracowniczego”<sup>81</sup>. Skąpska przeciwstawia etykę wspierającą kapitalizm demokratyczny moralności kapitalizmu oligarchicznego i pasożytniczego, funkcjonującego w oparciu o złe prawo, stwarzające nieuzasadnione przywileje, a jednocześnie bariery społeczne i ekonomiczne. Jej zdaniem „[...] kapitalizm pasożytniczy, a nie obywatelski, charakteryzuje istnienie rozległego obszaru powiązań i zależności korupcyjnych, tworzących się dzięki systemowi kontyngentów, zezwoleń i licencji w oparciu o decyzje administracyjne i swobodne uznanie decydentów, wykorzystujących niedoskonałości prawa, często świadome, w tym, np. prawa zamówień publicznych czy prawa obrotu papierami wartościowymi. Wrogiem społeczeństwa obywatelskiego jest ukształtowanie się „brudnych wspólnot” interesów, obejmujących wykonawców prawa, urzędników państwowych, przedsiębiorców oraz pospolitych przestępców funkcjonujących na podstawie utrwalonych norm kooperacji oraz struktury powiązań, zależności i lojalności”<sup>82</sup>. Rozwój społeczeństwa obywatelskiego i upowszechnienie wzorców partycypacji społecznej będzie możliwe wraz z marginalizacją mechanizmów właściwych dla wyżej scharakteryzowanego kapitalizmu pasożytniczego.

Inicjatywy wpisujące się w ideę ekonomii społecznej pojawiały się w następstwie rozwoju ekonomicznego społeczeństw, zwykle jako jego uzupełnienie, nigdy zaś jako alternatywa. Zwykle pojawiały się zasilane frustracją wywołaną brakiem skuteczności polityk publicznych w zakresie dostarczania podstawowych dóbr i usług.

Przedstawione definicje przedsiębiorstwa społecznego akcentują jego hybrydowy charakter, polegający na łączeniu misji i celów społecznych z biznesowym charakterem

---

<sup>81</sup> G. Skąpska, *Spółczesność obywatelskie: kontekst i płaszczyzny funkcjonowania*, [w:] J. Hausner (red.), *Ekonomia społeczna a rozwój*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie 2006, Kraków, str. 58.

<sup>82</sup> G. Skąpska, *Spółczesność obywatelskie: kontekst i płaszczyzny funkcjonowania*, [w:] J. Hausner (red.), *Ekonomia społeczna a rozwój*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie 2006, Kraków, str. 59

działalności. Na taki charakter przedsiębiorstw społecznych zwraca uwagę także Muhammad Yunus, laureat Pokojowej Nagrody Nobla z 2006 roku, za przeciwdziałanie ubóstwu, inicjator wielu inicjatyw klasyfikowanych jako innowacje społeczne ukierunkowane na przeciwdziałanie marginalizacji i biedzie, m.in. Grameen Banku oferującego mikrokredyty dla najuboższych. Yunus twierdzi, że „[w] przedsiębiorstwie społecznym celem inwestora jest pomaganie innym bez uzyskiwania jakiegokolwiek korzyści finansowej dla siebie. Jest to jednak przedsiębiorstwo, gdyż musi być samowystarczalne, czyli wytwarzać przychód wystarczający na pokrycie własnych kosztów. Część nadwyżki ekonomicznej, jaką wytwarza przedsiębiorstwo społeczne, jest inwestowana w jego rozwój, a część utrzymuje się jako rezerwę na wypadek nieprzewidzianych zdarzeń. Przedsiębiorstwo społeczne można by więc przedstawić jako „spółkę nie przynoszącą ani straty, ani dywidendy”, poświęcającą się wyłącznie osiągnięciu jakiegoś celu społecznego. [...] Właściciel może po jakimś czasie uzyskać tylko zwrot zainwestowanej sumy”<sup>83</sup>. M. Yunus kładł nacisk na ekonomiczny aspekt działalności przedsiębiorstw społecznych oraz propagował samowystarczalność finansową tego typu inicjatyw, przestrzegał przed uzależnieniem ekonomii społecznej od dotacji. Yunus pisze, że „[p]rzedsiębiorstwo społeczne nie jest instytucją charytatywną. Jest przedsiębiorstwem w każdym znaczeniu. Musi odzyskać pełne poniesione koszty, jednocześnie osiągając wyznaczony cel społeczny. [...] Projekt realizowany w celu społecznym, w którym pobierana jest opłata za towary lub usługi, ale nie osiąga się pełnego zwrotu poniesionych kosztów, nie może być uznany za przedsiębiorstwo społeczne. Organizacja taka, dopóki pozostaje zależna od dotacji i darowizn, potrzebnych do pokrycia straty, dopóty mieści się w kategorii organizacji charytatywnej”<sup>84</sup>. Dalej Yunus przedstawia dwa typy przedsiębiorstw społecznych:

- pierwszy, w którym głównym celem funkcjonowania jest przynoszenie korzyści społecznym a nie maksymalizacja zysków; spółki tego typu działają na rzecz zmniejszania ubóstwa, opieki zdrowotnej, sprawiedliwości społecznej, a siłą napędową ich działania jest raczej poszukiwanie satysfakcji psychologicznej, emocjonalnej czy duchowej a nie dążenie do osiągnięcia zysku finansowego;
- drugi rodzaj przedsiębiorstw społecznych skupia się na maksymalizacji zysku, przy czym w dalszym ciągu na rzecz ubogich czy marginalizowanych

---

<sup>83</sup> M. Yunus, *Przedsiębiorstwo społeczne. Kapitalizm dla ludzi*, ConCorda, Warszawa 2011, str. 27-28.

<sup>84</sup> M. Yunus, *Świat bez ubóstwa, czas na przedsiębiorstwo społeczne*, ConCorda, Warszawa 2013, str. 44-45.

właściciele, zatem w pierwszej kolejności pojawia się korzyść finansowa, a dzięki sprawiedliwemu jej podziałowi następuje wychodzenie z ubóstwa czyli korzyść społeczna<sup>85</sup>.

Przedsiębiorczość społeczna czerpie także z rozwoju nauk o zarządzaniu i przedsiębiorczości. W podmiotach ekonomii społecznej misja społeczna jest realizowana dzięki komercyjnej determinacji i organizacji, a także dzięki stworzeniu mikrośrodowiska sprzyjającego powstawaniu innowacji. Rozwój ekonomii społecznej był możliwy dzięki zmianie podejścia do zarządzania w rynkowych przedsiębiorstwach.

Modele organizacji i zarządzania w przedsiębiorstwach sektora prywatnego i ekonomii społecznej wzajemnie oddziałują na siebie dążąc to optimum w zakresie skuteczności i efektywności przy jednoczesnym poszanowaniu wartości społecznych. Podmioty ekonomii społecznej to także poligon doświadczalny dla nowych modeli zarządzania poszukiwanych w działalności komercyjnej. O ewolucji modeli zarządzania pisał F. Laloux. Przedstawił on koncepcję ewolucji systemów organizacyjnych oznaczając je różnymi kolorami. Najwięcej miejsca poświęcił współcześnie pojawiającym się organizacjom turkusowym. Punktem wyjściowym koncepcji Laloux była kwestia samozarządzania i samoorganizacji systemów. W miejsce piramidalnych i hierarchicznych układów organizacyjnych coraz częściej powstają organizacje, w których proces zarządzania został zredukowany do minimum, proces decyzyjny został przypisany poszczególnym uczestnikom (wspólnocie), a zaangażowanie w realizację celów organizacji wynika z wewnętrznego przekonania jej członków co do ich słuszności i wartości. Koncepcja zaproponowana przez Laloux opiera się o wezwanie do redefinicji celów jakimi większość społeczeństwa kieruje się w życiu. Mianowicie zamiast koncentracji na zarabianiu pieniędzy na dobre, dostanie życie i mechanicznym chodzeniu do instrumentalnie traktowanej pracy powinniśmy przede wszystkim skupić się na własnym dobrostanie i dopiero wtedy angażować w działalność zmierzającą do zapewnienia bezpieczeństwa materialnego i realizacji swoich ambicji i pasji. Zdaniem Laloux wewnętrznie motywowany pracownik, swobodnie korzystający ze swojego potencjału może wypracować większą wartość dla organizacji i w konsekwencji dla siebie samego<sup>86</sup>. W podobnym duchu wypowiada się G. Skąpska pisząc o organizującej roli prawa w ponowoczesnym społeczeństwie. Zwraca ona

---

<sup>85</sup> M. Yunus, *Świat bez ubóstwa, czas na przedsiębiorstwo społeczne*, ConCorda, Warszawa 2013, str. 50-51.

<sup>86</sup> F. Laloux, *Pracować inaczej*, Studio EMKA, Warszawa 2015, str. 123-174.



uwagę, że „[...] we współczesnym świecie coraz trudniejsze, o ile w ogóle możliwe, staje się wykorzystanie prawa jako instrumentu rządzenia czy też bezpośredniego wprowadzania zmian społecznych. Coraz trudniejsze także, i coraz bardziej kosztowne, są „zapożyczenia” i próby implementacji bądź transplatacji instytucji prawnych wytworzonych w innych kulturach czy społeczeństwach. To, co było możliwe w czasach kolonialnych czy np. w Turcji za czasów Atatürka – implementacja całych gałęzi prawa rodzinnego i prawa pracy wraz z orzecznictwem w celu modernizacji prawa i społeczeństwa – nie jest możliwe w społeczeństwie współczesnym. We współczesnym pluralistycznym świecie, w świecie o wielu centrach i krzyżujących się wpływach, coraz większej wagi nabiera przekonanie, że zarządzanie polega na wspomaganie wewnętrznych procesów samoregulacji, przy wzięciu pod uwagę kontekstu społecznego owych procesów: istniejących praktyk i nawyków, norm pozaprawnych i interesów z jednej strony oraz charakterystyki ponowoczesnego społeczeństwa, z drugiej”<sup>87</sup>.

Spostrzeżenia Laloux odnośnie do zmiany w podejściu do organizacji pracy w przedsiębiorstwach rynkowych jest aktualna i trafna w odniesieniu do przedsiębiorstw społecznych i wpisuje się w przytaczane wcześniej cechy definicyjne podmiotów ekonomii społecznej w obszarze dotyczącym społecznego zaangażowania, definiowania celów i społecznego zarządzania organizacjami non-profit. Z kolei Skąpska akcentuje charakterystyczne dla współczesnego społeczeństwa procesy autonomizacji i samoorganizacji.

---

<sup>87</sup> G. Skąpska, *Prawo w ponowoczesnym społeczeństwie*, Zarządzanie Publiczne nr 6 (4)/2008, Instytut Spraw Publicznych Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2008, str. 56.

### 3.5. Definicja innowacji społecznych – przegląd literatury przedmiotu

Zarówno definicja J. Schumpetera jak i przedstawiona w Podręczniku OSŁO definicja innowacji odnosi się do rozwoju zredukowanego do przemysłu i technologii, nawet mimo zauważalnych prób sięgania do sfery nauk humanistycznych.

Jak wspomniano wcześniej teoria innowacji ewoluowała i obrastała w nowe definicje i typologie, częstokroć do definicji innowacji dodawano nowe aspekty i nowe konstytutywne czynniki. Jak zauważa Joanna Wyrwa „[w]spółcześnie innowację postrzega się jako wprowadzenie do układów gospodarczych i społecznych zmian, których efektem są wzrost użyteczności produktów (usług), procesów technologicznych oraz systemów zarządzania, wyższa racjonalność gospodarowania, ochrona i poprawa środowiska naturalnego, lepsza komunikacja międzyludzka oraz ostatecznie poprawa jakości życia. Proces innowacyjny ma charakter nie tylko techniczny czy ekonomiczny, lecz także społeczny — dotyczący sfery świadomości postaw oraz poglądów jednostek i grup, więzi społecznych, kapitału intelektualnego i społecznego, poziomu aspiracji, jak również sfery edukacji, wykształcenia i szeroko rozumianej aktywności społecznej”<sup>88</sup>.

Wzajemne przenikanie się różnych typów innowacji jest wynikiem wielowymiarowych powiązań pomiędzy różnymi dziedzinami życia społecznego, gospodarczego, a także dziedzin nauki i wiedzy leżących u źródeł innowacji.

Postępujący rozwój technologii, a przede wszystkim postęp w dziedzinie komunikowania się, co w krótkim okresie umożliwiło upowszechnienie i w dużym zakresie pomnożenie zasobów wiedzy, umożliwiło aktywizację biernej dotychczas tkanki społecznej, zarówno w krajach wysoko rozwiniętych, jak i słabo rozwiniętych. W rozwiązywanie problemów społecznych mogą włączyć się wszyscy wykazujący taką wolę, począwszy od twórczych jednostek, przez niewielkie grupy społeczne, społeczności lokalne, organizacje trzecio sektorowe, ale także organizacje publiczne oraz biznes.

O ile innowacyjność w przemyśle jest przedmiotem badań od początku XX stulecia, to można powiedzieć, że innowacjami w aspekcie społecznym nauka zajmuje się dopiero kilka dekad. Jednak przegląd literatury przedmiotu, która nie jest tak obszerna jak

---

<sup>88</sup> J. Wyrwa *Innowacje społeczne w teorii nauk ekonomicznych*, [w:] red. Wyrwa J. *Innowacje społeczne w teorii i praktyce*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, 2014, str. 41.

w przypadku innowacji technologicznych, wskazuje na podobne problemy w uzgodnieniu jednej, powszechnie uznawanej definicji tego terminu.

Innowacje społeczne charakteryzujące się tym, że powstają bezpośrednio przy źródle problemu, opierają się na skrupulatnie przeprowadzonej diagnozie, w tym cechującej się jakościowym zrozumieniem istoty problemu, są przeważnie inicjatywami pierwotnie o niewielkiej skali i złożoności. Często są odpowiedzią na nieskuteczność i nieefektywność współczesnego państwa opiekuńczego, pogłębiające się nierówności w ramach tradycyjnego kapitalizmu, niedobór zasobów naturalnych i tradycyjnych źródeł energii. Odpowiadają również na problemy społeczne i demograficzne jak bezrobocie, niekontynuowanie edukacji przez młodzież, starzenie się społeczeństwa, migracje w wymiarze międzynarodowym, międzykulturowym oraz miasto-wieś.

Wyniki interdyscyplinarnych badań na temat postępu i rozwoju wskazują na wyczerpywanie się (lub upowszechnienie dostępności) czynników umożliwiających rozwój i wypracowanie przewagi nad konkurencyjnymi systemami gospodarczymi. Współczesne badania kierują badaczy do poszukiwania pozaekonomicznych czynników wzrostu, a naturalnym i niewystarczająco eksplorowanym obszarem jest potencjał ukryty w społeczeństwie i w poszczególnych jednostkach. Powszechnie uznawana jest potrzeba rozpoznania uwarunkowań tworzenia sieci społecznych w celu wykreowania, a następnie upowszechnienia innowacyjnych rozwiązań, nie tylko w celu zwiększenia bogactwa, co w celu kompensacji potrzeb członków społeczności. Przy czym coraz częściej mowa jest o kompensacji potrzeb wyższego rzędu. Aktorzy prowadzący działalność w sektorze przedsiębiorstw nie skupiają się jedynie na rozwiązywaniu problemów rynkowych i na maksymalizacji zysków, co jest właściwe dla przedsiębiorstw według klasycznych teorii ekonomii, a coraz w większym stopniu zmieniają swoją orientację na działania prospołeczne. Powyższe zdaje się wpływać pozytywnie na wzmocnienie współpracy międzysektorowej w warunkach potrójnej helisy, tj. sektora przedsiębiorstw, władz państwowych i sektora organizacji pozarządowych.

Kompleksowy przegląd definicji innowacji społecznych zawarła w publikacji pt.: *Innowacje społeczne w teorii i praktyce* J. Wyrwa<sup>89</sup>.

Tablica 1. Przegląd definicji innowacji społecznych

---

<sup>89</sup> J. Wyrwa *Innowacje społeczne w teorii nauk ekonomicznych*, [w:] J. Wyrwa (red.) *Innowacje społeczne w teorii i praktyce*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, 2014, str. 45

Definicja innowacji społecznych	Źródło
<p>Rozwój i wdrażanie nowych pomysłów (produktów, usług i modeli) w celu spełnienia potrzeb społecznych i tworzenia relacji społecznych oraz współpracy, zwiększające zdolność społeczeństwa do działania.</p>	<p>Mulgan G., <i>Social Innovation Theories: Can Theory Catch Up with Practice</i>, w: <i>Challenge Social Innovation. Potentials for Business, Social Entrepreneurship, Welfare and Civity Society</i>, H.W. Franz, J. Hochgerner, J. Howaldt (eds.), Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2012, str. 22.</p>
<p>Nowe formy zaangażowania obywatelskiego, uczestnictwa i demokracji — przyczyniające się do wzmocnienia pozycji grup defaworyzowanych i prowadzące do większego zaangażowania obywateli.</p>	<p>Neumeier S. (2012), <i>Why do Social Innovations In Rural Development Matter and Should They be Considered More Seriously in Rural Development Research</i> — Proposal for a Stronger Focus on Social Innovations in Rural Development Research, „Sociologia Ruralis” Vol. 52, Issue 1., 2012, str. 53</p>
<p>Spoleczne zarówno pod względem swoich celów, jak i środków, a szczególnie to nowe idee (produkty, usługi i modele), które jednocześnie spełniają potrzeby społeczne (skuteczniej niż ich alternatywy) oraz tworzą nowe relacje społeczne i współpracę; są to innowacje, które nie tylko są dobre dla społeczeństwa, ale również zwiększają zdolność społeczeństwa do działania.</p>	<p>Hubert A., <i>Empowering people, driving change: Social innovation in the European Union</i>, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2010, str. 9</p>
<p>Nowe rozwiązania problemu społecznego, które są bardziej efektywne, wydajne i stabilne niż istniejące rozwiązania; tworzą wartość dla całego społeczeństwa bardziej niż pojedynczych jednostek; odnoszą się do różnych sektorów, poziomów analizy oraz metod działania; mogą być nimi: produkt,</p>	<p>Phills J.A. Jr, Deiglmeier K., Miller D.T., <i>Rediscovering Social Innovation</i>, „Stanford Social Innovation Review” Vol. 6, Issue 4., 2008, str. 36</p>

proces tworzenia, technologia, zasada, idea, ustawodawstwo, ruch społeczny, interwencje oraz kombinacje kilku z nich.	
Nowe pomysły nakierowane na cele społeczne, działania i usługi innowacyjne, które motywowane są chęcią zaspokojenia potrzeb społecznych i które opracowywane są i rozpowszechniane w dominującej części przez organizacje społeczne.	Mulgan G., Tucker S., Ali R., Sander B., Social innovation: what it is, why it matters and how it can be accelerated, Said Business School, Oxford, 2007, str. 8
Nowe lub ulepszone działania, inicjatywy, usługi, procesy lub produkty, mające na celu rozwiązywanie problemów społecznych i gospodarczych osób fizycznych i wspólnot.	Goldenberg M., Kamoji W., Orton L., Williamson M., Social Innovation In Canada: An Update, Canadian Policy Research Networks, Ottawa, 2009, str. 3

Ta sama Autorka zestawiała definicje innowacji społecznych przyjęte przez wybrane instytucje krajowe i międzynarodowe<sup>90</sup>.

Tablica 2 Definicje innowacji społecznych przyjęte przez wybrane instytucje krajowe i międzynarodowe

Definicja innowacji społecznych	Organizacja
Trzy komplementarne podejścia do interpretacji społecznego wymiaru innowacji: (1) uzupełnia kontekst biznesowy, co oznacza uwzględnienie potrzeb grup społecznych, które są bardziej narażone na wykluczenie i otrzymują mniejsze korzyści z gospodarki rynkowej; (2) odwołuje się do perspektywy zrównoważonego rozwoju — innowacje tworzą nową formę w budowaniu wartości dla społeczeństwa; (3) podkreśla rolę rozwoju organizacyjnego i zmian w relacjach instytucje - interesariusze (wyraża się w nim kształtowanie społeczeństwa na skutek powstających innowacji)	BEPA — Bureau of European Policy Advisers

<sup>90</sup> J. Wyrwa *Innowacje społeczne w teorii i praktyce*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, 2014, str. 47

<p>Nowe rozwiązania (produkty, usługi, modele, rynki, procesy), które jednocześnie zaspokajają potrzebę społeczną (efektywniej niż dotychczasowe rozwiązania) i prowadzą do nowych lub ulepszonych zdolności sprawczych społeczeństwa oraz lepszego wykorzystania posiadanych zasobów.</p>	<p>Wrocławskie Centrum Badań EIT+</p>
<p>Służy bezpośrednio społecznemu dobru wspólnemu. Innowacja wynika z chęci zaspokojenia potrzeb społecznych, które są zaniedbane przez tradycyjne formy nieopłacalności rynku w tym obszarze i nierozwiązywane przez publiczne instytucje polityki społecznej. Innowacja społeczna może wystąpić w usługach społecznych realizowanych zarówno przez instytucje publiczne, jak i niepubliczne.</p>	<p>The National Endowment for Science, Technology and the Arts- w Londynie</p>
<p>Rezultaty podjętych działań lub środki wykorzystywane do osiągnięcia założonych celów. Szczególnie rozumiane są jako nowe idee (produkty, usługi, modele), jednocześnie odpowiadające na potrzeby społeczne w sposób bardziej efektywny niż istniejące rozwiązania oraz idee kreujące nowe relacje i formy współpracy. Innymi słowy, innowacje są dobre dla społeczeństwa oraz wzmacniają jego zdolność do działania.</p>	<p>Social Innovation eXchange (SIX) and the Young Foundation</p>

Podsumowując przegląd ujęć teoretycznych innowacji społecznych warto zwrócić uwagę na stanowisko reprezentowane przez F. Moulaerta, który proponuje spojrzenie na innowacje społeczne z szerszej perspektywy społecznej - jako na zjawisko wielowymiarowe i wymagające głębszej refleksji. Moulaert zwraca uwagę, że ekonomia społeczna nie może być traktowana jako suma indywidualnych przedsięwzięć o charakterze prospołecznym gdyż prowadzi to do nieuprawnionej redukcji fenomenu innowacyjności społecznej. Według Moulaerta i jego zespołu wąskie rozumienie innowacji społecznych sprowadza analizę zjawiska do oceny przede wszystkim przedsiębiorstw społecznych jako głównych agentów innowacyjności społecznej, podczas gdy w badaniu tego zjawiska wskazane jest eksplorowanie podejścia z perspektywy makro, z uwzględnieniem szerokiego kontekstu innowacyjności w społeczeństwie, innowacyjności rozumianej jako zdolności do wprowadzania zmian,

usprawnień i rozwoju<sup>91</sup>. Ten sam Autor zwraca uwagę na ewolucję definicji innowacji społecznych: w latach 60-tych i 70-tych XX stulecia innowacjami społecznymi określano ruchy społeczne studentów i robotników, ich zbiorowe wystąpienia wymuszające transformacje prowadzące od centralnie zarządzanej gospodarki do ładu promującego inicjatywy oddolne, obywatelskie, kreatywność i partycypację społeczną. Według Moulaerta, innowacja społeczna oznacza poszukiwanie akceptowalnego rozwiązania na szerokokorozumiane problemy społeczne związane z wykluczeniem, deprywacją, brakiem poczucia dobrostanu<sup>92</sup>.

W najnowszej publikacji poświęconej innowacjom społecznym Moulaert i MacCallum rozwijają rozumienie innowacyjności społecznej jako formy etycznej praktyki zaspokajania potrzeb, przekształcania relacji społecznych i zbiorowego wzmacniania społeczności w celu kształtowania przyszłości. Analizując historię innowacji społecznych Autorzy zwracają uwagę na charakterystyczne cechy zjawiska w różnych ujęciach teoretycznych. Także i same ujęcia teoretyczne analizują innowacje społeczne z innej perspektywy. Na przykład dla Schumpetera zasadniczym wyzwaniem zdaje się być opracowanie uniwersalnej teorii społecznej wyjaśniającej istotę zjawiska, podczas gdy Gabriel Tarde skupia się na źródle innowacji społecznych, których doszukuje się w interakcjach pomiędzy jednostkami. Przywołując najnowsze koncepcje dotyczące innowacji społecznych Autorzy zwracają uwagę na ich znaczenie dla zaspokajania potrzeb zbiorowych oraz ściśle powiązanie z ideą „empowerment’u”. W końcu zwracają uwagę na ujęcia teoretyczne, w których akcentuje się społeczny aspekt innowacyjności społecznej oraz ich znaczenie dla transformacji społecznej i wdrażania zmian systemowych<sup>93</sup>.

Moulaert i MacCallum zwracają uwagę na środowisko kształtowania się innowacji społecznych i na wybranych przykładach wykazują, że dostępność endogenicznych potencjałów w postaci np. historycznie ugruntowanej specjalizacji gospodarczej czy

---

<sup>91</sup> B. Jessop, F. Moulaert, L.Hulgård, A. Hamdouch, *Social innovation research: a new stage in innovation analysis?* [w:] F. Moulaert, D. MacCallum, A. Mehmood., A. Hamdouch, *General introduction: the return of social innovation as a scientific concept and a social practice. The International Handbook on Social Innovation Collective Action. Social Learning and Transdisciplinary Research*. Cheltenham UK. Northampton, USA: Edward Elgar, 2013, str. 110-112.

<sup>92</sup> F. Moulaert, D. MacCallum, A. Mehmood., A. Hamdouch, *Social Innovation: Collective action, social learning and transdisciplinary research*, KATARSIS WP5 Methodology Development, Final Report: Towards a Handbook, University of Newcastle, UK, 2010, str. 13-15.

<sup>93</sup> F. Moulaert, D. MacCallum, *Advanced Introduction to Social Innovation*, Edward Elgar Publishing Limited, UK, 2019, str. 29.

zakorzenionych w świadomości społeczności lokalnej tradycjach kulturowych, artystycznych, rzemieślniczych sprzyja powstawaniu nowych idei i rozwiązań w obszarze zaspokajania potrzeb lokalnych społeczności. Zwracają także uwagę na istotną rolę liderów – sprawstwo jest możliwe dzięki obecności jednostki, która inicjuje, podtrzymuje działanie i włącza do niej kolejnych członków społeczności oraz partnerów zewnętrznych. W kolejnym kroku Autorzy podkreślają znaczenie budowania relacji społecznych w inicjatywach i sieciach innowacji społecznych. Rozwijanie innowacji społecznych wymaga włączenia członków społeczności lokalnej oraz budowania kontaktów z partnerami zewnętrznymi. Włączenie nowych partnerów, tj. nawiązanie współpracy z innymi niż dotychczas partnerami jest szczególnie wartościowe dla stymulowania innowacji społecznych w trudnych środowiskach i warunkach wysoce inercyjnych, w których często unika się zmian. Jednocześnie budowanie relacji nie odbywa się zasadniczo w ramach sztywnej struktury, a wzajemne kontakty mają charakter spontaniczny, niehierarchiczny i są zorganizowane wokół konkretnych projektów i problemów<sup>94</sup>.

---

<sup>94</sup> F. Moulaert, D. MacCallum, *Advanced Introduction to Social Innovation*, Edward Elgar Publishing Limited, UK, 2019, str. 30-46.



### 3.6. Ekonomia społeczna w katolickiej nauce społecznej

Odniesienia do ekonomii społecznej można znaleźć również w katolickiej nauce społecznej (KNS), która zawiera doktrynę Kościoła katolickiego w kwestiach dotyczących problemów społecznych i co za tym idzie w dużej części gospodarczych. KNS czerpiąc z dorobku nauk humanistycznych i społecznych stanowi teologiczną refleksję nad nauczaniem Kościoła katolickiego w sprawach społeczno - ekonomicznych, zarówno w wymiarze teoretycznym jak i praktycznym.

Ekonomia społeczna była zasilana ideologicznie przez myślicieli reprezentujących filozofię utopijnego socjalizmu, liberalizmu oraz solidaryzmu chrześcijańskiego. Źródła tego ostatniego są osadzone na chrześcijańskiej zasadzie miłości bliźniego i pomocy wzajemnej, a całość jest przedmiotem nauczania Kościoła.

KNS, według ks. Władysława Piwowarskiego, to naukowa refleksja uczonych i działaczy katolickich oparta na nauczaniu społecznym Kościoła katolickiego i którą należy od nauki społecznej Kościoła odróżnić<sup>95</sup>. Społeczna nauka Kościoła zostaje w gestii złożonego z kolegium biskupów z papieżem Magisterium Kościoła (Urzędu Nauczycielskiego Kościoła), którego zadaniem jest nauczanie i interpretacja prawd wiary.

Mimo, że odwołuje się do tradycyjnej doktryny chrześcijaństwa to jako początek KNS wskazuje się rok 1891 i wydanie encykliki *Rerum novarum* przez papieża Leona XIII, ale także rok 1931 i wydaną przez papieża Piusa XI encyklikę *Quadragesimo anno*, w której znajduje się wzmianka o społecznym wymiarze nauczania Kościoła katolickiego. Z kolei Czesław Strzeszewski zauważa, że „[n]azwę „katolicka nauka społeczna” zawdzięcza Piusowi XI, który użył jej po raz pierwszy w encyklice *Quadragesimo anno: disciplina socialis catholica*”<sup>96</sup>.

KNS stanowi naukową refleksję na temat funkcjonowania człowieka w społeczeństwie opracowaną na podstawie dwóch grup źródeł:

- materialnych, które stanowi prawo naturalne i prawo objawione oraz

---

<sup>95</sup> W. Piwowarski, *Katolicka nauka społeczna*. [w:] *Słownik katolickiej nauki społecznej*. (red.) W. Piwowarski, Warszawa 1993, str. 76-77.

<sup>96</sup> C. Strzeszewski, *Katolicka nauka społeczna*, Katolicki Uniwersytet Lubelski, Lublin 2003, str. 155.

- formalnych, które stanowi oficjalna nauka Kościoła przedstawiana w encyklikach, orzeczeniach soborów i synodów, prawo kanoniczne i listy pasterskie.

C. Strzeszewski pisze, że „[k]atolicką nauką społeczną nazywamy więc naukę katolicką w odniesieniu do zagadnień społecznych i gospodarczych, politycznych i kulturalnych, do życia społeczno-gospodarczego.

Katolicka nauka społeczna ma charakter teoretyczny i praktyczny. Ustala z jednej strony zasady moralne życia społecznego i gospodarczego, z drugiej strony wskazuje na możliwość praktycznego zastosowania ich w określonych warunkach czasu i miejsca, dąży do znalezienia środków zaradczych, mogących sprostać wymaganiom naszych czasów – jak określił jej przedmiot praktyczny Pius XI w *Quadragesimo anno*. [...] katolicka nauka społeczna zawiera nie tylko normy postępowania moralnego, ale i to, co jest podstawą i uzasadnieniem tych norm: wizję samego bytu społecznego, poznanie istoty społeczności, transcendentny aspekt życia społecznego. Można stąd określić tę naukę jako rzutowanie na stosunki społeczne i gospodarcze dogmatów i moralności chrześcijańskiej. W ten sposób nauka społeczna Kościoła zawiera w sobie, oprócz pierwiastków czysto moralnych, również elementy filozoficzne (ontologia społeczna) i teologiczne (stanowisko społeczności ludzkiej wobec kosmosu i wobec Stwórcy, analogia między społecznością ludzką a Mistycznym Ciałem Chrystusa itd.)”<sup>97</sup>.

Istotą KNS nie jest sformułowanie założeń ustroju społeczno-politycznego, KNS to wykładnia nauki Kościoła w odniesieniu do rzeczywistości społecznej i problemów oraz wyzwań z jakimi mierzy się ludzkość. Jest to katalog norm etycznych i moralnych, na których budowane powinny być instytucje społeczne i organizowane społeczeństwa i państwa. Wymiar praktyczny KNS wyrasta z uniwersalności i autonomii jaką zostawia doktryna Kościoła w kształtowaniu stosunków społecznych, przy jednoczesnym precyzyjnym określeniu norm i wartości jakie powinny być obecne w kreowanym ładzie społecznym i ładzie instytucjonalnym.

Biorąc pod uwagę powyższe, analiza części wspólnej KNS i ekonomii społecznej będzie dotyczyła sfery aksjologicznej, norm, wartości i zasad stanowiących fundament i konstrukcję ekonomii społecznej, nie zaś instytucji, form prawnych i konkretnych przedsięwzięć społecznych. Można uznać, iż społeczny nurt w chrześcijaństwie,

---

<sup>97</sup> C. Strzeszewski, *Katolicka nauka społeczna*, Katolicki Uniwersytet Lubelski, Lublin 2003, str. 155-156.

począwszy od XIX wieku, poszukiwał we wzmocnieniu jednostki rozwiązania istotnych problemów społecznych, które wynikały z właściwej dla liberalizmu eksploatacji zasobów ludzkich, ale także z utopijnie kolektywistycznego podejścia reprezentowanego przez komunizm. Przywołane zostaną tutaj wybrane fragmenty encyklik papieskich, w których poruszano kwestie społeczne i gospodarcze, i jednocześnie w swojej treści nawiązujące do przedmiotu rozprawy, to jest odnoszące się do wizji społeczeństwa samo stanowiącego, samoorganizującego się, w którym szanuje się godność człowieka, własność prywatną, zauważa się instrumentalną rolę kapitału ale także zwraca się uwagę na dobro wspólne, wychodzenie ponad indywidualizm w celu współtworzenia dobra wspólnego. Mimo, że na źródła formalne KNS składają się także orzeczenia soborów i synodów, kodeks prawa kanonicznego, listy pasterskie to ze względu na charakter opracowania w tym miejscu ograniczono się jedynie do analizy wybranych encyklik społecznych. C. Strzeszewski wskazuje jako najbardziej istotne następujące encykliki:

- *Rerum novarum* z 15 maja 1891 roku, wydana przez Leona XIII,
- *Quadragesimo anno* z 15 maja 1931, wydana przez Piusa XI,
- *Mater et Magistra* z 15 maja 1961, wydana przez Jana XXIII,
- *Pacem in terris* z 11 kwietnia 1963 roku, także wydana przez Jana XXIII,
- *Populorum progressio* z 26 marca 1967, wydana przez Pawła VI,
- *Redemptor hominis* z 4 marca 1979, wydana przez Jana Pawła II,
- *Laborem exercens* z 14 września 1981 roku, wydana przez Jana Pawła II,
- *Sollicitudo rei socialis* z 30 grudnia 1987, wydana przez Jana Pawła II,
- *Centesimus annus* z 1991 roku, wydana przez Jana Pawła II.<sup>98</sup>

Ponadto przywołane zostaną encykliki wydane przez Benedykta XVI i Franciszka.

Encyklika *Rerum novarum*, *O kwestii robotniczej* jest uznawana za pierwszą encyklikę społeczną. W wielu kolejnych encyklikach znajdzie się do niej odwołanie. Powstanie encykliki było odpowiedzią na niepokojące pogarszanie się pozycji robotników oraz stanowiło głos w dyskusji wobec rosnących wpływów doktryny socjalistycznej. *Rerum novarum* w opozycji do krytykowanej ideologii socjalistycznej i właściwej dla niej własności wspólnej rozwija koncepcję własności prywatnej. W encyklice Leona XIII „[w]łasność, pojmowana jako posiadanie prywatne dóbr materialnych, uznana została

---

<sup>98</sup> C. Strzeszewski, *Katolicka nauka społeczna*, Katolicki Uniwersytet Lubelski, Lublin 2003, str. 163.

za naturalne prawo człowieka. To najwyższa z możliwych kwalifikacja własności prywatnej w systemie prawa uznanym przez Kościół. Własność była według *Rerum novarum* wynikiem pracy, jej celem, zapłatą za nią. Należy się więc słusznie pracownikowi, bowiem realizuje wymóg sprawiedliwości i daje możliwość realnego wpływania przez pracownika na losy swojej rodziny. Kolejny argument za uznaniem własności prywatnej za naturalną opierał się na powołaniu się przez papieża na rozum ludzki, który pozwala człowiekowi gromadzić dobra, planować ich przeznaczenie, jednym słowem dbać o własność, pomnażać ją; stanowi więc gwarancję optymalnego zagospodarowania i wykorzystania materii”<sup>99</sup>.

Z punktu widzenia ekonomii społecznej warto zaznaczyć dwie kwestie, które zostały poruszone w *Rerum novarum*, a mianowicie: subsydiarna rola państwa oraz zrzeszanie się robotników w celu dbania o swoje prawa. W punktach 41 i 42 Leon XIII pisze: „[n]iechże państwo otoczy opieką te prawnie tworzone związki obywateli; niech się nie wtrąca w ich działalność i w ich organizację; życiowy bowiem pęd wynika z wewnętrznych źródeł, a zanika szybko pod naciskiem z zewnątrz. [...] Stowarzyszeniom tym - nie ulega wątpliwości - trzeba rozwagi i karności, żeby osiągnęły jednolitość w działaniu i zgodę w zamiarach. Skoro więc wolność stowarzyszania się - jak się to dziś przyjęło - jest prawem każdego obywatela, to obywatele winni mieć także wolność wyboru statutów i regulaminów, które się im wydadzą najodpowiedniejszymi dla celów stowarzyszenia. Wspomnianych tu zasad organizacji, zwłaszcza gdy chodzi o szczegóły, nie można, naszym zdaniem, ująć w stałe prawidła; trzeba bowiem przy ich ustalaniu brać pod uwagę ducha narodu, próby i doświadczenia zrobione, rodzaj i skuteczność zajęć zawodowych; szerokość stosunków handlowych państwa i inne okoliczności rzeczy i miejsca, które należy badać z całą roztropnością”<sup>100</sup>.

W interpretacji *Rerum novarum* C. Strzeszewskiego czytamy, że „[o]bowiązki społeczne państwa sprowadzają się przede wszystkim do starań o dobro całego społeczeństwa, a więc wszystkich klas społecznych bez różnicy. Nędza klasy pracującej nakazuje jednak zwrócenie na nią szczególnej uwagi państwa. Leon XIII raz jeszcze podkreśla pomocniczą rolę społeczną państwa. Państwo powinno interweniować

---

<sup>99</sup> K. Chojnicka, W. Kozub – Ciembroniewicz, *Doktryny polityczne XIX i XX wieku*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2000, str. 271.

<sup>100</sup> *Rerum novarum*, Leon XIII, Watykan 1891, źródło: <http://www.mop.pl/doc/html/encykliki/Rerum%20novarum.htm>, dostęp: 11.09.2018.

w stosunki pracy, czyli w stosunki pomiędzy pracownikami i pracodawcami tylko wówczas, gdy sytuacja społeczna bezwzględnie się tego domaga. Uzasadnieniem tej konieczności jest z jednej strony groźba niepokojów społecznych, strajków i rozruchów, z drugiej pogwałcenie w stosunku do pracowników zasad sprawiedliwości”<sup>101</sup>. Jednocześnie Leon XIII zwrócił uwagę, że obroną praw pracowniczych powinny zająć się samodzielne organizacje robotnicze, które powinny być mediatorem w sporach pomiędzy pracownikiem a pracodawcą, ale ich głównym zadaniem powinno być zabezpieczenie interesu i praw pracowników.

Po czterdziestu latach od wydania *Rerum novarum*, w kontekście kryzysu gospodarczego, w 1931 r. ukazała się encyklika Piusa XI *Quadragesimo anno. Encyklika o odnowieniu ustroju społecznego i dostosowaniu do normy prawa Ewangelii*. To właśnie w tej encyklice znajdujemy rozwinięcie zasady pomocniczości społecznej i jednocześnie uzupełnienie jej o wezwanie do współpracy międzyklasowej.

Pius XI określił zasadę subsydiarności „najwyższą zasadą filozofii społecznej” (dodatkowo: nienaruszalną i niezmienną) i punkcie 80 encykliki wyłożył ją w następujących słowach: „jak jednostkom ludzkim nie wolno odejmować i przekazywać społeczności tego, co jednostki te z własnej inicjatywy i własną mogą wytworzyć pracą, tak samo jest naruszeniem sprawiedliwość, gdy się to, co mniejsze i niższe społeczności wykonać i dokonać mogą, przydzielili większym i wyższym władzom społecznym; poza tym wyrządza to szkodę wielką i podrywa porządek społeczny”<sup>102</sup>. Aksjologicznym źródłem zasady subsydiarności wydają się być godność człowieka i jego upodmiotowienie wyrażające się tworzeniem środowiska umożliwiającego samodzielną realizację potrzeb człowieka, w szczególności w ramach rodziny. Współcześnie postulowanie subsydiarności zasilane jest także efektywnością i skutecznością rozwiązań opartych o zaangażowanie interesariuszy możliwie najniższego szczebla, to jest upodmiotowionej jednostki właśnie; a w następnym rzędzie zorganizowanych grup, społeczności, czy wspólnot. Maciej Zięba podsumowuje wizję Piusa XI w następujących słowach: „[i]dealem jest więc dla Piusa XI państwo zdecentralizowane tworzone przez oddolnie samoorganizujące się aktywne społeczeństwo, bogate wielością społecznych więzi i samodzielnie podejmujące

---

<sup>101</sup> C. Strzeszewski, *Katolicka nauka społeczna*, Katolicki Uniwersytet Lubelski, Lublin 2003, str. 252.

<sup>102</sup> *Quadragesimo anno*, Pius XI, Watykan 1931, źródło: [https://opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/pius\\_xi/encykliki/quadragesimo\\_anno\\_15051931.html](https://opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/pius_xi/encykliki/quadragesimo_anno_15051931.html), dostęp 11.09.2018 r.

zadania, jakie przed nim stoją”<sup>103</sup>.

Kolejną encykliką społeczną jest *Mater et Magistra. Encyklika o współczesnych przemianach społecznych w świetle zasad nauki chrześcijańskiej* Jana XXIII. W wydanej w 1961 roku znajdziemy przede wszystkim ponowienie i rozwinięcie fundamentów społecznego nauczania Kościoła, zwłaszcza w zakresie własności prywatnej, prawa do godziwych warunków pracy i godziwego wynagrodzenia oraz zasady pomocniczości.

W encyklice poruszono kwestię niesprawiedliwego podziału dochodu, a dokładniej przewagi rejonów przemysłowych nad rolniczymi w zakresie poziomu życia. Wskazane nierówności w poziomie jakości życia, wynikającej z uzyskiwanego dochodu dotyczy zarówno różnych grup społecznych jak i całych narodów – i jako takie stanowią wyzwanie dla chrześcijan.

Analizując *Mater et Magistra* przez pryzmat aksjologii konstytuującej ekonomię społeczną należy zwrócić uwagę na fragment encykliki poświęcony „uspołecznieniu”, „[...] które polega na tym, że wzrastająca ciągle współzależność obywateli wprowadza do ich życia i działalności wiele form współżycia społecznego, uznanych na ogół za instytucję prawa bądź prywatnego, bądź też publicznego. Liczne są, jak się wydaje, charakterystyczne dla naszej epoki źródła i przyczyny tego zjawiska, jak rozwój techniki i nauki, udoskonalenie procesów produkcyjnych i wzrost kultury życia społecznego”<sup>104</sup>. Dalej czytamy, że rozwój życia społecznego może prowadzić do realizacji potrzeb edukacyjnych, socjalnych, materialnych ludzi; jednocześnie stanowi wyzwanie dla państwa, które powinno pełnić rolę regulującego stosunki społeczne. Jan XXIII pisze, że „[w]zrastające zatem w naszych czasach współzależności między ludźmi ułatwiają państwu wypracowanie właściwego ustroju, pod warunkiem że zostanie zachowana równowaga dwóch ograniczających się wzajemnie sił społecznych. Z jednej strony, opartej na zgodnym współdziałaniu, siły nacisku społecznego, posiadających odpowiednią autonomię obywateli oraz ich zrzeczeń, z drugiej zaś działalność państwa, które we właściwy sposób koordynuje i wspiera poczynania

---

<sup>103</sup> M. Zięba, *Papieska ekonomia. Kościół, rynek, demokracja*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2016, str. 43.

<sup>104</sup> *Mater et Magistra*, Jan XXIII, Watykan 1961, źródło: [https://opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/jan\\_xxiii/encykliki/mater\\_magistra\\_15051961.html](https://opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/jan_xxiii/encykliki/mater_magistra_15051961.html), dostęp: 11.09.2018 r.

prywatne”<sup>105</sup>.

W encyklice znaleźć można konstatację na temat naturalnego dążenia ludzi do zrzeszania się i realizacji swoich celów przede wszystkim w ramach wspólnot i stowarzyszeń. Z drugiej strony zwrócono uwagę na potrzebę zapewnienia autonomii zrzeszeniom ludzi i pewien zakres wolności od ingerencji państwa, jednocześnie zaznaczając, że część potrzeb społeczeństwa może być zrealizowana bez udziału państwa lub przy bardzo niewielkiej ingerencji z jego strony. Spiwem i gwarantem sprawiedliwego, niedyskryminacyjnego i pokojowego procesu rozwoju ma być przestrzeganie norm moralnych.

W drugiej encyklice Jana XXIII, wydanej w 1963 r. *Pacem in terris. O pokoju między narodami opartym na prawdzie, sprawiedliwości, miłości i wolności* znajdziemy przede wszystkim katalog praw człowieka wyprowadzonych z przyrodzonej godności. W interpretacji C. Strzeszewskiego te prawa to: „1. Prawo do życia i zachowania poziomu zaspokojenia potrzeb godnego człowieka; 2. Prawo do zaspokojenia potrzeb moralnych i kulturalnych; 3. Prawo do oddawania czci Bogu zgodnie ze słusznymi nakazami sumienia; 4. Prawo do wolności wyboru stanu życiowego; 5. Prawo dotyczące życia gospodarczego; 6. Prawo do wolności zgromadzeń i stowarzyszeń; 7. Prawo do emigracji i imigracji; 8. Prawo do porządku społeczno-prawnego; 9. Prawo do ochrony swych praw”<sup>106</sup>. Na szczególną uwagę w kontekście przedmiotu tego opracowania zasługuje prawo związane z wolnością zrzeszania się rozwinięte w punkcie 23 i 24 encykliki w brzmieniu:

„23. Ze społecznej natury człowieka wynika, że ludzie mają prawo zbierania się i zrzeszania w takiej formie, jaką uważają za najwłaściwszą dla osiągnięcia zamierzonego celu, działania w tych zrzeszeniach z własnej woli i na własną odpowiedzialność oraz dążenie do uzyskania jak najlepszych wyników.

24. Jak sami zalecaliśmy usilnie w encyklice Naszej *Mater et Magistra*, jest również rzeczą ze wszech miar pożądaną, aby powstawały liczne organizacje czy też instytucje pośrednie dla osiągnięcia celów, do których poszczególny człowiek nie może sam skutecznie dążyć. Te bowiem organizacje oraz instytucje są niezbędne dla ochrony godności i wolności osoby ludzkiej, mającej się odznaczać pełnym poczuciem

---

<sup>105</sup> Mater et Magistra, Jan XXIII, Watykan 1961, źródło: [https://opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/jan\\_xxiii/encykliki/mater\\_magistra\\_15051961.html](https://opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/jan_xxiii/encykliki/mater_magistra_15051961.html), dostęp: 11.09.2018 r.

<sup>106</sup> C. Strzeszewski, *Katolicka nauka społeczna*, Katolicki Uniwersytet Lubelski, Lublin 2003, str. 289.

odpowiedzialności”<sup>107</sup>.

W *Populorum progressio. O popieraniu rozwoju ludów*, wydanej przez Pawła VI w 1967 roku znajdziemy natomiast wezwanie do zmniejszenia nierówności społecznych i przeciwdziałania dyskryminacji, o czym mowa w punkcie 34 encykliki: „[w]szelki bowiem program opracowany dla podniesienia produkcji nie powinien mieć innego celu, jak tylko służyć osobie ludzkiej. Powinien zatem starać się o zmniejszenie nierówności, usunięcie dyskryminacji, wyzwalenie ludzi od zależności niewolniczej, aby sami mogli w dziedzinie doczesnej polepszać swoją dolę, iść drogą postępu moralnego, rozwijać wartości duchowe”<sup>108</sup>. Według Pawła VI rozwój gospodarczy ma służyć człowiekowi do zaspokojenia potrzeb, a w konsekwencji umożliwić rozwój moralny i duchowy. Interesujący dla tematyki ekonomii społecznej jest punkt 35 encykliki, gdzie zwrócono uwagę na sprzężenie rozwoju ekonomicznego i społecznego oraz rolę wykształcenia w procesie rozwoju: „[m]ożna nawet twierdzić, że wzrost ekonomiczny zależy w pierwszym rzędzie od postępu społecznego, do którego zmierza, a wykształcenie podstawowe jest przedmiotem szczególnej troski tych, którzy rozwój planują. Ten bowiem rodzaj głodu, jakim jest pożądanie wiedzy, dolega nie mniej niż głód fizyczny: i analfabeta to umysł jakby głód cierpiący; człowiek natomiast znający sztukę czytania i pisanie jest przygotowany należycie do wykonywania zawodu i wypełniania obowiązku, odzyskuje zaufanie do siebie samego i pojmuje, że wraz z innymi może postępować naprzód”<sup>109</sup>. Natomiast punkt 43 w brzmieniu: „[w]szelki rozwój jednostek winien łączyć się z rozwojem ludzkości dokonywanym wzajemnym wysiłkiem. Powiedzieliśmy w Bombaju: Trzeba, aby człowiek spotkał się z człowiekiem, aby narody spotkały się ze sobą jak bracia i siostry, jak dzieci Boga. W tej wzajemnej życzliwości i przyjaźni, w tym świętym zespoleniu duchowym, winniśmy również przystąpić do dzieła, jakim jest przygotowanie wspólnej pomyślności rodzaju ludzkiego na przyszłość. Doradzaliśmy również, żeby poszukiwano pewnych i skutecznych środków pomocy, dzięki którym utworzono by odpowiednio urządzone instytucje i połączono inicjatywy zmierzające do dzielenia się

---

<sup>107</sup> Pacem In terris, - Jan XXIII, Watykan 1963, źródło: [https://opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/jan\\_xxiii/encykliki/pacem\\_in\\_terr\\_11041963.html](https://opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/jan_xxiii/encykliki/pacem_in_terr_11041963.html), dostęp: 11.09.2018 r.

<sup>108</sup> Populorum progressio, Paweł VI, Watykan 1967, źródło: [https://opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/pawel\\_vi/encykliki/populorum\\_progressio\\_26031967.html](https://opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/pawel_vi/encykliki/populorum_progressio_26031967.html), dostęp: 11.09.2018 r.

<sup>109</sup> Populorum progressio, Paweł VI, Watykan 1967, źródło: [https://opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/pawel\\_vi/encykliki/populorum\\_progressio\\_26031967.html](https://opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/pawel_vi/encykliki/populorum_progressio_26031967.html), dostęp: 11.09.2018 r.



zasobami, będącymi do dyspozycji, i z innymi; w ten sposób umocniłaby się wśród narodów prawdziwa solidarność”<sup>110</sup> sygnalizuje doniosłą rolę kapitału społecznego dla rozwoju oraz nawołuje do dzielenia się zasobami, co jest charakterystyczne dla zyskującej na znaczeniu idei ekonomii współdzielenia. Nawiasem mówiąc warto przywołać tu także zasilającą koncept współużytkowania zasadę „bona superflua” podniesioną przez św. Tomasza z Akwinu, zgodnie z którą nadmiar posiadanych dóbr człowiek powinien oddać na potrzeby społeczne, użyć innym ludziom.

*Redemptor hominis* z 4 marca 1979 rozpoczyna etap rozwoju KNS zasilany wkładem filozoficznym i teologicznym Jana Pawła II i stanowi głównie zaznaczenie programu nowego pontyfikatu, natomiast więcej odniesień do kwestii społecznych znalazło się w *Laborem exercens. O pracy ludzkiej* z 1981 roku i kolejnych encyklikach. Według C. Strzeszewskiego „[n]auczanie społeczne Jana Pawła II koncentruje się wokół kilku zasadniczych problemów. Można je wymienić w następującej hierarchii: człowiek, rodzina, praca. Dobitniej, niż poprzedni papieże akcentuje, że wszelkie problemy społeczne, także i te o wymiarze globalnym, rozwiązać można jedynie zwracając się do konkretnych ludzi, a nie stowarzyszeń, organizacji i wszelkiego rodzaju innych zbiorowości, przewodnikiem za w każdym działaniu, także publicznym, jest człowiek-Christus. Tak więc Jan Paweł II nie analizuje stosunków społecznych z uwagi na ich funkcję służebną w stosunku do człowieka, lecz zajmuje się człowiekiem, tworzącym, kształtującym – między innymi i świat społeczny”<sup>111</sup>.

*Laborem exercens* porusza temat duchowego wymiaru pracy. W punkcie 14 encykliki Jan Paweł II zwraca uwagę na autonomii i niezależności człowieka, pisząc że „[o] uspołecznieniu można mówić tylko wówczas, kiedy zostanie zabezpieczona podmiotowość społeczeństwa, to znaczy, gdy każdy na podstawie swej pracy będzie mógł uważać siebie równocześnie za współgospodarza wielkiego warsztatu pracy, przy którym pracuje wraz ze wszystkimi. Drogą do osiągnięcia takiego celu mogłaby być droga połączenia, o ile to jest możliwe, pracy z własnością kapitału i powołania do życia w szerokim zakresie organizmów pośrednich o celach gospodarczych, społecznych, kulturalnych, które cieszyłyby się rzeczywistą autonomią w stosunku do władz publicznych; dążyłyby one do sobie właściwych celów poprzez lojalną wzajemną

---

<sup>110</sup> Populorum progressio, Paweł VI, Watykan 1967, źródło: [https://opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/pawel\\_vi/encykliki/populorum\\_progressio\\_26031967.html](https://opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/pawel_vi/encykliki/populorum_progressio_26031967.html), dostęp: 11.09.2018 r.

<sup>111</sup> C. Strzeszewski, *Katolicka nauka społeczna*, Katolicki Uniwersytet Lubelski, Lublin 2003, str. 319

współpracę, przy podporządkowaniu wymogom wspólnego dobra, i zachowałyby formę oraz istotę żywej wspólnoty, to znaczy takich organizmów, w których poszczególni członkowie byliby uważani i traktowani jako osoby, i pobudzani do aktywnego udziału tychże organizmów”<sup>112</sup>. Zwłaszcza we fragmencie dotyczącym realizacji celów przez lojalną wzajemną współpracę można znaleźć nawiązanie do teorii kapitału społecznego i znaczenia zaufania społecznego w procesie rozwoju społeczeństw i regionów.

*Solicitudo rei socialis. Społeczna troska Kościoła z 30 grudnia 1987* stanowi przeniesienie *Populorum progressio* w realia ostatnich dwóch dekad XX wieku, próg Trzeciego Tysiąclecia i jako taka ponawia wezwanie Kościoła do tworzenia rozwiązań zapewniających bardziej równomierną dystrybucję dochodów. Wzywa przede wszystkim do solidarnego dbania o potrzeby i rozwój społeczności i narodów ubogich. M. Zięba zwraca uwagę, że w tej encyklice po raz pierwszy wymieniono jako prawo człowieka prawo do inicjatywy gospodarczej i skorelowano je z dobrem wspólnym. Co równie istotne zauważa, że z encykliki wywieść można wizję człowieka według Jana Pawła II, dla którego jest on podmiotem twórczym, dynamicznym i solidarnym, ponadto aktywnie uczestniczącym w życiu politycznym i gospodarczym<sup>113</sup>.

W *Centesimus annus. W stulecie encykliki Leona XIII Rerum Novarum* z 1991 roku Jan Paweł II skupia się przede wszystkim na porządku społecznym i gospodarczym po upadku reżimów socjalistycznych w Europie Środkowo-wschodniej. Odwołując się do historii kładzie jednak akcent na przyszłość – w szczególności na możliwy model rozwoju politycznego i gospodarczego krajów postkomunistycznych oraz krajów Trzeciego Świata. W punkcie 24 encykliki Jan Paweł II twierdzi: „[c]złowiek dąży do dobra, ale jest również zdolny do zła; potrafi wznieść się ponad swoją doraźną korzyść, pozostając jednak do niej przywiązany. Porządek społeczny będzie tym trwalszy, im w większej mierze będzie uwzględniał ten fakt i nie będzie przeciwstawiał korzyści osobistej interesowi społeczeństwa jako całości, a raczej szukać będzie sposobów ich owocnej koordynacji. W istocie, tam gdzie indywidualny zysk jest przemocą zniesiony, zastępuje się go ciężkim systemem biurokratycznej kontroli, który pozbawia człowieka inicjatywy i zdolności twórczej”<sup>114</sup>, co można odebrać jako wezwanie do tworzenia

---

<sup>112</sup> Laborem excercens, Jan Paweł II, Watykan 1981, źródło: [https://opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/jan\\_pawel\\_ii/encykliki/laborem.html](https://opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/jan_pawel_ii/encykliki/laborem.html), dostęp: 11.09.2018 r.

<sup>113</sup> M. Zięba, *Papieska ekonomia. Kościół, rynek, demokracja*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2016, str. 89-91.

<sup>114</sup> Centesimus annus, Jan Paweł II, Watykan 1991, źródło: [https://opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/jan\\_pawel\\_ii/encykliki/centesimus\\_1.html](https://opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/jan_pawel_ii/encykliki/centesimus_1.html), dostęp 12.09.2018 r.

warunków do uwolnienia ludzkiego potencjału, inicjatywy i kreatywności. Warunkiem sprzyjającym owemu pełnemu urzeczywistnieniu osoby ludzkiej ma sprzyjać ład społeczny, w którym szanuje się własność prywatną i prawo do indywidualizmu jednostki oraz poszukuje się rozwiązań umożliwiających efektywne funkcjonowanie człowieka we wspólnocie – bez nadmiernej kontroli i obciążenia ze strony aparatu biurokratycznego.

Według M. Zięby „Jan Paweł II rozwija obecną już w *Laborem exercens* i *Sollicitudo rei socialis* ideę podmiotowości społeczeństwa. Przez pojęcie „podmiotowości społeczeństwa” rozumie Jan Paweł II autonomię różnych grup społecznych względem państwa i w związku z tym za pozytywne zjawisko uważa „proces samoorganizowania się społeczeństwa”. Dlatego Jan Paweł II pozytywnie ocenia również proces, w którym różnorodne „społeczności pośrednie” „uruchamiają swego rodzaju system solidarności” i „umacniają tkankę społeczną, zapobiegając jej degradacji, jaką jest anonimowość i bezosobowe umasowienie”<sup>115</sup>.

Z kolei w encyklice *Caritas in veritate* wydanej przez Benedykta XVI w 2009 r. znajdziemy odniesienie do nowego trendu w ekonomii, a mianowicie społecznej odpowiedzialności biznesu. I tak w punkcie 40 encykliki czytamy: „[n]awet jeżeli założenia etyczne kierujące dzisiaj debatą nad odpowiedzialnością społeczną przedsiębiorstwa nie wszystkie są do przyjęcia z perspektywy nauki społecznej Kościoła, faktem jest, że coraz bardziej rozpowszechnia się przekonanie, że zarządzanie przedsiębiorstwem nie może uwzględniać jedynie interesów jego właścicieli, ale musi także dbać o wszystkie inne kategorie podmiotów, wnoszących wkład w życie przedsiębiorstwa: pracowników, klientów, dostawców różnych składników produkcji i wspólnotę, z którą jest związane”<sup>116</sup>. Tymi słowami Benedykt XVI podkreśla znaczenie solidarności przedsiębiorców z pracownikami, ale także i klientami, a szerzej z wszystkimi podmiotami ze środowiska, w którym przedsiębiorca funkcjonuje. Jednocześnie w punkcie 38 *Caritas in veritate* Benedykt XVI zdaje się dotyczyć kwestii ekonomii społecznej. Píše: „[m]ój poprzednik, Jan Paweł II sygnalizował tę problematykę, gdy w *Centesimus annus* podkreślał potrzebę systemu obejmującego trzy podmioty: rynek, państwo oraz społeczeństwo obywatelskie. W społeczeństwie

---

<sup>115</sup> M. Zięba, *Papieska ekonomia. Kościół, rynek, demokracja*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2016, str. 98.

<sup>116</sup> *Caritas in veritate*, Benedykt XVI, Watykan 2009, źródło: [https://opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/benedykt\\_xvi/encykliki/caritas\\_in\\_veritate\\_29062009.html](https://opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/benedykt_xvi/encykliki/caritas_in_veritate_29062009.html), dostęp: 11.09.2018.

obywatelskim zidentyfikował on najbardziej właściwe środowisko ekonomii bezinteresowności i braterstwa, ale nie miał zamiaru odmawiać jej pozostałym dwóm środowiskom. Dzisiaj możemy powiedzieć, że trzeba pojmować życie ekonomiczne jako rzeczywistość o wielu wymiarach: we wszystkich, w różnej mierze i na specyficzne sposoby, powinien być obecny aspekt wzajemnego braterstwa. W epoce globalizacji działalność ekonomiczna nie może abstrahować od bezinteresowności, która szerzy i ożywia solidarność oraz odpowiedzialność za sprawiedliwość i dobro wspólne w swoich różnych podmiotach i aktywnych uczestnikach. Ostatecznie chodzi o pewną konkretną i głęboką formę demokracji ekonomicznej. Solidarność to przede wszystkim fakt, że wszyscy czują się odpowiedzialni za wszystkich, dlatego nie można jej odnosić jedynie do państwa”<sup>117</sup>. Przedsiębiorczość społeczna, która łączy osiągnięcie zysku z realizacją misji społecznej, a w istocie kreowana przeważnie z woli zaspokojenia potrzeb społeczności lokalnych, zdaje się wpisywać w koncept ekonomii bezinteresowności i braterstwa, o której pisze Benedykt XVI (nota bene rozwijając myśl Jana Pawła II).

Franciszek w encyklice *Laudato si* wydanej w 2015 r. skupia się przede wszystkim na ekologii, niemniej jednak przywołuje i rozwija koncepcję społeczeństwa obywatelskiego. W interpretacji M. Zięby Franciszek stwierdza, że społeczeństwo obywatelskie budzi świadomość ekologiczną, ale także uczy ofiarności i poświęcenia i wymusza na rządach działania proekologiczne, pomaga też kontrolować władzę polityczną, a ponadto uczy poczucia solidarności i odpowiedzialności za bliźnich<sup>118</sup>.

Idea społeczeństwa obywatelskiego przewija się w KNS nie tylko w encyklikach papieskich, ale także w *Kompendium Nauki Społecznej Kościoła*, którego jeden z rozdziałów pt. „Wspólnota polityczna w służbie społeczeństwa obywatelskiego” rozwija właśnie myśl Kościoła w tym zakresie, w szczególności zaś dotyczy roli społeczeństwa obywatelskiego i stosowaniu zasady pomocniczości.

Dla KNS charakterystyczne jest to, że nie stanowi ona zbioru zasad, według których należy zorganizować rzeczywistość społeczną. W KNS „[...] więcej mamy wskazań negatywnych, to jest przestrzegających przed odejściem od zasad chrześcijańskiej

---

<sup>117</sup> Caritas in veritate, Benedykt XVI, Watykan 2009, źródło: [https://opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/benedykt\\_xvi/encykliki/caritas\\_in\\_veritate\\_29062009.html](https://opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/benedykt_xvi/encykliki/caritas_in_veritate_29062009.html), dostęp: 11.09.2018.

<sup>118</sup> M. Zięba, *Papieska ekonomia. Kościół, rynek, demokracja*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2016, str. 119.

moralności społecznej, niż pozytywnych, to jest wskazujących na szczegółowe rozwiązania zagadnień społecznych. Wskazania pozytywne mają charakter raczej i rady, a nie zakazu”<sup>119</sup>. Z kolei w opracowaniu pod redakcją Krystyny Chojnickiej i Wiesława Kozuba – Ciembroniewicza czytamy: „[n]ależy na wstępie podkreślić, że nauczanie społeczne Kocioła w pierwszych dziesięcioleciach nie przestało formułować krytycznych wniosków pod adresem współczesnych doktryn i instytucji społeczno-politycznych i bynajmniej nie zaakceptowało rozwiązań właściwych państwu liberalnemu. Nie uznawało również demokracji. Wrogie były mu wszelkie formy doktryn socjalistycznych. Z dużą niechęcią odnosiło się do mechanizmów systemu parlamentarnego, do roli, jaką odgrywały w nim partie polityczne. Z czasem krytyka dosięgła również doktryn faszystowskich. Nie można więc powiedzieć, że w nauczaniu społecznym Kościół dokonał akceptacji jakiegokolwiek z wypracowanych współcześnie systemów doktrynalnych czy ustrojowych. Z jednym bowiem wyjątkiem (korporacjonizm Piusa XI) Kościół generalnie nie popierał żadnego z istniejących rozwiązań, nie wysuwał również własnych projektów, ograniczał się natomiast do formułowania zasad, mających źródło w prawach objawionych i w etyce a opartych na prymacie dobra wspólnego. Miały one przenikać każdy system państwowy, a z czasem i społeczność międzynarodową. Ich wprowadzanie w życie określone było jako moralny obowiązek katolików. Zasady te miały wymiar praktyczny, przyczyniać się mogły do uzdrowienia systemów ustrojowych, jako że zdaniem Kocioła zło społeczne wynika zawsze ze zła moralnego”<sup>120</sup>.

Na istotną cechę KNS wskazuje także Marcin Lisak, który twierdzi, że: „[...] nauczanie społeczne jest zatem kontekstualne. Na poziomie teoretyczno-metodologicznym w katolickiej nauce społecznej odzwierciedla to schemat wskazany przez papieża Jana XXIII: widzieć, oceniać, działać. Dlatego też musimy analizować katolickie nauczanie w horyzoncie przemian społeczno-politycznych”<sup>121</sup>.

Tak więc analiza encyklik pod kątem aksjologii zasilającej idee ekonomii społecznej przynosi pozytywny efekt. W nauczaniu papieży od Leona XIII do Franciszka znajdujemy zaakcentowane podstawowe wartości konstytuujące wzrost znaczenia

---

<sup>119</sup> C. Strzeszewski, *Katolicka nauka społeczna*, Katolicki Uniwersytet Lubelski, Lublin 2003, str. 164.

<sup>120</sup> K. Chojnicka, W. Kozub – Ciembroniewicz, *Doktryny polityczne XIX i XX wieku*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2000, str. 265-266.

<sup>121</sup> M. Lisak, *Pius XI a papieżę poprzedniego stulecia: kwestia wolności religijnej*, [w:] S.H. Zaręba, A. Wysocki (red.) *Przedsiębiorczość i obywatelskość w perspektywie katolickiej nauki społecznej*, Wydawnictwo Naukowe UKSW, Warszawa 2015, str. 72.

gospodarki społecznej we współczesnym systemie społeczno-gospodarczym. Niezaprzeczalnie podstawą funkcjonowania ludzi w sferze ekonomicznej jest uznanie godności każdego człowieka i równości pomiędzy poszczególnymi ludźmi. Kolejnym istotnym aspektem jest uznanie prawa człowieka do dążenia do zaspokojenia swoich potrzeb, w tym uznanie prawa do podejmowania wspólnych inicjatyw na rzecz realizacji własnych interesów grup i społeczności. Z tym także wiąże się zasada subsydiarności i autonomii, które sprowadzają rolę państwa do tworzenia warunków do samostanowienia i samoorganizacji się społeczności; w świetle KNS państwo ma prawo do ingerencji zasadniczo w przypadku rażących niesprawiedliwości czy zagrożenia dla pokoju. Ponadto w encyklikach podkreślano rolę kapitału społecznego dla rozwoju, a także zwrócono uwagę na potrzebę dzielenia się zasobami (w szczególności nadmiarem dóbr), co jest charakterystyczne dla zyskującej na znaczeniu idei ekonomii współdzielenia.

Przez encykliki papieskie przebija się obraz człowieka aktywnego i zaangażowanego w życie społeczne i gospodarcze. Przedsiębiorczość staje się nakazem – człowiek, zdaniem Jana Pawła II, powołany został do rozwoju w wymiarze jednostki, ale także zobowiązany jest wniesienia wkładu w rozwój wspólnoty. Podobnie rysuje się kwestia zaangażowania obywatelskiego – KNS umacnia wolność ludzi do swobodnego zrzeszania się oraz wspiera (stanowczo sugeruje) proaktywną postawę chrześcijan w życiu politycznym i społecznym wspólnot i narodów. Marcin Zarzecki twierdzi, że [p]roblematyka działalności politycznej katolików została w dokumencie [*Nocie doktrynalnej o niektórych aspektach działalności i postępowania katolików w życiu politycznym* wydana przez Kongregację Nauki Wiary i Papieską Radę ds. Świeckich w 2003 r. – przyp. autor] uznana za sankcjonowany religijnie obowiązek wszystkich chrześcijan kierujących się w życiu zasadami Ewangelii. [...] W doktrynie społecznej Kościoła niezwykle wyraźny jest kierunek refleksji, który uzasadnia argumentami teologicznymi potrzebę działalności politycznej chrześcijan. Leon XIII już w encyklice *Graves de de communi* (18 stycznia 1903 roku) mówił o „chrześcijańskiej demokracji społecznej” rozumianej jako inspirowana wskazówkami Kościoła aktywność publiczna katolików<sup>122</sup>.

Janusz Wiśniewski wskazuje natomiast cechy przedsiębiorcy kierującego się w swojej

---

<sup>122</sup> M. Zarzecki, *Religia obywatelska i mistyka polityczna – legitymizacja życia publicznego*, [w:] S.H. Zaręba, A. Wysocki (red.) *Przedsiębiorczość i obywatelskość w perspektywie katolickiej nauki społecznej*, Wydawnictwo Naukowe UKSW, Warszawa 2015, str. 278-279.

praktyce społecznym nauczaniem Kościoła. Według niego chrześcijański przedsiębiorca uznaje podmiotowość pracowników, dąży do zachowania sprawiedliwości i dba o dobro wspólne, potrafi wyjść poza dobro własne na rzecz wsparcia innych przedsiębiorców lub pracowników i co najtrudniejsze chrześcijański przedsiębiorca powinien umieć obiektywnie ocenić świat i odnaleźć się w nim w kontekście wartości chrześcijańskich<sup>123</sup>. W praktyce gospodarczej może to znaleźć wyraz w postaci zmiany priorytetowego dążenia do osiągnięcia zysku przez podmioty gospodarcze na rzecz rozwoju włączającego zarówno do wytwarzania wartości dodanej jak i do dystrybucji dochodu wszystkich interesariuszy. Wysublimowana w ten sposób wizja chrześcijańskiego przedsiębiorcy i obywatela, zaangażowanego w życie społeczne i gospodarcze przedkładającego ideę dobra wspólnego przed dążenie do maksymalizacji osobistych korzyści jest bliska koncepcji przedsiębiorcy społecznego.

---

<sup>123</sup> J. Wiśniewski, *Etos chrześcijańskiego przedsiębiorcy*, [w:] S.H. Zaręba, A. Wysocki (red.) *Przedsiębiorczość i obywatelskość w perspektywie katolickiej nauki społecznej*, Wydawnictwo Naukowe UKSW, Warszawa 2015, str. 135-137.

### 3.7. Spółdzielczość i kooperatywa w ekonomii społecznej

W XIX stuleciu w związku z dynamicznym rozwojem przemysłu i kapitalizmu rodziły się m.in. idee związane z obroną grup społecznych, które były stopniowo wypychane na margines konsumpcji dóbr i usług. Rodziły się także idee, które miały bronić lub optymalizować interesy jednych grup i społeczności przed drugimi. Jednym z przykładów oddolnych i nieinspirowanych przez władze prądów intelektualnych była doktryna kooperatystów. Doktryna stała się fundamentem ruchu spółdzielczego, natomiast spółdzielnie obecnie stanowią istotnego gracza współtworzącego ekonomię społeczną.

Istotny wkład dla rozwoju myśli ekonomicznej w obszarze spółdzielczości wnieśli kooperatyści. Ideologicznie zasilani ideami socjalistycznymi odrzucali rewolucję jako drogę reorganizacji kapitalistycznego społeczeństwa, a przedsiębiorstwa społeczne miały być ewolucyjną formą zmian układów społeczno-gospodarczych. Głównym ideologiem nurtu reformistycznego był francuski ekonomista i socjolog Charles Gide (1847-1932). „Jego idee sprowadzały się do twierdzenia, że więzi społeczne tworzą się dzięki naturalnemu, powszechnemu solidaryzmowi człowieka, którego współczesną formą jest kooperatyzm, czyli współdziałanie jednostek, aby zrealizować wspólny cel. Solidaryzm decyduje zatem o życiu społecznym, w społeczeństwie zaś wszystkie grupy, a więc i klasy, spełniają w harmonijny sposób swoje funkcje, nie ma więc w nim miejsca na antagonizm klasowy. Miejsce jest za to na dobrowolną współpracę, solidarną kooperację wszystkich ludzi. Będąc w pierwszym rzędzie konsumentami, mogą oni doprowadzić do ewolucyjnej przebudowy ładu społecznego i gospodarczego, łącząc się w nabywaniu niezbędnych artykułów codziennego użytku od wytwórców, następnie przejmując w swoje ręce produkcję tych artykułów i wreszcie wszelkich innych dóbr. Byłoby to więc nie obalenie siłą, lecz niejako „wykupienie” kapitalizmu przez gospodarkę społeczną. Gide i jego zwolennicy pragnęli w miejsce kapitalistycznych państw stopniowo stworzyć ogólnoswiatową „republikę spółdzielczą” (dlatego nurt ten nazywany był „pankooperatyzmem”), w której sieć współdziałających ze sobą na wszystkich szczeblach dobrowolnych kooperatyw, stowarzyszeń i innych form przedsiębiorstw społecznych zastąpi dotychczasowe struktury i wprowadzi najpełniejszą, bezpieczeństwa demokrację, której nigdy nie uda się osiągnąć drogą



rewolucji, w ustroju socjalistycznym postulowanym przez marksistów”<sup>124</sup>.

Z punktu widzenia analizy ekonomii społecznej szczególne znaczenie mają spółdzielnie. A to ze względu na fakt, iż są one jedynymi organizacjami społecznymi, które mają realizować jasno zdefiniowane cele gospodarcze.

„Spółdzielnia to związek osób, którego podstawowym celem statutowym jest prowadzenie określonej działalności gospodarczej. Samo określenie spółdzielnia pochodzi od dziewiętnastowiecznego „współdzielnia”, czyli od współczesnego współdziałania, lub jak chcą inni - od współdzielenia. Zamiast pojęcia spółdzielnia zamiennie używa się kooperatywa, stowarzyszenie gospodarcze, zrzeszenie gospodarcze, spółka ze zmiennym kapitałem. Stąd mamy ruch spółdzielczy, ruch kooperatystów, ruch spółek zarobkowych czy ruch gospodarczej samopomocy społecznej. Podstawą spółdzielczego przedsięwzięcia gospodarczego jest fundusz udziałowy założony przez członków spółdzielni. Fundusz udziałowy jest zmienny, podobnie jak skład osobowy zrzeszenia spółdzielczego. Do spółdzielni może przystąpić nieograniczona liczba osób, w tym znaczeniu, że statut spółdzielni nie może określać górnej granicy ilości osób, które dana spółdzielnia może przyjąć. Jest to fundamentalna zasada ruchu spółdzielczego od początku jego istnienia, i jest zwykle określana jako zasada otwartych drzwi”<sup>125</sup>.

---

<sup>124</sup> A. Piechowski, *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne w Polsce. Tradycje i przykłady*, [w:] E. Leś (red.), *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Wprowadzenie do problematyki*, WUW, Warszawa 2008, str. 17.

<sup>125</sup> A. Szustek, *Polski sektor społeczny*, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa 2008, str. 405.

### 3.7.1. Spółdzielczość i spółdzielnie socjalne w Polsce

Współczesny ruch spółdzielczy został na nowo zdefiniowany podczas 31. Kongresu Międzynarodowego Związku Spółdzielczego w Manchesterze w 1995 roku. Wówczas w „Deklaracji Spółdzielczej Tożsamości” zdefiniowano spółdzielnie jako autonomiczne zrzeszenie osób, które zjednoczyły się dobrowolnie w celu zaspokojenia swoich wspólnych aspiracji i potrzeb ekonomicznych, społecznych i kulturalnych poprzez współposiadane i demokratycznie kontrolowane przedsiębiorstwo.

Spółdzielnie opierają swoją działalność na wartościach samopomocy, samoodpowiedzialności, demokracji, równości, sprawiedliwości i solidarności. W dokumencie przedstawiono także zasady spółdzielcze – swego rodzaju wytyczne, przy pomocy których spółdzielnie wprowadzają swoje wartości do praktyki. Są to:

- zasada dobrowolnego i otwartego członkostwa,
- zasada demokratycznej kontroli członkowskiej,
- zasada ekonomicznego uczestnictwa członków,
- zasada autonomii i niezależności,
- zasada kształcenia, szkolenia i informacji,
- zasada współpracy między spółdzielniami i
- zasada troski o społeczność lokalną<sup>126</sup>.

Spółdzielnie to oddolne inicjatywy gospodarcze, które mają wspierać ekonomiczne działania swoich członków. Tradycja ruchu spółdzielczego rodziła się w połowie XIX wieku zatem liczy już ponad 150 lat. Spółdzielczość powstawała jako ruch samoobrony i samopomocy uboższych i średniozamożnych grup społecznych wobec negatywnych dla nich skutków rozwijającego się kapitalizmu. Niezależnie od prowadzonej działalności, społeczny wymiar działalności spółdzielczej skupiał się na włączaniu do systemu gospodarczego osób w trudnej sytuacji materialnej, osób marginalizowanych, a także drobnych wytwórców, w szczególności w obszarach gdzie grupa osób współdziałających dla osiągnięcia wspólnego celu miała większe szanse na jego

---

<sup>126</sup> A. Piechowski, *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne w Polsce. Tradycje i przykłady*, [w:] E. Leś (red.), *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Wprowadzenie do problematyki*, WUW, Warszawa 2008, str. 35

osiągnięcie niż pojedyncze jednostki. Ruch spółdzielczy zawsze opierał się o zasadę współuczestniczenia członków w zarządzaniu wspólnym przedsięwzięciem (jeden członek – jeden głos) oraz zasadę solidarności społecznej.

*Ustawa Prawo spółdzielcze* przez spółdzielnie rozumie dobrowolne zrzeszenie nieograniczonej liczby osób, o zmiennym składzie osobowym i zmiennym funduszu udziałowym, które w interesie swoich członków prowadzi działalność gospodarczą. Powyższa definicja wskazuje na zrzeszeniowy charakter spółdzielni, dobrowolność udziału, swobodę przystępowania oraz prowadzenie działalności gospodarczej w interesie członków.

Ruch spółdzielczy w Polsce rozwijał się dynamicznie w pierwszych latach XX stulecia, zasilany ideologicznie przez ówczesnych filozofów i socjologów przybierał formę różnorodnych organizacji działających na rzecz rozwoju lokalnego (np. wzorcowe wsie spółdzielcze), na rzecz rolników (spółdzielnie mleczarskie), czy kupców. Spółdzielczość przetrwała także I wojnę światową, po czym została osłabiona przez lata II wojny światowej i w okresie PRL. Spółdzielnie przechodzą także restrukturyzację w okresie transformacji, ze względu na ich gospodarczy charakter muszą dostosować swoje struktury i modele organizacyjne do współczesnych warunków rynkowych i społecznych. Iwona Krysiak stwierdza, że „[o]d początku okresu transformacji ustrojowej obserwowano zmianę liczebności spółdzielni. W 1989 roku istniało ich 16,7 tys., w 2000 roku – 19,0 tys., a w 2003 roku – 18,5 tys. GUS podaje, że 30 czerwca 2004 roku było w Polsce 18 488 spółdzielni. Pewna liczba spółdzielni musiała upaść, w tym samym czasie powstały jednak nowe spółdzielnie oraz dokonał się proces podziału dużych spółdzielni na mniejsze i bardziej sprawne gospodarczo. W latach dziewięćdziesiątych zlikwidowanych zostało w kraju 5-6 tys. spółdzielni wszystkich branż”<sup>127</sup>.

Obecnie według GUS na polski sektor spółdzielczy, na który składa się ponad 17,5 tys. spółdzielni zarejestrowanych w systemie REGON.

---

<sup>127</sup> I. Krysiak, *Informacja o sektorze spółdzielczym w Polsce*, Ekonomia społeczna. Teksty, Warszawa 2006, str. 1.

Nazwa	Spółdzielnie ogółem		
	2012	2015	2017
	[-]	[-]	[-]
POLSKA	17 155	17 561	17 694
DOLNOŚLĄSKIE	1 373	1 374	1 371
KUJAWSKO-POMORSKIE	961	970	956
LUBELSKIE	1 146	1 170	1 162
LUBUSKIE	470	486	524
ŁÓDZKIE	958	981	1 033
MAŁOPOLSKIE	1 119	1 137	1 124
MAZOWIECKIE	3 110	3 117	3 131
OPOLSKIE	480	492	502
PODKARPACKIE	772	800	784
PODLASKIE	474	499	492
POMORSKIE	1 039	1 057	1 029
ŚLĄSKIE	1 142	1 151	1 185
ŚWIĘTOKRZYSKIE	481	502	491
WARMIŃSKO- MAZURSKIE	702	745	741
WIELKOPOLSKIE	1 828	1 975	2 082
ZACHODNIOPOMORSKIE	1 100	1 104	1 086

Tablica 3: Liczba spółdzielni w Polsce ogółem w latach 2012, 2015, 2017.

Źródło: Główny Urząd Statystyczny

Zgodnie z danymi GUS liczba spółdzielni w latach 2012-2017 powoli rosła i mieściła się w przedziale od 17,1 tys. w 2012 r. do 17,7 tys. w 2017 roku. Najwięcej spółdzielni działało w województwach: mazowieckim (3,1 tys.) i wielkopolskim (2,08 tys.), natomiast najmniej w województwach: podlaskim i świętokrzyskim, gdzie ich liczba nie przekracza 500.

Naczelnym organem samorządu spółdzielczego w Polsce jest Krajowa Rada Spółdzielcza (KRS), która działa na podstawie ustawy Prawo spółdzielcze. Krajowa Rada Spółdzielcza zrzesza spółdzielców reprezentujących następujące branże:

- Spółdzielczość Gminna "Samopomoc Chłopska",
- Rolnicze Spółdzielnie Produkcyjne,
- Spółdzielczość Ogrodniczo-Pszczelarska,
- Spółdzielnie Kółek Rolniczych,
- Spółdzielczość Mleczarska,

- Spółdzielczość Spożyców "SPOŁEM",
- Spółdzielczość Mieszkaniowa,
- "Cepelia" (Centrala Przemysłu Ludowego i Artystycznego CPLiA),
- Banki Spółdzielcze,
- SKOK (Spółdzielcze Kasy Oszczędnościowo – Kredytowe),
- Spółdzielczość Rzemieślnicza,
- Spółdzielnie Socjalne,
- Spółdzielnie Uczniowskie,
- Spółdzielczość Pracy
- Spółdzielczość Inwalidów i Niewidomych,
- Spółdzielcze Grupy Producentów Rolnych<sup>128</sup>.

Szczególnym rodzajem spółdzielni są spółdzielnie socjalne. W systemie prawa *Ustawa o spółdzielniach socjalnych* stanowi swoiste uszczegółowienie i zestaw wyłączeń dedykowanym spółdzielniom socjalnym wobec ustawy *Prawo spółdzielcze*; w sprawach nieuregulowanych w ustawie o spółdzielniach socjalnych stosuje się przepisy ustawy z dnia 16 września 1982 r. – *Prawo spółdzielcze*.

Działalność spółdzielni socjalnych to stosunkowo nowa forma funkcjonowania spółdzielni w Polsce i jej ramy prawne stanowi *Ustawa z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych*, dość obszernie znowelizowana w 2017 roku. Ustawa określa zasady zakładania, prowadzenia działalności, łączenia oraz likwidacji spółdzielni socjalnych. W myśl ustawy głównym celem spółdzielni socjalnych jest wsparcie osób zagrożonych wykluczeniem społecznym w powrocie na rynek pracy osób oraz aktywizacja zawodowa bezrobotnych. Zgodnie z art. 2 ust. 2 ustawy spółdzielnia socjalna działa na rzecz:

- społecznej reintegracji jej członków przez co należy rozumieć działania mające na celu odbudowanie i podtrzymanie umiejętności uczestniczenia w życiu społeczności lokalnej i pełnienia ról społecznych w miejscu pracy, zamieszkania lub pobytu,

---

<sup>128</sup> Krajowa Rada Spółdzielczości, <https://www.krs.org.pl/index.php/ruch-spodzielczy-sp-1235027511/brane-spodzielcze>, [dostęp: 28.03.2018]

- zawodowej reintegracji jej członków przez co należy rozumieć działania mające na celu odbudowanie i podtrzymanie zdolności do samodzielnego świadczenia pracy na rynku pracy<sup>129</sup>.

W ustawie zaznaczono jednocześnie, że wyżej wymienione zadania nie są wykonywane w ramach prowadzonej przez spółdzielnię socjalną działalności gospodarczej, przy czym osiągnięty zysk przeznaczany jest na: fundusz zasobowy (nie mniej niż 40%), na cele związane z reintegracją społeczno-zawodową jej członków, na cele związane z działalnością oświatowo-kulturalną spółdzielni (nie mniej niż 40%) oraz na inne cele związane z działalnością spółdzielni socjalnej. (W przypadku pozostałych spółdzielni zysk można dzielić pomiędzy jej członków).

Spółdzielnie socjalne prowadzą przedsiębiorstwa w oparciu o osobistą pracę członków oraz pracowników spółdzielni socjalnej, przede wszystkim angażując osoby, których szanse na zatrudnienie w warunkach rynkowych są niezbyt duże. *Ustawa o spółdzielniach socjalnych* wraz z *Ustawą o zatrudnieniu socjalnym* i *Ustawą o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy* tworzy system aktywizacji zawodowej i zatrudnienia osób w szczególnej sytuacji na rynku pracy. Przedsiębiorstwa tego typu są prowadzone na zasadzie współdziałania i współdecydowania. Spółdzielczość socjalna jest nową formą działalności gospodarczej, która dzięki dofinansowaniu ze środków polityki spójności, a w szczególności Europejskiego Funduszu Społecznego zyskuje na popularności; także dzięki zorganizowanemu systemowemu wsparciu na rzecz środowiska funkcjonowania spółdzielni socjalnych.

„Uchwalenie *ustawy o spółdzielniach socjalnych* z dnia 27 kwietnia 2006 r. nie było jedyną próbą regulacji funkcjonowania tegoż podmiotu gospodarczego w polskim obrocie prawnym. Po raz pierwszy instytucja spółdzielni socjalnej w prawodawstwie polskim pojawiła się w *ustawie z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy*. Art. 127 *ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy* wprowadził do *ustawy Prawo spółdzielcze* z 1982 r. nowy typ spółdzielni pracy – spółdzielnie socjalne, oraz określił niektóre uprawnienia spółdzielni odnośnie dotacji na założenie spółdzielni ze środków Funduszu Pracy. Nowelizacja ta nie dokonała jednak znaczącej zmiany. Przede wszystkim wprowadziła dodatkową odmianę dotychczasowej formuły spółdzielni pracy. Nie wskazywano ponadto, z jakich możliwości ekonomicznych może skorzystać nowo powstały typ osoby prawnej. Uchwalona

<sup>129</sup> Ustawa z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych

w 2006 roku *ustawa o spółdzielniach socjalnych* zmieniła ten stan prawny i faktyczny, rozbudowała instytucję spółdzielni socjalnej w polskim systemie prawnym, wprowadzając nowe regulacje i przyznając nowe uprawnienia spółdzielniom socjalnym, tworząc nowy typ podmiotu posiadającego zarówno cechy przedsiębiorstwa, jak również organizacji pozarządowej<sup>130</sup>. Istotnym elementem otoczenia spółdzielni socjalnych jest założony w 2007 roku Ogólnopolski Związek Rewizyjny Spółdzielni Socjalnych, którego celem jest:

- promocja i wspieranie idei społecznej spółdzielczości socjalnej,
- działanie na rzecz szeroko rozumianej reintegracji społecznej i zawodowej.
- zapewnienie zrzeszonym w nim spółdzielniom socjalnym pomocy w ich działalności statutowej<sup>131</sup>.

Statystycznym opisem działalności spółdzielni socjalnych zajmują się przede wszystkim dwa podmioty: Główny Urząd Statystyczny oraz Ogólnopolski Związek Rewizyjny Spółdzielni Socjalnych (OZRSS). Zgodnie z wynikami badań wykonanych na zlecenie OZRSS „[d]o końca 2014 roku w rejestrze REGON figurowało 1269 spółdzielni socjalnych, czyli było ich blisko 20 razy więcej niż na koniec 2006 roku. Oznacza to, że w analizowanym okresie przeciętne roczne tempo wzrostu liczebności sektora spółdzielczości socjalnej wyniosło 45%”<sup>132</sup>. Przy czym, dane REGON nie zawsze w pełni oddają rzeczywisty obraz opisywanego zjawiska czy obszaru badawczego ze względu na opóźnienie w aktualizacji danych, uwzględnianie spółdzielni nieaktywnych i niewyrejestrowanych z rejestru, czy też co w przypadku sektora pozarządowego nie jest wykluczone – nie obejmuje działań podejmowanych ad hoc, spontanicznie o charakterze jednorazowych, efemerydowych przedsięwzięć.

Natomiast z badania GUS wynika, że „[n]a podstawie danych z rejestru REGON na dzień 31 grudnia 2017 r. w Polsce zarejestrowanych było 1,6 tys. spółdzielni socjalnych, a na dzień 31 grudnia 2016 r. – 1,4 tys. Od 2006 r. liczba podmiotów zarejestrowanych sukcesywnie wzrastała - w ciągu ostatnich 3 lat zaobserwowano ich

---

<sup>130</sup> B. Godlewska-Bujok, C. Miżejewski, *Ustawa o spółdzielniach socjalnych. Komentarz*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2012, str. 12

<sup>131</sup> Statut Ogólnopolskiego Związku Rewizyjnego Spółdzielni Socjalnych (tekst jednolity po poprawkach Zjazdu OZRSS w dniu 18 listopada 2014), Warszawa 2014, [dostęp 27.03.2018 <http://ozrss.pl/zwiazek/statut/>]

<sup>132</sup> A. Izdebski, T. Mering, M. Ołdak, R. Szarfenberg, *Monitoring spółdzielni socjalnych 2014. Raport z badań*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2015, str. 16

przyrost o blisko 1/5<sup>133</sup>, przy czym GUS stwierdza, że jedynie 0,9 tys. spółdzielni spośród 1,4 tys. działało aktywnie. Biorąc pod uwagę niedoskonałość systemu gromadzenia danych w REGON, warto przeanalizować dynamikę powstawania nowych spółdzielni, czyli takich które są wpisywane do rejestru, co pozwala domniemywać, że inicjacji przedsięwzięcia towarzyszy jakaś zorganizowana i zdeterminowana wspólnota, która formalizuje swoją działalność. Według danych GUS szczególnym rokiem dla rejestrowania spółdzielni socjalnych był rok 2014, kiedy to powstało ok. 400 nowych spółdzielni, natomiast w latach 2015-2016 liczba ta utrzymywała się na poziomie ok. 100 podmiotów, żeby w 2017 r. osiągnąć wartość zbliżoną do 200. Jednocześnie analiza rozkładu terytorialnego aktywności spółdzielni socjalnych wskazuje na dominującą pozycję Wielkopolski, gdzie funkcjonowało 15% aktywnych spółdzielni socjalnych. Następnie najwięcej aktywnych podmiotów zlokalizowanych było w województwach: śląskim (11%) i mazowieckim (9%), a następnie podkarpackim (8%), warmińsko-mazurskim (7%) oraz łódzkim, małopolskim i dolnośląskim (po 6%). Najmniej aktywnych spółdzielni było w województwie świętokrzyskim i opolskim (po 3%)<sup>134</sup>.

Obszar działalności spółdzielni socjalnych zgodnie z danymi rejestru REGON cechował się znaczną różnorodnością i obejmował swoim zakresem 19 spośród 21 sekcji Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD), z wyraźną dominacją sektora usług. Według danych rejestrowych:

- blisko 1/5 spółdzielni socjalnych prowadziła działalność związaną z gastronomią i zakwaterowaniem (19%),
- duża część spółdzielni rejestrowała działalność w zakresie usług administrowania oraz działalność wspierającą (18%),
- działalność związaną z przetwórstwem przemysłowym prowadziło 13% spółdzielni,
- usługi z zakresu opieki zdrowotnej i pomocy społecznej oferowało 12% spółdzielni.

Działalność w pozostałych sekcjach PKD jak budownictwo, handel hurtowy i detaliczny, edukacja, działalność profesjonalna, naukowa i techniczna, działalność

---

<sup>133</sup> Główny Urząd Statystyczny, *Spółdzielnie socjalne w 2016 r. Informacja sygnałna*, GUS, Warszawa 2018, str. 1.

<sup>134</sup> Główny Urząd Statystyczny, *Spółdzielnie socjalne w 2016 r. Informacja sygnałna*, GUS, Warszawa 2018, str. 2.



związana z kulturą i rozrywką, informacja i komunikacja, rolnictwo leśnictwo, łowiectwo i rybactwo oraz transport i gospodarka magazynowa nie była przedmiotem działalności więcej niż 10% spółdzielni socjalnych<sup>135</sup>. Niemniej ich występowanie świadczy o dużej różnorodności specjalizacyjnej spółdzielni i obecności tej formy prowadzenia działalności gospodarczej w wielu sektorach gospodarki.

Przytaczając postulat wysuwany m.in. przez M. Yunusa, zgodnie z którym podmioty ekonomii społecznej powinny być niezależne finansowo i prowadzić działalność w taki sposób żeby nie uzależniać się od dotacji i innych zewnętrznych źródeł finansowania, należy zwrócić uwagę, że polskie spółdzielnie socjalne są na wczesnym etapie funkcjonowania i nie wszystkie odniosły sukces w kategoriach ekonomicznych. GUS stwierdza, że „[b]lisko 4 na 10 spółdzielni socjalnych osiągnęły na koniec 2016 r. zrównoważony wynik finansowy (39%), tj. odnotowały przychody na poziomie poniesionych kosztów. Podobny odsetek podmiotów zadeklarował jednak, że uzyskane przychody nie pozwoliły na pokrycie kosztów działalności (37%). Z kolei dodatni wynik finansowy, tj. nadwyżkę przychodów nad kosztami osiągnęło 24% spółdzielni socjalnych”<sup>136</sup>.

---

<sup>135</sup> Główny Urząd Statystyczny, Spółdzielnie socjalne w 2016 r. Informacja sygnałna, GUS, Warszawa 2018, str. 3

<sup>136</sup> Główny Urząd Statystyczny, Spółdzielnie socjalne w 2016 r. Informacja sygnałna, GUS, Warszawa 2018, str. 5

### 3.8. Popularyzacja innowacji społecznych w krajowej polityce społecznej

Innowacja społeczna stała się przedmiotem prac także i polskich teoretyków różnych dyscyplin, na czele z socjologią, ekonomią lub polityką społeczną. Z punktu widzenia nauki działalność przytoczonych w tym rozdziale praktyków i teoretyków innowacji społecznych ma większe znaczenie dla popularyzacji zjawiska niż dla jego teoretycznego opisu i wyjaśnienia. Niemniej jednak ze względu na istotny dorobek w badanym obszarze należy ów wkład odnotować. Co więcej, zainteresowanie teoretycznymi aspektami innowacji (przedsiębiorczości) społecznej przekłada się, a właściwie przeplata się i wzajemnie uzupełnia, z praktyką. W ostatnich latach bowiem, głównie dzięki dostępności środków finansowych z budżetu Unii Europejskich przeznaczonych na rozwój podmiotów ekonomii społecznej, także i w Polsce realizowanych jest wiele inicjatyw określanych mianem przedsiębiorstw społecznych.

Ośrodkiem zajmującym się tematyką innowacji i ekonomii społecznej w Polsce jest m.in. Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

Według definicji zaproponowanej przez Jerzego Hausnera „ekonomia społeczna jest sektorem gospodarki, w którym organizacje są zorientowane na społeczną użyteczność, a wypracowywana przez nie nadwyżka służy realizacji celu społecznego. Taka ich misja wynika i jest chroniona przez autonomię zarządzania, demokratyczne decydowanie oraz lokalne zakorzenienia tych organizacji”<sup>138</sup>. Na podstawie wybranej przez J. Hausnera literatury dowiadujemy się, że z ekonomią społeczną wiąże się niepodzielnie solidarność i spójność społeczna, odpowiedzialność społeczna i zaangażowanie, demokracja i uczestnictwo oraz autonomia i niezależność<sup>139</sup>. Sam J. Hausner zajął stanowisko w sprawie miejsca ekonomii społecznej na współczesnej arenie gospodarczej. I tak według niego: „[...] [o]d gospodarki prywatnej odróżnia ekonomię społeczną przede wszystkim to, że jej podmioty nie są nastawione na zysk, lecz na realizację celów społecznych, z których najważniejszym jest przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu. Od gospodarki publicznej ekonomię społeczną odróżnia to, że jej podmioty nie są kontrolowane przez administrację publiczną, lecz przez obywateli i organizacje obywatelskie oraz że zasadniczo nie oferują dóbr i usług

---

<sup>138</sup> J. Hausner, *Ekonomia społeczna jako sektor gospodarki*, [w:] B. Szopa (red.) *Ekonomia społeczna, Kwartalnik 1/2007* (1), Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2007, str. 12.

<sup>139</sup> J. Hausner, *Ekonomia społeczna jako sektor gospodarki*, [w:] B. Szopa (red.) *Ekonomia społeczna, Kwartalnik 1/2007* (1), Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2007, str. 9.

publicznych, dostępnych dla wszystkich obywateli, lecz dobra i usługi, które bezpośrednio lub pośrednio (dochody przeznaczane na cele społeczne) przynoszą korzyści określonej grupie beneficjentów, którymi z zasady są osoby defaworyzowane. Specyfika ekonomii społecznej tkwi w tym, że społeczne są cele działania jej podmiotów i mechanizmy kontrolowania działalności<sup>140</sup>. J. Hausner uważa, że ekonomia społeczna nie stanowi ani zagrożenia ani alternatywy dla gospodarki prywatnej a jest do niej komplementarna; pozwala na częściowe choćby rozwiązanie problemów, których klasyczna gospodarka nie chce albo nie potrafi rozwiązać.

Witold Kwaśnicki z kolei zwraca uwagę na swego rodzaju konwergencję w stylu prowadzenia działalności przez organizacje pozarządowe, które coraz częściej organizują swoją strukturę i model funkcjonowania zgodnie z praktykami i doświadczeniem organizacji rynkowych, nastawionych na osiągnięcie zysku. Przy czym organizacje te jako przedsiębiorstwa społeczne zawsze pozostają nastawione na realizację celu społecznie wartościowego, a wypracowany zysk przeznaczają na realizację celu statutowego<sup>141</sup>. W. Kwaśnicki wskazuje także, że współczesny rozwój kapitalizmu sprzyja rozwojowi przedsiębiorstw społecznych, a dokładniej wskazuje, że „[u]rynkowienie funkcjonowania instytucji trzeciego sektora jest możliwe dzięki następującym zjawiskom:

- W społeczeństwach krajów rozwiniętych gospodarczo, a także krajów podlegających transformacji systemowej, panuje sprzyjająca atmosfera związana z liberalizacją życia gospodarczego. Coraz powszechniejsza jest akceptacja faktu, że konkurencja nie musi być czymś złym, że motywacja kierowana zyskiem przyczynia się do wzrostu efektywności działań i wprowadzania innowacji.
- Wiele organizacji non-profit stara się tak postępować, by udzielanie pomocy nie doprowadzało do uzależnienia potrzebujących i konieczności udzielania im tej pomocy w sposób permanentny. Dlatego organizacje pomocy społecznej coraz częściej wymuszają, choćby częściową, symboliczną opłatę za udzielane usługi. Inni starają się, by wykorzystać działania w duchu rynkowym, tak by pokazać

---

<sup>140</sup> J. Hausner, *Ekonomia społeczna jako sektor gospodarki*, [w:] B. Szopa (red.) *Ekonomia społeczna, Kwartalnik 1/2007 (1)*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie 2007, Kraków, str. 10.

<sup>141</sup> W. Kwaśnicki, *Gospodarka społeczna z perspektywy ekonomii liberalnej*, [w:] Trzeci Sektor, nr 2, Warszawa 2005, str. 28.

ludziom wymagającym pomocy, że mogą liczyć na swoje siły i nie oczekiwać tej pomocy od innych. [...]

- Wielu przywódców organizacji filantropijnych i charytatywnych dochodzi do wniosku, że dobrze jest mieć stałe źródło przychodów, a nie polegać na niepewnych datkach, dotacjach czy grantach. Zbytne poleganie na dobrej woli darczyńców uznawane jest często za objaw słabości.
- Zwiększenie liczby organizacji w trzecim sektorze spowodowało wzrost konkurencji o zdobywanie funduszy, które ze swej natury są ograniczone.
- Rządy coraz częściej zlecają niektóre tradycyjne działania w sferze publicznej organizacjom zewnętrznym. Elementarnym wymogiem jest przejrzystość i dbałość o „grosz publiczny”. Dlatego zlecenia odbywają się często na zasadzie przetargu publicznego.
- Przedsiębiorstwa rynkowe często widzą wymierne korzyści ze współpracy z organizacjami non-profit, podobnie wiele organizacji rynkowych płaci swoim pracownikom za niektóre usługi publiczne.
- Wiele organizacji rynkowych dostrzega, że działania tradycyjnie uznane za działalność nie nastawioną na zysk, przy odpowiedniej organizacji, mogą okazać się po prostu intratnym interesem (np. sierocińce, domy opieki dla ludzi starszych, przedszkola, szkolnictwo podstawowe i średnie, szpitale, więziennictwo). W miarę jak tego typu przedsięwzięcia odnoszą sukces, tradycyjne organizacje pozarządowe zaczynają stosować metody zarządzania podobne do tych, którymi posługują się organizacje komercyjne (dobrym przykładem są szpitale publiczne)<sup>142</sup>.

W opracowaniu W. Kwaśnickiego można znaleźć opinię, że „przedsiębiorstwo społeczne jest w 70–90% podobne do „normalnego” przedsiębiorstwa rynkowego, ale w pozostałych 10–30% istotnie się różni. Ta różnica postrzegana jest w sferze dosyć delikatnej natury, mianowicie w tym, co się nazywa „kulturą organizacyjną”. Przedsiębiorstwa społeczne charakteryzują się kulturą, w której misja i poczucie wspólnoty są bardzo istotne<sup>143</sup>. Przywołana sfera działalności przedsiębiorstw społecznych, w której tkwi różnica między nimi a tradycyjnie rynkowo zorientowanymi

---

<sup>142</sup> W. Kwaśnicki, *Gospodarka społeczna z perspektywy ekonomii liberalnej*, [w:] Trzeci Sektor, nr 2, Warszawa 2005, str. 30-31.

<sup>143</sup> W. Kwaśnicki, *Gospodarka społeczna z perspektywy ekonomii liberalnej*, [w:] Trzeci Sektor, nr 2, Warszawa 2005, str.31.

przedsiębiorcami jest ulokowana w sferze kultury organizacyjnej, co implikuje trudności w precyzyjnej identyfikacji mierników charakteryzujących zespół zjawisk właściwych dla podmiotów ekonomii społecznej.

O ile J. Hausner i W. Kwaśnicki raczej koncentrują się na teoretycznym opisie ekonomii społecznej, to warto także przywołać opinie praktyków zaangażowanych w tworzenie systemu wsparcia podmiotów ekonomii społecznej albo uczestniczyli w powoływaniu i działalności przedsiębiorstw społecznych. Do poszerzającego się grona praktyków w dziedzinie ekonomii społecznej można między innymi zaliczyć Cezarego Miżejewskiego oraz Jana Jakuba Wygnańskiego. Według C. Miżejewskiego ekonomia społeczna:

- znakomicie wkomponowuje się w ideę budowania demokracji uczestniczącej poprzez nową wizję ładu społecznego oraz integrację społeczności lokalnych,
- może stanowić istotny element polityki wzrostu zatrudnienia poprzez wypełnianie przestrzeni lokalnej w sferze usług społecznych oraz umożliwienie zatrudnienia grup szczególnie zagrożonych na rynku (niepełnosprawni, długotrwale bezrobotni).
- stanowi również istotny instrument procesu integracji społecznej, kreujący przewartościowanie ról zawodowych i społecznych (budowanie wspólnot opartych na solidarności, nie na zależności) oraz stanowi reakcję na praktyczne urzeczywistnianie idei prymitywnie pojmowanego workfare state (dobrowolność podejmowanych działań zamiast restrykcji związanych z przymusem aktywizacyjnym)<sup>144</sup>.

W swoim tekście C. Miżejewski, co właściwe dla praktyka, postuluje kierunki wsparcia ekonomii społecznej w Polsce. Charakterystyczne dla proponowanych rozwiązań jest położenie nacisku na tworzenie sprzyjającego klimatu dla rozwoju przedsiębiorstw społecznych przez stosowne kreowanie otoczenia legislacyjnego oraz oferowanie ogólnodostępnych usług edukacyjnych i doradczych. W opinii C. Miżejewskiego „[w]sparcie rozwoju instytucjonalnego ekonomii społecznej powinno przebiegać w pięciu obszarach:

---

<sup>144</sup> C. Miżejewski, *Polityka społeczna wobec sektora ekonomii społecznej*, Polityka Społeczna, nr 7. Warszawa 2006, str. 5.

- integracji – poprzez wspieranie działań na rzecz stworzenia platform instytucji ekonomii społecznej i organizacji wspierających rozwój ekonomii społecznej,
- infrastruktury – poprzez rozwój systemu doradztwa i informacji dla inicjatyw ekonomii społecznej;
- dostępu do kapitału – poprzez rozwój regionalnych i lokalnych funduszy pożyczkowych i grantowych ekonomii społecznej;
- pomocy publicznej – poprzez określenie zasad pomocy publicznej dla inicjatyw ekonomii społecznej;
- edukacyjnej – poprzez promocję inicjatyw ekonomii społecznej i partnerstwa publiczno-społecznego<sup>145</sup>.

W proponowanych kierunkach wsparcia ekonomii społecznej nie znajdziemy postulatu jakiegokolwiek formy uprzywilejowania przedsiębiorstw społecznych względem innych aktorów gry rynkowej lub organizacji trzeciego sektora. W proponowanych rozwiązaniach chodzi jedynie o stworzenie warunków do nieskrępowanego rozwoju inicjatyw społecznych o charakterze zbliżonym do rynkowego.

Z kolei Jan Jakub Wygnański zwraca uwagę na właściwości podmiotów ekonomii społecznej, które z jednej strony odróżniają je od rynkowo zorientowanych przedsiębiorców, a z drugiej przesądzają o tym, że mogą z nimi konkurować lub co najmniej wypełniać nisze rynkowe, np. w obszarze dostępu do usług publicznych. W tym sensie J. Wygnański zdaje się wspierać wcześniej przywołaną tezę o komplementarnym wobec tradycyjnego rynku charakterze inicjatyw klasyfikowanych jako przedsiębiorstwa społeczne. Według J. Wygnańskiego „[d]o unikalnych cech organizacji należy m.in. umiejętność pogodzenia różnych celów działania. W szczególności potrafią one równoważyć cele ekonomiczne i społeczne. Wydaje się, że z tego powodu organizacje są niejako lepiej wyposażone do działania w środowisku wielu interesariuszy.

Organizacje używają często innowacyjnych form organizacji pracy. Niektóre z nich (np. umiejętność wkomponowania pracy wolontariuszy) są dla nich specyficzne. Inny jest tu mechanizm motywacji pracowników i inna na ogół (mniej hierarchiczna) forma wzajemnych relacji.

---

<sup>145</sup> C. Miżejewski, *Polityka społeczna wobec sektora ekonomii społecznej*, Polityka Społeczna, nr 7. Warszawa 2006, str. 12.

Ważną ich cechą jest też umiejętność korzystania z różnych typów zasobów materialnych. Dochody z bezpośredniej działalności gospodarczej będące nieomal wyłącznym źródłem dla firm komercyjnych mają w tym przypadku znaczenie pomocnicze.

Organizacje – i ma to znaczenie zasadnicze dla ich funkcjonowania – bazują często na wykorzystywaniu kapitału społecznego i co więcej, potrafią go generować. Dla nich kapitał społeczny jest jednym z podstawowych „surowców” (w szczególności chodzi o tzw. bridging capital). [...]

Organizacje niejako ze swej natury przywiązane są do takich zasad działania, jak oszczędność i skrupulatność. Mają specyficzny stosunek do zysku. Nie chodzi o to, że nie dbają o zysk, ale raczej o to, że na ogół wolne są od pokusy jego prostej konsumpcji. Ponadto są zorientowane na poszukiwanie trwałych rozwiązań, a zatem z dużą odpowiedzialnością podchodzą do kwestii trwałości działań.

Organizacje przywiązują ogromną wagę do kwestii reputacji. Nie jest to na ogół ten rodzaj biznesu, w którym bezkarnie można „nabroić” i zniknąć. Organizacje (w szczególności te działające lokalnie) nie mogą sobie pozwolić na utratę wiarygodności, ponieważ może to zagrozić nie tylko ich gospodarczym formom działania”<sup>146</sup>.

Niezależnie od przywołanych przewag przedsiębiorstw społecznych nadal podmioty ekonomiczne społecznej nie mogą stanowić alternatywy dla tradycyjnej gospodarki; przedsiębiorstwa społeczne w drodze ewolucyjnych przemian będą pojawiać się w przestrzeni rynkowej wszędzie tam gdzie niedoskonałości rynku w zakresie zaspokojenia potrzeb ludzi nie będą kompensowane przez skuteczne i efektywne działania administracji publicznej.

---

<sup>146</sup> J.J. Wygnański, *Ekonomizacja organizacji pozarządowych*, [w:] J. Hausner (red.), *Ekonomia społeczna a rozwój*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie 2006, Kraków, str. 130-131.

### 3.9. Ekonomia społeczna w Polsce

Rozwój ekonomii społecznej w Polsce był inspirowany wzorami przenoszonymi z Europy Zachodniej, a najbardziej istotne jej emanacje powstawały w XIX wieku. Zatem pewne znaczenie będzie tu miała kultura i gospodarka narzucana przez władze zaborcze.

Adam Piechowski zauważa, że „[z]ałożyciele, powstających licznie [w II połowie XIX w. – przyp. autor] tego typu przedsięwzięć, a zwłaszcza spółdzielni, nawiązywali najczęściej do którejs z trzech odmiennych obecnych w ówczesnym dyskursie publicznym tradycji: socjalistycznej, liberalnej bądź chrześcijańskiej. Pierwsza z nich głosiła konieczność totalnej przebudowy, czy to przez ewolucję, czy drogą rewolucji, istniejącego społeczeństwa. Dwa pozostałe nurty nie miały już takich ambicji; swoje zadania pragnęły realizować w jego ramach. Wszystkie nurty, podlegając ewolucji, zachowały aktualność przez wiele dziesiątków lat i do dziś leżą u podstaw ideowych partii politycznych i ruchów społecznych, a także koncepcji gospodarki społecznej. Choć ich punktem wyjścia były zupełnie odmienne założenia tej gospodarki, jednak wszystkie kładły nacisk na współdziałanie, wspólnotę celów i wysiłków, stanowiąc o bogactwie i różnorodności jej form i dlatego warto o nich pamiętać. Tym bardziej, że i na ziemiach polskich, w dużym uproszczeniu oczywiście, powiązać można nurt socjalistyczny z zaborem rosyjskim, liberalny – z pruskim, zaś nawiązujący do solidaryzmu chrześcijańskiego – z austriackim”<sup>147</sup>.

Ze względu na cel badawczy opracowania, który w głównej mierze skupia się na społeczeństwie współczesnym, historia ekonomii społecznej zostanie tu przedstawiona w zarysie, ograniczając się do prezentacji klasycznych przykładów. A do takich niewątpliwie można zaliczyć inicjatywę Stanisława Staszica – Hrubieszowskie Towarzystwo Rolnicze Ratowania się Wspólnie w Nieszczęściach. Staszic, polski działacz oświeceniowy, filozof, polityk uznawany dziś za pioniera spółdzielczości, wprowadził na posiadany przez siebie majątku ziemskim nowe zasady organizacji gospodarstw rolnych. Przede wszystkim w miejsce pańszczyzny nadał gospodarstwa w wieczyste użytkowanie chłopom, którzy zobowiązani byli do płacenia za nie czynszu. Powołał także wspomniane Towarzystwo Rolnicze, którego zadaniem było kolektywne

---

<sup>147</sup> A. Piechowski, *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne w Polsce. Tradycje i przykłady*, [w:] E. Leś (red.), *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Wprowadzenie do problematyki*, WUW, Warszawa 2008, str. 14-15.



eksploatowanie dóbr wspólnych, np. młynów, udzielanie pomocy w przypadku kataklizmów, pożarów, ale także opieka nad sierotami i starszymi. Towarzystwo zapewniało opiekę zdrowotną oraz edukację. Towarzystwo Rolnicze zostało założone w 1816 roku i przetrwało do 1952 r.

Kolejną postacią, która wniosła istotny wkład w rozwój ekonomii społecznej w Polsce jest Edward Abramowski (1868-1918), filozof, psycholog i socjolog, którego myśl nawiązywała do socjalizmu spółdzielczości, w szczególności do poglądów Ch. Gide'a. A. Piechowski pisze: „Abramowski dążył do powolnej i systematycznej przebudowy społeczeństwa w duchu braterstwa ludzi i poszanowania wolności jednostki, podnoszenia poziomu życia i kultury wszystkich warstw, kształtowania postaw obywatelskich, postępu cywilizacyjnego, co łączono powszechnie z postulatami patriotycznymi, dążeniami do wyzwolenia narodowego.

Spółdzielnie, będące jedną z nielicznych w Królestwie legalnych form polskiej działalności, były doskonałym narzędziem osiągnięcia tego celu, mogły stać się również szkołą demokracji i praktyki gospodarczej dla swych członków, niezależną strukturą samoorganizacji społeczeństwa „konkurencyjną” wobec oficjalnych instytucji państwowych narzuconych przez zaborców. Jest to wizja nie tylko współcześnie pojmowanej gospodarki społecznej, ale również społeczeństwa obywatelskiego”<sup>148</sup>.

Przykładem rozwoju społeczności lokalnej opartego o kapitał społeczny i spółdzielczość był rozkwit Liskowa w pierwszych latach XX wieku, wsi położonej w woj. Wielkopolskim, niedaleko Kalisza. Inicjatorem inicjatyw podejmowanych w Liskowie był ksiądz Wacław Bliziński (1870-1944), a pierwszym przedsięwzięciem i osią dalszego rozwoju była powołana w 1902 r. spółdzielnia – *Spółka Rolniczo-Handlowa "Gospodarz"*. W pierwszych latach działalność spółdzielni sprowadzała się do sklepu spożywczego i sprzedaży maszyn, następnie rozszerzono działalność o kursy rękodzielnicze i warsztaty tkackie. Ponadto w 1910 r. powstały zakłady produkcji zabawek, powstały także: kółko rolnicze, piekarnie, cegielnia, młyn parowy, spółdzielnia mleczarska i spółka budowlana, a w 1904 r. utworzono spółdzielnię oszczędnościowo – pożyczkową - Kasę Drobnego Kredytu, która działała następnie

---

<sup>148</sup> A. Piechowski, *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne w Polsce. Tradycje i przykłady*, [w:] E. Leś (red.), *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Wprowadzenie do problematyki*, WUW, Warszawa 2008, str. 19-20

jako Kasa Stefczyka. Lata świetności Liskowa skończyły się wraz z kataklizmem II wojny światowej.

Wspomniane wyżej Kasy Stefczyka zostały stworzone na wzór funkcjonujących w Prusach spółdzielni Raiffeisena przez Franciszka Stefczyka (1861-1924), filozofa i historyka. Był on propagatorem i założycielem wielu spółdzielni oszczędnościowo-kredytowych przeważnie na terenach wiejskich. Za sprawą Stefczyka powstawały także spółdzielnie rolniczo-handlowe i mleczarskie. „Zakładane przez Franciszka Stefczyka spółdzielnie opierały się na nieco tylko zmodyfikowanych regułach działania zaproponowanych przez Raiffeisena. Wymienia się niekiedy osiem takich zasad: lokalność (objęcie terenem działania jednej tylko parafii lub wsi), niskie udziały i wpisowe, honorowe (społeczne) pełnienie obowiązków przez zarząd, prowadzenie transakcji wyłącznie z członkami, nieograniczona odpowiedzialność członków za zobowiązania spółdzielni (w przypadku spółdzielni rolniczo-handlowych odpowiedzialność była ograniczona np. do podwójnej wysokości udziałów), jednakowe oprocentowanie wszystkich udzielanych pożyczek, przeznaczanie nadwyżek na niepodzielny fundusz zasobowy, obowiązek edukowania członków”<sup>149</sup>. Niektóre Kasy Stefczyka przetrwały II wojnę światową, a w okresie PRL zostały włączone do państwowego systemu bankowego; zaczęły powstawać na nowo w latach 90-tych XX wieku.

W literaturze przedmiotu jako przykład liderów przedsiębiorczości społecznej wymienia się także księdza Piotra Wawrzyniaka (1849-1910) – wielkopolskiego działacza społecznego, założyciela Banku Ludowego w Śremie, Marię Orsetti (1880-1957) popularyzatorkę idei spółdzielczości i współzałożycielkę Ligi Kooperatystek w Polsce, Stanisława Wojciechowskiego (1869-1953) prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej, ale wcześniej działacza Towarzystwa Kooperatystów w Warszawie oraz autora opracowań na temat spółdzielczości.

A Piechowski twierdzi, że „[s]zacuje się, że w II Rzeczypospolitej co piąty dorosły obywatel był członkiem jakiejś spółdzielni. W wymiarze ekonomicznym w 1938 roku w handlu detalicznym udział spółdzielni wynosił 4–5% całkowitych obrotów; w skupie produktów rolnych – według różnych obliczeń nawet do 12%. Jedna piąta depozytów

---

<sup>149</sup> A. Piechowski, *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne w Polsce. Tradycje i przykłady*, [w:] E. Leś (red.), *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Wprowadzenie do problematyki*, WUW, Warszawa 2008, str. 31

oszczędnościowych składana była w bankach spółdzielczych i Kasach Stefczyka. Spółdzielnie, zwłaszcza z najbardziej „uspołdzielczonych” regionów Polski, takich jak Wielkopolska, tereny dawnej Galicji, stały się nie tylko ważnym elementem krajobrazu gospodarki polskiej, ale również elementem tworzenia całego systemu gospodarki społecznej i społeczeństwa obywatelskiego”<sup>150</sup>.

II wojna światowa dokonała spustoszeń w zasobach materialnych przedsiębiorstw społecznych, a także pomniejszyła kapitał społeczny, który zasilał ideologicznie i wdrażał do praktyki gospodarczej, ideę spółdzielczości. Natomiast w okresie PRL większość odradzających się spółdzielni włączono do systemu gospodarki planowej, co miało wpływ na ich funkcjonowanie i kłóciło się z ich oddolnym charakterem. Odbudowa polskiej spółdzielczości i powstawanie przedsiębiorstw społecznych było możliwe dopiero po 1989 roku. Jednak organizacje trzeciego sektora nie od razu zyskały priorytetowe miejsce w polityce państwa. Można zaryzykować twierdzenie, że w okresie transformacji relacje pomiędzy trzema sektorami: prywatnym, publicznym i społecznym zostały wypracowane w Polsce na nowo – w czasie dwóch dekad miał miejsce proces analogiczny do trwającego blisko dwa stulecia procesu kształtowania się relacji i współzależności pomiędzy tymi sektorami w społeczeństwach Europy Zachodniej. Współczesne przedsiębiorstwa społeczne funkcjonują w innej rzeczywistości społecznej i gospodarczej, a przede wszystkim w innym środowisku, zwłaszcza w wymiarze technologicznym. O ile fundament aksjologiczny związany z prospołecznym celem i orientacją podmiotów ekonomicznych pozostał aktualny, to forma organizacyjna i sposoby funkcjonowania i zarządzania w większym stopniu nawiązują do doświadczeń współczesnego biznesu. Z tego też względu istotny jest wyraźny we współczesnej refleksji nad ekonomią społeczną podział na starą i nową ekonomię społeczną.

---

<sup>150</sup> A. Piechowski, *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne w Polsce. Tradycje i przykłady*, [w:] E. Leś (red.), *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Wprowadzenie do problematyki*, WUW, Warszawa 2008, str. 33

### 3.9.1. Ekonomia społeczna w systemie rozwoju kraju

Zarządzanie rozwojem Polski jest realizowane w oparciu o system dokumentów planistycznych, który tworzą: Długookresowa Strategia Rozwoju Kraju (do 2030 r.), Średniookresowa Strategia Rozwoju Kraju (do 2020 r.) oraz dziewięć strategii zintegrowanych. W obszarze ekonomii społecznej istotną rolę odgrywają: Strategia Rozwoju Kapitału Społecznego i Strategia Rozwoju Kapitału Ludzkiego.

Strategia Rozwoju Kapitału Społecznego (SRKS) została przyjęta Uchwałą Rady Ministrów z dnia 26 marca 2013 r. i opiera się na przekonaniu, iż kapitał społeczny jest ważnym czynnikiem rozwoju kraju, wymagającym wzmocnienia. W strategii zwraca się uwagę na roli i znaczenia wzajemnego zaufania Polaków i zaufania do instytucji i organów państwa dla rozwoju społeczno-gospodarczego. Jednym z naczelných wyzwań strategii jest wzmocnienie gotowości Polaków do działania na rzecz dobra wspólnego. W strategii zwraca się także uwagę na znaczenie potencjału kreatywnego jako czynnika determinującego produktywność w sensie kulturowym ale także i ekonomicznym. SRKS jako wyzwania rozwojowe dla polityki publicznej w zakresie wzmocnienia kapitału społecznego w Polsce do 2020 r. wskazuje:

- a) zwiększenie powszechnej świadomości znaczenia kapitału społecznego dla rozwoju kraju,
- b) podniesienie poziomu kompetencji sprzyjających rozwojowi kapitału społecznego,
- c) zwiększenie aktywności i partycypacji społecznej,
- d) poprawa komunikacji społecznej i wymiany wiedzy,
- e) poprawa wykorzystania potencjału kulturowego i kreatywnego w budowaniu kapitału społecznego.

Ponadto Strategia zapowiedziała podjęcie działań ukierunkowanych na wspieranie rozwoju ekonomii społecznej i przedsiębiorczości społecznej, przy czym w miejsce konkretnych działań wskazano na Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej jako dokument, który w sposób bardziej precyzyjny i operacyjny określi działania planowane do podjęcia w tym obszarze.

Strategia Rozwoju Kapitału Ludzkiego 2020 (SRKL) została przyjęta uchwałą przez Radę Ministrów 18 czerwca 2013 r. Głównym celem SRKL jest rozwijanie kapitału

ludzkiego poprzez wydobywanie potencjałów osób w taki sposób, by mogły w pełni uczestniczyć w życiu społecznym, politycznym i ekonomicznym na wszystkich etapach życia. Ponadto w SRKL wymieniono pięć celów szczegółowych, tj.:

- a) wzrost zatrudnienia;
- b) wydłużenie aktywności zawodowej i zapewnienie lepszej jakości funkcjonowania osób starszych;
- c) poprawa sytuacji osób i grup zagrożonych wykluczeniem społecznym;
- d) poprawa zdrowia obywateli oraz podniesienie efektywności opieki zdrowotnej;
- e) podniesienie poziomu kompetencji i kwalifikacji obywateli.

W SRKL zwraca się uwagę natomiast na znaczenie kapitału ludzkiego o odpowiednio wysokich kompetencjach i kwalifikacjach dostosowanych do wyzwań zmieniającej się rzeczywistości dla rozwoju gospodarczego i rozwoju społeczeństwa obywatelskiego. Podobnie jak SRKS w przedmiotowym dokumencie przewiduje kierunki działań w obszarze wzmocnienia kapitału ludzkiego w perspektywie wieloletniej. Podobne również w obu strategiach jest podejście do roli ekonomii społecznej i przedsiębiorczości społecznej oraz społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw, jako istotnych czynników sprzyjających ograniczaniu społecznych skutków kryzysu oraz budowaniu wspólnych wartości społeczno-gospodarczych.

W związku z przyjęciem w lutym 2017 r. Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju (nowej średniookresowej strategii rozwoju) pojawiła się konieczność aktualizacji systemu zarządzania rozwojem w Polsce, w tym obu ww. strategii i systemów ich wdrażania. Proces ten jest w trakcie realizacji i do czasu uprawomocnienia się nowego systemu obowiązują dotychczasowe rozwiązania.

Jak wyżej wskazano – kluczowe kierunki interwencji publicznej mające służyć kształtowaniu jak najlepszych warunków dla rozwoju ekonomii społecznej określono w Krajowym Programie Rozwoju Ekonomii Społecznej (KPRES), który został przyjęty uchwałą Rady Ministrów w dniu 12 sierpnia 2014 r. Dokument był przygotowywany przy założeniu, że jakiegokolwiek działania administracji publicznej nie zastąpią oddolnych inicjatyw i aktywności obywatelskiej, która stanowi istotę sektora ekonomii społecznej.

KPRES jest programem rozwoju w rozumieniu art. 15 ust. 4 pkt 2 *ustawy z dnia*

6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju (Dz.U. z 2009 r. Nr 84, poz. 712, z późn. zm.) i stanowi dokument o charakterze operacyjno-wdrożeniowym, ustanowiony w celu realizacji średniookresowej strategii rozwoju kraju – Strategii Rozwoju Kraju 2020 oraz Strategii Rozwoju Kapitału Społecznego, Strategii Rozwoju Kapitału Ludzkiego, Krajowej Strategii Rozwoju Regionalnego oraz innych strategii rozwoju.

KPRES posługuje się definicją ekonomii społecznej opracowaną na podstawie analiz J. Defourny’ego i P. Develtere’a, zgodnie z którą ekonomia społeczna jest definiowana za pomocą cech wspólnych oraz zasad funkcjonowania identyfikujących różne podmioty funkcjonujące w ekonomii społecznej. Za takie zasady uznaje się:

- a) nadrzędność świadczenia usług dla członków lub wspólnoty względem zysku;
- b) autonomiczne zarządzanie;
- c) demokratyczny proces decyzyjny;
- d) prymat ludzi i pracy w stosunku do kapitału przy podziale dochodu.

KPRES wprowadza definicję ekonomii społecznej i przedsiębiorstwa społecznego. Zgodnie z KPRES „[e]konomia społeczna to sfera aktywności obywatelskiej, która poprzez działalność ekonomiczną i działalność pożytku publicznego służy: integracji zawodowej i społecznej osób zagrożonych marginalizacją społeczną, tworzeniu miejsc pracy, świadczeniu usług społecznych użyteczności publicznej (na rzecz interesu ogólnego) oraz rozwojowi lokalnemu”<sup>151</sup>. A w następstwie ww. definicji przyjęto, że w sferze ekonomii społecznej działają podmioty ekonomii społecznej, należące do czterech głównych grup:

1. przedsiębiorstwa społeczne, będące fundamentem ekonomii społecznej;
2. podmioty reintegracyjne, służące reintegracji społecznej i zawodowej osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, tj. Zakłady Aktywności Zawodowej, Warsztaty Terapii Zajęciowej, Centra Integracji Społecznej, Kluby Integracji Społecznej; formy te nie będą w żadnym przypadku przedsiębiorstwami społecznymi, ale mogą przygotowywać do prowadzenia lub pracy w przedsiębiorstwie społecznym lub być prowadzone jako usługa na rzecz społeczności lokalnej przez przedsiębiorstwa społeczne;

---

<sup>151</sup> Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2014, str. 21

3. podmioty działające w sferze pożytku publicznego, które prowadzą działalność ekonomiczną i zatrudniają pracowników, choć ich aktywność nie jest oparta na ryzyku ekonomicznym. Są to organizacje pozarządowe prowadzące działalność odpłatną i nieodpłatną pożytku publicznego; podmioty te mogą stać się przedsiębiorstwami społecznymi, o ile podejmą działalność gospodarczą w pewnym zakresie, podejmując również zobowiązania statutowe odnośnie do dystrybucji zysku;
4. podmioty sfery gospodarczej, które tworzone były jednak w związku z realizacją celu społecznego bądź dla których leżący we wspólnym interesie cel społeczny jest racją bytu działalności komercyjnej. Są to podmioty, które nie posiadają wszystkich cech przedsiębiorstwa społecznego. A wśród nich:
  - organizacje pozarządowe prowadzące działalność gospodarczą, z której zyski wspierają realizację celów statutowych;
  - Zakłady Aktywności Zawodowej;
  - spółdzielnie, których celem jest zatrudnienie;
  - pozostałe spółdzielnie o charakterze konsumenckim i wzajemnościowym.

Szczególną uwagę w KPRES przywiązano do zdefiniowania przedsiębiorstwa społecznego. Zgodnie z programem przedsiębiorstwo społeczne charakteryzuje się tym, że:

1. jest to podmiot prowadzący działalność gospodarczą, wyodrębniony pod względem organizacyjnym i rachunkowym;
2. celem działalności gospodarczej jest integracja społeczna i zawodowa osób zagrożonych wykluczeniem społecznym (w tym przypadku wymagane jest zatrudnienie co najmniej 50% osób pochodzących z grup zagrożonych wykluczeniem społecznym lub 30% niepełnosprawnych o umiarkowanym lub znacznym stopniu niepełnosprawności) lub świadczenie usług społecznych użyteczności publicznej, przy jednoczesnej realizacji celów prozatrudnieniowych (zatrudnienie min. 20% osób z określonych grup zagrożonych wykluczeniem społecznym);

3. nie rozdziela zysku lub nadwyżki bilansowej pomiędzy udziałowców, ale przeznaczają go na wzmocnienie potencjału przedsiębiorstwa jako kapitał niepodzielny oraz w określonej części na reintegrację zawodową i społeczną (w przypadku przedsiębiorstw o charakterze zatrudnieniowym) lub na działalność pożytku publicznego prowadzoną na rzecz społeczności lokalnej, w której działa przedsiębiorstwo;
4. jest zarządzany na zasadach demokratycznych lub co najmniej konsultacyjno-doradczych z udziałem pracowników i innych interesariuszy, zaś wynagrodzenia kadry zarządzającej są ograniczone limitami.<sup>152</sup>

KPRES opisuje planowane działania władz publicznych w celu wzmocnienia podmiotów ekonomii społecznej, co w konsekwencji przełoży się na zwiększenie poziomu zatrudnienia (szczególnie w grupach trudno zatrudnialnych), spójności społecznej i kapitału społecznego. Ponadto w KPRES zwrócono uwagę, że „[k]apitał społeczny, samorządowa wspólnota mieszkańców, partycypacja społeczna oraz ekonomia społeczna stanowią istotne elementy lokalnego ładu społecznego. Dlatego też w pełni uzasadnione jest w KPRES odwołanie się do społecznie odpowiedzialnego terytorium, jako warunku sprawnego działania w zakresie polityk publicznych, w formule dobrego rządzenia, z udziałem interesariuszy”<sup>153</sup>.

Warto w tym miejscu zwrócić uwagę na wyżej przedstawiony układ hierarchiczny dokumentów, wśród których najbardziej ogólny charakter miała strategia zawierająca przede wszystkim diagnozę oraz kierunki działań. Następnie w programie zawarto oprócz definicji ekonomii społecznej i przedsiębiorstwa społecznego także katalog priorytetowych obszarów interwencji z wykorzystaniem środków publicznych w zakresie wzmocnienia ekonomii społecznej oraz warunków jej funkcjonowania. Z kolei konkretne rozwiązania legislacyjne stanowiące ramy prawne funkcjonowania podmiotów ekonomii społecznej są ustanawiane w randze ustaw i aktów wykonawczych, przy czym dotychczas nie wdrożono kompleksowych rozwiązań legislacyjnych w tym zakresie. Jednak nie uniemożliwia to funkcjonowania podmiotów ekonomii społecznej.

Natomiast w związku z koniecznością wdrażania programów operacyjnych polityki

---

<sup>152</sup> Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2014, str. 22

<sup>153</sup> Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2014, str. 33



spójności w latach 2014-2020 opracowano szereg dokumentów służących koordynacji wsparcia na rzecz podmiotów ekonomii społecznej jak np. Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój (PO WER), Szczegółowy Opis Osi Priorytetowych PO WER, regulaminy konkursów w ramach wybranych działań PO WER, a także *Wytyczne w zakresie realizacji przedsięwzięć w obszarze włączenia społecznego i zwalczania ubóstwa z wykorzystaniem środków Europejskiego Funduszu Społecznego i Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego na lata 2014-2020*.

To właśnie w ww. wytycznych zawarto najbardziej operacyjną i opartą o akty prawne definicję podmiotów ekonomii społecznej. Zgodnie z nią podmiotem ekonomii społecznej jest:

- przedsiębiorstwo społeczne, w tym spółdzielnia socjalna, o której mowa w *ustawie z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych* (Dz. U. z 2006 r., Nr 94, poz. 651, z późn. zm.);
- podmiot reintegracyjny, realizujący usługi reintegracji społecznej i zawodowej osób zagrożonych ubóstwem lub wykluczeniem społecznym:
  - CIS i KIS;
  - ZAZ i WTZ, o których mowa w *ustawie z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych* (Dz. U. z 2016 r., poz. 2046 z późn. zm.);
- organizacja pozarządowa lub podmiot, o którym mowa w art. 3 ust. 3 pkt 1 *ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie* (Dz. U. z 2016 r. poz. 1817, z późn. zm.) lub spółka non profit, o której mowa w art. 3 ust. 3 pkt 4 tej ustawy, o ile udział sektora publicznego w tej spółce wynosi nie więcej niż 50%;
- spółdzielnia, której celem jest zatrudnienie, tj. spółdzielnie pracy, inwalidów i niewidomych, działające w oparciu o *ustawę z dnia 16 września 1982 r. - Prawo spółdzielcze* (Dz. U. z 2016 r. poz. 21, z późn. zm.).

Wytyczne te poświęcają także dużo miejsca na zdefiniowanie przedsiębiorstwa społecznego. Należy przy tym zaznaczyć, że główną funkcją opracowanych w tych dokumentach definicji jest możliwie precyzyjne wskazanie podmiotów uprawnionych do ubiegania się o dofinansowanie ze środków publicznych, co determinuje kształt

i charakter projektowanych definicji. Niemniej jednak zgodnie z definicją zawartą w *Wytycznych w zakresie realizacji przedsięwzięć w obszarze włączenia społecznego i zwalczania ubóstwa z wykorzystaniem środków Europejskiego Funduszu Społecznego i Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego na lata 2014-2020*, przedsiębiorstwo społeczne to podmiot, który spełnia łącznie poniższe warunki:

- a) jest podmiotem wyodrębnionym pod względem organizacyjnym i rachunkowym, prowadzącym
  - i. działalność gospodarczą zarejestrowaną w Krajowym Rejestrze Sądowym lub
  - ii. działalność odpłatną pożytku publicznego w rozumieniu art. 8 *ustawy z dnia 24 kwietnia 2004 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie*, lub
  - iii. działalność oświatową w rozumieniu art.170 ust. 1 *ustawy z dnia 14 grudnia 2016 r. - Prawo oświatowe* (Dz. U. z 2017 r. poz.59, z późn. zm.), lub
  - iv. działalność kulturalną w rozumieniu art.1 ust. 1 *ustawy z dnia 25 października 1991 r. o organizowaniu i prowadzeniu działalności kulturalnej* (Dz. U. z 2017 r. poz. 862),

której celem jest:

- i. integracja społeczna i zawodowa określonych kategorii osób wyrażona poziomem zatrudnienia tych osób:
  1. zatrudnienie co najmniej 50%:
    - osób zagrożonych ubóstwem lub wykluczeniem społecznym, z wyłączeniem osób niepełnoletnich, lub
    - osób bezrobotnych, lub
    - absolwentów CIS i KIS, w rozumieniu art. 2 pkt 1a i 1b *ustawy z dnia 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym*, lub
    - osób ubogich pracujących, lub
    - osób opuszczających młodzieżowe ośrodki wychowawcze i młodzieżowe ośrodki socjoterapii, lub

- osób opuszczających zakłady poprawcze i schroniska dla nieletnich;
1. zatrudnienie co najmniej 30% osób o umiarkowanym lub znacznym stopniu niepełnosprawności w rozumieniu *ustawy z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych* lub osób z zaburzeniami psychicznymi, o których mowa w *ustawie z dnia 19 sierpnia 1994 r. o ochronie zdrowia psychicznego* (Dz. U. z 2017 r. poz. 882, z późn. zm.);
    - ii. lub realizacja usług społecznych świadczonych w społeczności lokalnej, usług opieki nad dzieckiem w wieku do lat 3 zgodnie z *ustawą z dnia 4 lutego 2011 r. o opiece nad dziećmi w wieku do lat 3* (Dz.U. z 2016 r. poz. 157, z późn. zm.) lub usług wychowania przedszkolnego w przedszkolach lub w innych formach wychowania przedszkolnego zgodnie z *ustawą z dnia 14 grudnia 2016 r. Prawo oświatowe*, przy jednoczesnej realizacji integracji społecznej i zawodowej osób, o których mowa w ppkt i, wyrażonej zatrudnieniem tych osób na poziomie co najmniej 20% (o ile przepisy prawa krajowego nie stanowią inaczej);
  - b) jest podmiotem, który nie dystrybuuje zysku lub nadwyżki bilansowej pomiędzy udziałowców, akcjonariuszy lub pracowników, ale przeznaczają go na wzmocnienie potencjału przedsiębiorstwa jako kapitał niepodzielny oraz w określonej części na reintegrację zawodową i społeczną lub na działalność pożytku publicznego prowadzoną na rzecz społeczności lokalnej, w której działa przedsiębiorstwo;
  - c) jest zarządzany na zasadach demokratycznych, co oznacza, że struktura zarządzania PS lub ich struktura własnościowa opiera się na współzarządzaniu w przypadku spółdzielni, akcjonariacie pracowniczym lub zasadach partycypacji pracowników, co podmiot określa w swoim statucie lub innym dokumencie założycielskim;
  - d) wynagrodzenia wszystkich pracowników, w tym kadry zarządzającej są ograniczone limitami, tj. nie przekraczają wartości, o której mowa w art. 9 ust. 1 pkt 2 *ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie*;

- e) zatrudnia w oparciu o umowę o pracę, spółdzielczą umowę o pracę lub umowę cywilnoprawną (z wyłączeniem osób zatrudnionych na podstawie umów cywilnoprawnych, które prowadzą działalność gospodarczą) co najmniej trzy osoby w wymiarze czasu pracy co najmniej  $\frac{1}{4}$  etatu, a w przypadku umów cywilnoprawnych na okres nie krótszy niż 3 miesiące i obejmujący nie mniej niż 120 godzin pracy łącznie przez wszystkie miesiące, przy zachowaniu proporcji zatrudnienia określonych w lit. a.

W KPRES przewidziano, obok bezpośredniego wsparcia podmiotów ekonomii społecznej oraz ustanowienia systemu wsparcia podmiotów ekonomii społecznej, także działania, jakie administracja planuje wykonać w zakresie otoczenia regulacyjnego funkcjonowania i organizacji ekonomii społecznej w Polsce. Działania te są w dalszym ciągu prowadzone. Z jednej strony administracja publiczna ma świadomość, że działalność podmiotów ekonomii społecznej ma wielowymiarowy charakter i nierzadko wymyka się regulacjom, a zbyt sztywne ramy legislacyjne mogłyby zaszkodzić spontanicznemu rozwojowi tychże podmiotów, z drugiej zaś strony właśnie owa kreatywność i poszukiwanie alternatywnych rozwiązań wobec reguł systemowych sprawia, że podmioty ekonomii społecznej względnie skutecznie funkcjonują w obecnym stanie prawnym.

Prace legislacyjne związane z uporządkowaniem stanu prawnego dotyczącego funkcjonowania ekonomii społecznej w Polsce trwają od 2008 roku, tj. od powołania Zespołu do spraw rozwiązań systemowych w zakresie ekonomii społecznej, przy czym pierwszy projekt *ustawy o przedsiębiorstwie społecznym i wspieraniu ekonomii społecznej* pojawił się w 2013 roku. W kolejnych latach trwał proces konsultacji i uzgodnień projektu ustawy, natomiast w związku z trwającą dyskusją i brakiem porozumienia odnośnie kardynalnych założeń regulacji w 2015 roku zawieszono prace nad projektem ustawy.

Natomiast w 2016 roku opracowano projekt założeń do *ustawy o ekonomii społecznej i solidarnej*, która ma wypełnić lukę w polskim porządku prawnym w zakresie zdefiniowania sfery ekonomii społecznej oraz w sposób kompleksowy uregulować kwestie funkcjonowania podmiotów ekonomii społecznej, w tym przedsiębiorstw społecznych oraz określić zasady współpracy z administracją publiczną. Zgodnie z założeniami *ustawy o ekonomii społecznej i solidarnej* do podmiotów ekonomii społecznej zaliczane będą:

1. Jednostki reintegracyjne przygotowujące do trwałej aktywności zawodowej i społecznej:
  - warsztaty terapii zajęciowej i zakłady aktywności zawodowej – funkcjonujące na mocy *ustawy z dnia 7 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych* (Dz. U. z 2016 r. Nr 127 poz. 721, z późn. zm.) – poprzez podmioty je prowadzące;
  - centra integracji społecznej i kluby integracji społecznej funkcjonujące na mocy *ustawy z dnia 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym* (Dz. U. z 2016 r. poz. 2046, z późn. zm.) – poprzez podmioty je prowadzące.
2. Stowarzyszenia, o których mowa w *ustawie z dnia 7 kwietnia 1989 r. Prawo o stowarzyszeniach* (Dz. U. z 2017 r. poz. 210).
3. Fundacje, o których mowa w *ustawie z dnia 6 kwietnia 1984 r. o fundacjach* (Dz. U. z 2016 r. poz. 40).
4. Spółdzielnie socjalne, o których mowa w *ustawie z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych* (Dz. U. z 2006 r. poz. 651, z późn. zm.).
5. Osoby prawne i jednostki organizacyjne działające na podstawie przepisów o stosunku Państwa do Kościoła Katolickiego w Rzeczypospolitej Polskiej, o stosunku Państwa do innych kościołów i związków wyznaniowych oraz o gwarancjach wolności sumienia i wyznania, jeżeli ich cele statutowe obejmują prowadzenie działalności pożytku publicznego.
6. Stowarzyszenia jednostek samorządu terytorialnego.
7. Spółki akcyjne i spółki z ograniczoną odpowiedzialnością oraz kluby sportowe będące spółkami działającymi na podstawie przepisów *ustawy z dnia 25 czerwca 2010 r. o sporcie* (Dz. U. z 2016 r. poz. 176), które nie działają w celu osiągnięcia zysku oraz przeznaczają całość dochodu na realizację celów statutowych oraz nie przeznaczają zysku do podziału między swoich udziałowców, akcjonariuszy i pracowników.
8. Spółdzielnie, o których mowa w:
  - *ustawie z dnia 16 września 1982 r. Prawo spółdzielcze* (Dz. U. z 2016 r. poz. 21, z późn. zm.);

- *ustawie z dnia 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających* (Dz. U. z 2016 r. poz. 1826, z późn. zm.);
  - *ustawie z dnia 15 grudnia 2000 r. o spółdzielniach mieszkaniowych* (Dz. U. z 2013 r. poz. 1222, z późn. zm.);
  - *ustawie z dnia 5 listopada 2009 r. o spółdzielczych kasach oszczędnościowo-kredytowych* (Dz. U. z 2016 r. poz. 1910, z późn. zm.);
  - projektowanej ustawie o spółdzielniach rolników.
9. Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych i zakłady reasekuracji wykonujące działalność w formie towarzystwa reasekuracji wzajemnej, o których mowa w *ustawie z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej* (Dz. U. z 2015 r. poz. 1844, z późn. zm.)
10. Przedsiębiorstwa społeczne<sup>154</sup>.

Założenia *ustawy o ekonomii społecznej i solidarnej* są obecnie<sup>155</sup> w trakcie opracowywania z udziałem partnerów społecznych oraz ekspertów. Biorąc pod uwagę historię procesu legislacyjnego związanego z opracowywaniem kompleksowego aktu prawnego, którego celem jest organizacja funkcjonowania ekonomii społecznej oraz zasad jej współpracy z administracją, a także biorąc pod uwagę obszerny zakres obecnie funkcjonujących regulacji oraz wielość form organizacyjnych w jakich funkcjonują podmioty ekonomii społecznej należy spodziewać się że proces legislacyjny będzie długotrwały i skomplikowany, być może nie zakończy się powodzeniem.

W przeprowadzonej analizie zidentyfikowano następujące formy funkcjonowania podmiotów ekonomii społecznej oraz akty prawne regulujących ich funkcjonowanie:

- fundacja - *Ustawa z dnia 6 kwietnia 1984 r. o fundacjach*;
- stowarzyszenie - *Ustawa z dnia 7 kwietnia 1989 roku Prawo o stowarzyszeniach*;
- spółdzielnia - *Ustawa z dnia 16 września 1982 r. Prawo spółdzielcze*;

<sup>154</sup> Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, *Wstępny projekt założeń do Ustawy o ekonomii społecznej i solidarnej*, Warszawa, 2017, str. 11-12

[<http://www.ekonomiaspoleczna.gov.pl/Wstepnyprojekt,zalozen,do,ustawy,o,ekonomii,spolecznej,i,solidarnej,4029.html>, dostęp: 26.03.2018]

<sup>155</sup> Wg stanu na marzec 2018 r.

- spółdzielnia socjalna - *Ustawa z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych*;
- centrum integracji społecznej - *Ustawa z dnia 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym*;
- warsztat terapii zajęciowej - *Ustawa z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnieniu osób niepełnosprawnych*;
- klub integracji społecznej - *Ustawa z dnia 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym*;
- zakład aktywności zawodowej - *Ustawa z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnieniu osób niepełnosprawnych*;
- spółka non-profit - *Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych*;
- bank spółdzielczy - *Ustawa z dnia 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających*;
- towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych - *Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej*;
- spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe - *Ustawa z dnia 5 listopada 2009 r. o spółdzielczych kasach oszczędnościowo – kredytowych*;
- lokalne grupy działania - *Ustawa z 7 kwietnia 1989 r. Prawo o stowarzyszeniach oraz Ustawa z 7 marca 2007 r. o wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich z udziałem środków Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich*;
- kościelne osoby prawne - *Ustawa z dnia 17 maja 1989 r. o stosunku Państwa do Kościoła Katolickiego w Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej*.

#### 4. Innowacje społeczne jako przejaw przedsiębiorczości społecznej

Z przedstawionych w poprzednich rozdziałach definicji ekonomii społecznej i przedsiębiorczości społecznej wynika, że występowanie tych zjawisk jest charakterystyczne dla określonego etapu rozwoju społeczno – gospodarczej społeczności. Przywołane definicje obu zjawisk nie są jednoznaczne i wyczerpujące, a jako takie pozostawiają przestrzeń do dalszych badań. Interesującym obszarem badań naukowych dotyczących ekonomii społecznej są szeroko rozumiane innowacje społeczne, a wartość poznawcza wielu badań tego typu polega na identyfikacji konkretnych przedsięwzięć oraz ich szczegółowej jakościowej analizie. Jakościowe studium innowacyjnych przedsięwzięć trzeciego sektora, spełniających kryteria definicyjne ekonomii społecznej polega na analizie samego przedsięwzięcia, jego uzasadnienia, logiki powstania, realizacji, zasilania, identyfikacji, gromadzenia i organizacji zasobów, kryteriów oceny powodzenia i możliwości jej upowszechnienia. Ta analiza dotyczy także środowiska prawnego i instytucjonalnego w jakim inicjatywa powstaje i jest realizowana.

Wraz z postępującą rozbudową systemu społecznego i gospodarczego zarządzanego centralnie, (według formuły top-down) maleje jego efektywność i skuteczność w zakresie dostarczania podstawowych usług publicznych. Odpowiedzią na powyższe jest wzrost popularności i zaangażowania mieszkańców w działalność społeczną i polityczną w przestrzeni właściwej dla własnej społeczności lokalnej.

Inicjatywy lokalne, działające u podstaw, w stylu *grassroots*, odznaczają się skutecznością w działaniu i większą efektywnością, a ich główną zaletą jest precyzyjna diagnoza problemu społecznego, który ma być rozwiązany oraz precyzyjne dostosowanie środków do zasięgu i skali podejmowanych działań.

Przemiany zachodzące w gospodarce światowej wskazują na ewolucję paradygmatu dotyczącego innowacji. Współczesne ujęcie problemu innowacji coraz wyraźniej akcentuje kontekst społeczny. Coraz częściej osią zachodzących zmian jest człowiek, jego podmiotowość, potrzeby i uczucia.

Innowacje zyskały na znaczeniu kilkanaście lat temu i od tego czasu na gruncie rozważań akademickich były przedmiotem licznych opracowań. Innowacyjność nie pozostaje jedynie domeną ekonomii i przedsiębiorczości, ale także i psychologii, gdyż u źródła innowacyjności leży kreatywność i zespół indywidualnych cech jednostek



napędzających procesy innowacyjne. Innowacje to także zjawisko badane przez socjologów. Zainteresowanie socjologów tematem innowacyjności wzrosło gdy wśród odmian innowacji zaczęto coraz częściej zwracać uwagę na innowacje społeczne.

Przegląd dotychczasowego dorobku naukowego w obszarze definiowania „innowacji społecznych” warto zacząć od konstatacji, iż termin ten nie został jak dotąd jednoznacznie zdefiniowany. Podobnie z resztą jak ekonomia społeczna i przedsiębiorczość społeczna. Brak jednoznacznej i powszechnie uznanej definicji terminu wynika z współwystępowania wielu podejść teoretycznych i podkreśla szeroki obszar pojęciowy zagadnienia. Wielość i różnorodność podejść ma swoją genezę w dużej mierze w swojej interdyscyplinarnej specyfice. Zjawiska dające się zaklasyfikować jako innowacje społeczne mają wielowymiarowy i interdyscyplinarny charakter; są obecne w wielu sektorach o obszarach aktywności człowieka, częstokroć dają się zidentyfikować jako zjawisko transsektorowe.

W ostatnich latach definiowanie innowacji było przedmiotem badań wielu ośrodków akademickich. Definicje tego zjawiska ewoluowały. Począwszy od definicji ograniczających się (co możemy stwierdzić dopiero z dzisiejszej perspektywy) do rozumienia tego terminu w kontekście technologicznym przez włączenie w definiowany obszar zjawisk z zakresu organizacji produkcji i marketingu do dziś, kiedy to innowacje zaczynają wrastać w kontekst społeczny.

Punktem wyjścia do definiowania innowacji społecznych jest odwołanie się do definicji „innowacji” zamieszczonej w słowniku wyrazów obcych. Zgodnie z nią termin ten pochodzi z łaciny i oznacza „wprowadzanie czegoś nowego; rzecz nowo wprowadzoną; nowość, reformę”<sup>156</sup>.

W dalszej części tego rozdziału przedstawiono zestaw czynników o fundamentalnym znaczeniu dla powstania, wdrożenia i upowszechnienia innowacji społecznych, a następnie zaprezentowano przegląd definicji „innowacji społecznych”, przy czym nie sposób przy tym pominąć historię i genezę pojęcia innowacji i znaczenia tego terminu w teorii ekonomii i rozwoju przedsiębiorstw. Celem rozdziału jest przedstawienie zjawiska innowacji społecznych od strony teoretycznej.

---

<sup>156</sup>Słownik wyrazów obcych, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, str. 307, Warszawa, 1980.

#### 4.1. Klasyczne ujęcie innowacji a innowacje społeczne

W związku z postępującym zainteresowaniem tematyką dynamicznego rozwoju gospodarczego opartego na wiedzy i rozwoju technologicznym, a także w związku z potrzebą prowadzenia badań w celu opisu i potwierdzenia efektywności polityk wspieranych środkami publicznymi Organizacja Współpracy i Rozwoju Gospodarczego we współpracy z EUROSTAT'em opracowały tzw. Podręcznik OSLO. Dokument dotyczy zasad gromadzenia, przetwarzania i interpretacji danych dotyczących innowacji. Wartością podręcznika jest przedstawienie syntetycznej definicji terminu „innowacja”, zgodnie z którą jest to wdrożenie nowego lub znacząco udoskonalonego produktu (wyrobu lub usługi) lub procesu, nowej metody marketingowej lub nowej metody organizacyjnej w praktyce gospodarczej, organizacji miejsca pracy lub stosunkach z otoczeniem.

Przez długi okres w typologii zamieszczonej w Podręczniku OSLO wyróżniano innowacje technologiczne, w tym produktowe i procesowe. W aktualnym, trzecim wydaniu Podręcznika Oslo z 2005 r. uwzględniono dwa nowe typy innowacji, tj. innowacje marketingowe oraz innowacje organizacyjne. Podręcznik obecnie definiuje cztery typy innowacji: innowacje produktowe, innowacje procesowe, innowacje organizacyjne i innowacje marketingowe.

*Innowacja produktowa* to wprowadzenie wyrobu lub usługi, które są nowe lub znacząco udoskonalone w zakresie swoich cech lub zastosowań.

*Innowacja procesowa* to innowacja w obrębie procesu, wdrożenie nowej lub znacząco udoskonalonej metody produkcji lub dostawy. Do tej kategorii wlicza się znaczące zmiany w zakresie technologii, urządzeń i/lub oprogramowania.

*Innowacja marketingowa* polega na wdrożeniu nowej metody marketingowej wiążącej się ze znaczącymi zmianami w projekcie/konstrukcji produktu lub w opakowaniu, dystrybucji, promocji.

*Innowacja organizacyjna* natomiast, to wdrożenie nowej metody organizacyjnej w przyjętych przez firmę zasadach działania. w organizacji miejsca pracy lub w stosunkach z otoczeniem<sup>157</sup>.

---

<sup>157</sup>Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji, wyd. III, OECD/Eurostat, 2005, str. 51-55

OECD i EUROSTAT proponują również podział innowacji pod względem znaczenia wprowadzanych zmian dla rynku i technologii na innowacje radykalne i przyrostowe.

4.2. Przedsiębiorczość społeczna w perspektywie organizacji międzynarodowych

Przedsiębiorczość społeczna stała się przedmiotem zainteresowań międzynarodowych organizacji zajmujących się rozwojem społeczno – gospodarczym. Inicjatywy wpisujące się w nurt ekonomii społecznej są postrzegane jako bardziej efektywne i skuteczne sposoby minimalizowania negatywnych skutków dynamicznego rozwoju gospodarczego, który powoduje różnice w poziomie zamożności grup społecznych i część społeczeństw sytuuje na marginesie społecznej konsumpcji.

Problematyka przedsiębiorczości społecznej została podjęta jeszcze w latach 90. XX stulecia przez Organizację na Rzecz Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD<sup>158</sup>). W opracowaniu pt. *Social enterprises in OECD countries* z 1998 roku zamieszczono definicję ekonomii społecznej. Zgodnie z nią ekonomia społeczna to „jakakolwiek działalność prywatna prowadzona dla dobra publicznego, realizowana według strategii rynkowych, ale której głównym celem nie jest maksymalizacja zysku, a osiągnięcie określonych celów ekonomicznych i społecznych oraz która proponuje innowacyjne rozwiązania problemów wykluczenia społecznego oraz bezrobocia”<sup>159</sup>.

Z punktu widzenia badań istoty ekonomii społecznej szczególnie ważne znaczenie ma wydana w 2002 roku *Karta zasad gospodarki społecznej CEP-CMAF*<sup>160</sup>, w której stwierdzono, że organizacje ekonomii społecznej są podmiotami gospodarczymi i społecznymi działającymi we wszystkich sektorach. Są charakteryzowane w szczególności poprzez swoje cele i szczególną formę przedsiębiorczości. Jednocześnie w dalszej części Karty czytamy, że „[e]konomia społeczna obejmuje organizacje takie jak spółdzielnie, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, stowarzyszenia i fundacje. Przedsiębiorstwa te są szczególnie aktywne w pewnych dziedzinach takich jak ochrona socjalna, usługi socjalne, zdrowie, banki, ubezpieczenia, produkcja rolnicza, sprawy konsumenckie, praca stowarzyszona, rzemiosło, sektor mieszkaniowy, dostawy, usługi dla mieszkańców, szkolenie i edukacja, zakres kultury, działalność sportowa i rozrywka”<sup>161</sup>. W nawiązaniu do Karty rozwijano następnie

---

<sup>158</sup> Organisation for Economic Co-operation and Development

<sup>159</sup> J. Kerlin, *Przedsiębiorstwa społeczne w Stanach Zjednoczonych a w Europie – czego mogą nauczyć nas różnice*, [w:] Wygnański J. (red.), *Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów*, FISE, Warszawa 2009, str. 123.

<sup>160</sup> Conférence Européenne Permanente des Coopératives, Mutualités Associations et Fondations - Europejska Stała Konferencja Spółdzielni, Towarzystw Wzajemnych, Stowarzyszeń i Fundacji, od 2008 r. pod nazwą „Europejska Ekonomia Społeczna”.

<sup>161</sup> CEP-CMAF, *Karta zasad gospodarki społecznej CEP-CMAF*, Bruksela 2002, str. 1

konceptualizację ekonomii społecznej. Tym bardziej warto odnotować, że już w 2002 roku wskazano na cechy konstytutywne ekonomii społecznej. I tak w *Karcie* pojawił się katalog cech odróżniających przedsiębiorstwa społeczne od klasycznych przedsiębiorstw, a cechy te to:

- prymat celów indywidualnych i społecznych ponad kapitałem,
- otwarte i dobrowolne członkostwo,
- demokratyczna kontrola członków,
- połączenie potrzeb członków/użytkowników i/lub potrzeb ogólnych,
- obrona i realizacja wartości solidarności i odpowiedzialności,
- autonomiczne zarządzanie i niezależność od władz publicznych,
- wypracowana nadwyżka jest wykorzystywana do realizacji celów stabilnego rozwoju, realizacji usług dla członków lub usług ogólnych.

Uczestnicy CEP-CMAF przedstawili także cechy charakteryzujące samą ekonomię społeczną stwierdzając, że ekonomia społeczna:

- oparta jest na wartościach solidarności i indywidualnego zaangażowania w proces aktywnego obywatelstwa,
- generuje wysokiej jakości miejsca pracy a przez to podnosi jakość życia, jak również oferuje ramy w których powstawać mogą nowe formy przedsiębiorstw i nowe formy pracy,
- odgrywa ważną rolę w rozwoju lokalnym i spójności społecznej, jest społecznie odpowiedzialna,
- jest czynnikiem demokracji,
- posiada swój wkład w stabilność i pluralizm rynków gospodarczych,
- odpowiada priorytetom Unii Europejskiej i jej strategicznym celom: spójności społecznej, pełnemu zatrudnieniu i walce przeciwko biedzie, demokracji uczestniczącej, lepszemu zarządzaniu, stabilnemu rozwojowi<sup>162</sup>.

Komisja Europejska wydała dokument pt: *Inicjatywa na rzecz przedsiębiorczości społecznej. Budowanie ekosystemu sprzyjającego przedsiębiorstwom społecznym w centrum społecznej gospodarki i społecznych innowacji*, w którym podkreśla istotną rolę ekonomii społecznej w walce z ubóstwem i wykluczeniem społecznym. Według Komisji Europejskiej „[c]elem przedsiębiorstw społecznych, które stanowią podmioty gospodarki społecznej, jest przede wszystkim oddziaływanie społeczne a nie generowanie zysków dla właścicieli lub udziałowców. Prowadzą one działalność na

---

<sup>162</sup> CEP-CMAF, *Karta zasad gospodarki społecznej CEP-CMAF*, Bruksela 2002, str. 1-2

rynku dostarczając towary i świadcząc usługi w sposób przedsiębiorczy i innowacyjny i wykorzystują zyski głównie na realizację celów społecznych. Przedsiębiorstwami tego rodzaju zarządza się w sposób odpowiedzialny i przejrzysty, w szczególności poprzez zapewnienie uczestnictwa pracowników, konsumentów i podmiotów, których dotyczy ich działalność gospodarczą.

Pod pojęciem „przedsiębiorstwa społecznego” Komisja rozumie więc przedsiębiorstwa:

- dla których leżący we wspólnym interesie cel socjalny lub społeczny jest racją bytu działalności komercyjnej, która często charakteryzuje się wysokim poziomem innowacyjności społecznej,
- których zyski są w większości reinwestowane w realizację tego celu społecznego,
- i których sposób organizacji lub system własności odzwierciedla ich misję, opierając się na demokratycznych lub partycypacyjnych zasadach lub mając na celu sprawiedliwość społeczną.

Mogą to być:

- przedsiębiorstwa, które świadczą usługi społeczne lub dostarczają towary i usługi przeznaczone dla słabszych grup społecznych (dostęp do mieszkań, dostęp ochrony zdrowia, pomoc dla osób starszych lub niepełnosprawnych, włączenie słabszych grup społecznych, opieka nad dziećmi, dostęp do zatrudnienia i szkolenia, zarządzanie sytuacją osób zależnych itp.); lub
- przedsiębiorstwa, w których przyjmuje się sposoby produkcji towarów i usług ukierunkowane na cel o charakterze społecznym (włączenie społeczne lub zawodowe poprzez dostęp do pracy dla osób w niekorzystnej sytuacji, w szczególności ze względu na ich niskie kwalifikacje lub problemy społeczne lub zawodowe prowadzące do wykluczenia i marginalizacji), a których działalność może dotyczyć towarów i usług innych niż społeczne”<sup>163</sup>.

W dokumencie Komisja wyraża opinię, że ekonomia społeczna jest jednym z ważniejszych filarów europejskiej strategii rozwoju i wskazuje, że jednym z głównych problemów powstawania i rozwoju przedsiębiorstw społecznych jest pozyskiwanie finansowania. Ponadto wskazuje szereg działań ukierunkowanych na poprawę otoczenia sprzyjającego rozwojowi przedsiębiorstw społecznych między innymi przez łatwiejszy dostęp do finansowania, przejrzyste i precyzyjne prawo oraz promocję i upowszechnianie idei ekonomii społecznej w Unii Europejskiej.

---

<sup>163</sup> KOMUNIKAT KOMISJI Inicjatywa na rzecz przedsiębiorczości społecznej. Budowanie ekosystemu sprzyjającego przedsiębiorstwom społecznym w centrum społecznej gospodarki i społecznych innowacji KOM/2011/0682 wersja ostateczna, Dz. U. UE nr 2011/1278

Natomiast w opinii dotyczącej wyżej przedstawionego dokumentu Komisji Europejskiej Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny (EKES) zwraca uwagę, że przedsiębiorstwo społeczne wyróżnia się następującymi cechami:

- jest ukierunkowane przede wszystkim na cele społeczne, a nie na zysk; przynosi korzyści społeczne wspólnikom lub, ogólniej, całemu społeczeństwu;
- w przeważającej mierze ma charakter niekomercyjny, przy czym nadwyżki ulegają reinwestycji, a nie są rozprowadzane wśród udziałowców czy też właścicieli;
- występuje w zróżnicowanych formach i modelach prawnych (takich jak spółdzielnie, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, stowarzyszenia wolontariackie, fundacje, przedsiębiorstwa komercyjne lub niekomercyjne); często różne formy prawne są łączone, czasami zaś stosownie do potrzeb zmienia się ich forma;
- jest podmiotem gospodarczym wytwarzającym towary i usługi (często świadczone w interesie ogólnym), których istotnym elementem jest innowacja społeczna;
- działa w postaci zespołu niezależnych podmiotów, w wypadku których istotne są partycypacja i współdecydowanie (pracowników, użytkowników, udziałowców), zarządzanie i demokracja (przedstawicielska albo otwarta);
- często wywodzi się z organizacji społeczeństwa obywatelskiego<sup>164</sup>.

Warto w tym miejscu podkreślić, że w ślad za deklaracjami przedstawionymi w wyżej przedstawionym dokumencie, Komisja Europejska, w ramach swojej polityki spójności, desygnowała na rzecz rozwoju ekonomii społecznej środki finansowe w ramach tzw. Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL wdrażanej w Polsce w latach 2004-2006 oraz w ramach programów operacyjnych polityki spójności wdrażanych w Unii Europejskiej (w tym w Polsce) w latach 2007-2013 oraz 2014-2020. Ponadto, Komisja Europejska w 2018 roku uruchomiła pilotażowy projekt "Europejskie Regiony Ekonomii Społecznej 2018", którego celem jest budowanie sieci współpracy podmiotów ekonomii społecznej i innowacji społecznych oraz podnoszenie świadomości mieszkańców regionów w zakresie szeroko rozumianej ekonomii społecznej i jej znaczenia.

---

<sup>164</sup> Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie komunikatu Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów „Inicjatywa na rzecz przedsiębiorczości społecznej – Budowanie ekosystemu sprzyjającego przedsiębiorstwom społecznym w centrum społecznej gospodarki i społecznych innowacji” COM(2011) 682 wersja ostateczna, Dz.U. UE nr 2012/C 229/08

Jednak najbardziej rozpowszechniona definicja przedsiębiorstwa społecznego została wypracowana została przez sieć badawczą EMES<sup>165</sup> (European Research Network). EMES to współpraca uznanych uniwersyteckich ośrodków badawczych powołana w celu prowadzenia badań trzeciego sektora. EMES istnieje od 1996 roku. Według tego konsorcjum naukowego [p]rzedsiębiorstwo społeczne może być zdefiniowane, jako prywatna, autonomiczna organizacja dostarczająca produktów lub usług na rzecz szerszej społeczności (community), której założycielem albo zarządzającym jest grupa obywateli i w której zakres korzyści materialnych podlega ograniczeniom. Przedsiębiorstwo społeczne przywiązuje dużą wagę do swej autonomii i gotowość do przyjmowania ekonomicznego ryzyka związanego z prowadzoną w sposób ciągły działalnością społeczno-ekonomiczną<sup>166</sup>. Rozwinięcie definicji przedsiębiorstwa społecznego opiera się o 9 kryteriów, jakie powinno spełniać przedsięwzięcie, żeby mogło zostać sklasyfikowane jako przedsiębiorstwo społeczne. Kryteria te można podzielić na dwie grupy:

- kryteria ekonomiczne:
  - stała działalność mająca bezpośrednio na celu produkcję dóbr i/lub sprzedaż usług (w mniejszym stopniu natomiast niż klasyczne organizacje trzeciego sektora przedsiębiorstwa społeczne angażują się w działalność związaną z rzecznictwem lub zajmują się redystrybucją),
  - wysoki stopień autonomii działania: przedsiębiorstwa społeczne są zakładane na zasadach dobrowolności przez grupy obywateli i przez nich zarządzane (nie są zarządzane pośrednio lub bezpośrednio przez władze publiczne lub inne instytucje, jak firmy prywatne czy federacje),
  - ponoszenie znaczącego ryzyka ekonomicznego w prowadzeniu działalności (finansowe podstawy działania przedsiębiorstw społecznych zależą od wysiłków ich członków i pracowników, do których należy zapewnienie odpowiednich zasobów finansowych, w odróżnieniu od instytucji publicznych).

---

<sup>165</sup> Nazwa powstała w związku z realizacją projektu badawczego pn. The Emergence of Social Enterprises in Europe – Powstawanie przedsiębiorstw społecznych w Europie.

<sup>166</sup> J. Wygnański, *O ekonomii społecznej – podstawowe pojęcia, instytucje i kompetencje*, Zachodniopomorska Biblioteka Ekonomii Społecznej, Stowarzyszenie Czas Przestrzeń Tożsamość, Szczecin 2009, str. 8



- działalność przedsiębiorstw społecznych wymaga istnienia minimalnego personelu płatnego,

oraz

- kryteria społeczne:
  - działalność przedsiębiorstw społecznych jest ukierunkowana *explicite* na rzecz wspierania i rozwoju społeczności lokalnej oraz promowania poczucia odpowiedzialności społecznej na szczeblu lokalnym,
  - lokalny charakter działalności będący wynikiem kolektywnych wysiłków angażujących obywateli należących do danej wspólnoty lub grupy, którą łączą wspólne potrzeby lub cele,
  - demokratyczne zarządzanie w przedsiębiorstwach społecznych oparte na zasadzie 1 miejsce – 1 głos; prawa w zakresie podejmowania decyzji są dzielone ze wszystkimi udziałowcami,
  - partycypacyjny charakter przedsiębiorstw społecznych odznacza się tym, że użytkownicy ich usług są reprezentowani i uczestniczą w ich strukturach,
  - ograniczona dystrybucja zysków; przedsiębiorstwa społeczne mogą zakładać całkowity zakaz dystrybuowania zysków, jak i mogą dystrybuować zyski w ograniczonym zakresie, unikając w ten sposób działań ukierunkowanych na ich maksymalizację<sup>167</sup>.

---

<sup>167</sup> E. Leś, *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Przegląd koncepcji i dobrych praktyk*, [w:] E. Leś (red.), *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Wprowadzenie do problematyki*, WUW, Warszawa 2008, str. 42-43.

#### 4.2.1. Definicja innowacji społecznych w perspektywie Komisji Europejskiej

Z punktu widzenia praktyków innowacji społecznych, dość istotne znaczenie ma definicja innowacji społecznych proponowana przez instytucje międzynarodowe, które w ślad za podejmowaniem tematyki rozwoju społecznego dystrybuują środki finansowe na wdrażanie przedsięwzięć realizujących zamierzone i opisane w dokumentach programowych czy politykach cele.

Z tego też względu w tym rozdziale zostanie przedstawiona definicja innowacji społecznych w rozumieniu jakim posługuje się Komisja Europejska, a co za tym idzie także i instytucje krajów członkowskich Unii Europejskich zajmujące się wdrażaniem programów finansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego.

Komisja Europejska prowadząc swoją politykę cyklicznie wydaje dokumenty strategiczne zawierające diagnozę sytuacji i proponowane kierunki działań. Po raz pierwszy w swoich dokumentach programowych porusza kwestię innowacji społecznych w przyjętej 2 lipca 2008 r. *Odnowionej Agendzie Społecznej*. Komisja prezentowała dokument jako kompleksowy i ambitny pakiet inicjatyw stanowiący nowe zobowiązanie KE w zakresie europejskiego modelu społecznego. W dokumencie Komisja zwraca uwagę na wyzwania stojące przed społeczeństwami krajów Wspólnoty, związanych z wpływem globalizacji, postępu technologicznego, starzenia się społeczeństwa oraz zjawisk takich, jak wzrost cen żywności i ropy oraz zachwianie rynków finansowych.

Jeszcze większy nacisk na kwestie społeczne położono w Strategii Europa 2020, tj. w unijnej strategii wzrostu i rozwoju społeczno-gospodarczego do roku 2020. Kwestia włączenia społecznego stała się jednym z trzech równorzędnych filarów, obok wzrostu inteligentnego (opartego na wiedzy) i zrównoważonego, tj. uwzględniającego ochronę środowiska naturalnego.

W następstwie powyższych działań, wychodząc naprzeciw potrzebie uporządkowania i doprecyzowania kwestii innowacji społecznych zasygnalizowanych w dokumentach strategicznych, Komisja wydała *Przewodnik po innowacjach społecznych (Guide to Social Innovation)* opublikowany w lutym 2013 roku. Równolegle Komisja wdrożyła pilotażowe inicjatywy wspierające rozwój i upowszechnianie innowacyjnych rozwiązań ukierunkowanych na rozwiązywanie problemów społecznych, wśród których należy wymienić: inicjatywę *Innowacje społeczne w Europie (Social Innovation Europe)*,

*Inicjatywę na rzecz Przedsiębiorczości Społecznej* (Social Business Initiative oraz Platforme wymiany pomysłów w zakresie innowacji społecznych (The Social Innovation eXchange (SiX)).

*Przewodnik po innowacjach społecznych* został opracowany przez Komisję Europejską w ramach odpowiedzi na problemy społeczne wywołane kryzysem finansowym, ale także wyzwania wynikające z długotrwałych procesów globalizacyjnych o znacznie mniej dynamicznym przebiegu. Definicja przedstawiona w *Przewodniku* każe uznać za innowacje społeczne przedsięwzięcia polegające na opracowaniu, rozwoju i wdrożeniu nowych pomysłów (produktów, usług, modeli organizacyjnych) w celu zaspokojenia potrzeb społecznych i stworzenia nowych więzi i relacji społecznych oraz w celu nawiązania współpracy. Innowacje społeczne prezentują nowe odpowiedzi na wyzwania i problemy społeczne, które mają negatywny wpływ na funkcjonowanie społeczeństw. Innowacje społeczne są ukierunkowane na podniesienie poziomu życia mieszkańców. Ponadto Komisja w definicji innowacji społecznych zwraca uwagę, że zawierają one wymiar społeczny zarówno w sferze celów, którym służą jak i środków którymi się posługują. Innowacje społeczne służą ogółowi społeczeństwa oraz aktywizują jednostki, włączając je do prospołecznej działalności.

Według Komisji Europejskiej, innowacje społeczne oznaczają wdrażanie nowych pomysłów, usług, przy udziale podmiotów publicznych i prywatnych, w tym instytucji społeczeństwa obywatelskiego w celu lepszego rozwiązywania problemów społecznych i poprawy usług społecznych.

Zdaniem Komisji Europejskiej innowacje społeczne polegają na innowacyjności (być może i kreatywności) obywateli, organizacji i instytucji społeczeństwa obywatelskiego oraz wspólnot lokalnych, a także biznesu oraz administracji publicznej. Innowacje społeczne stwarzają możliwości rozwoju zarówno dla sektora publicznego jak i biznesu, ponieważ produkty i usługi w większym stopniu odpowiadają potrzebom ich indywidualnych klientów i użytkowników oraz potrzebom zbiorowym.

Na innowacje społeczne w ujęciu Komisji Europejskiej, rozumianej jako proces, w którym tworzone są nowe rozwiązania zidentyfikowanych problemów, składają się cztery główne elementy:

- 1) identyfikacja nowych, niezaspokojonych, nie w pełni zaspokojonych potrzeb społecznych,

- 2) opracowanie nowych rozwiązań w odpowiedzi na powyższe deficyty,
- 3) ewaluacja skuteczności nowych rozwiązań,
- 4) upowszechnienie skutecznych innowacyjnych rozwiązań.

Komisja zwraca także uwagę że innowacje społeczne są innowacjami w rozumieniu Podręcznika OSLO, przy czym zasadniczym celem innowacji społecznych zawsze pozostaje wywołanie zmiany społecznej. Innowacje społeczne są zawsze napędzane misją społeczną, a kreowana przez nie wartość ma wymiar ekonomiczny oraz nieodzownie społeczny.

W Podręczniku zwrócono uwagę, że domeną innowacji społecznych jest przede wszystkim sfera usług. Z kolei inną cechą jest także uspołeczniony proces tworzenia innowacyjnych rozwiązań, uwzględniający zaangażowanie i współodpowiedzialność za efekt końcowy uczestników procesu, którzy często są jego inicjatorami, realizatorami i konsumentami / użytkownikami.

Proces społecznego tworzenia innowacji oznacza także włączanie i aktywizowanie obywateli na poziomie wspólnot lokalnych do wspólnego opracowywania rozwiązań gospodarczych i społecznych problemów właściwych dla ich społeczności. Takie podejście przyczynia się do właściwego ukierunkowania działań administracji publicznej przez bieżącą współpracę i inicjatywy pilotażowe. Mimo, że proponowane techniki współpracy są różnorodne, rzadko przypominają klasyczne, tradycyjne formy centralnego (odgórnego) planowania i narzucania rozwiązań właściwego dla sektora publicznego. Proces opracowywania innowacyjnych rozwiązań jest mniej sformalizowany, angażuje więcej ludzi, opiera się o różne techniki animujące współpracę, jest interdyscyplinarny, angażuje do myślenia otwartego, pozbawionego schematów i stereotypów.

Cechą charakterystyczną innowacji społecznych jest brak ograniczeń przy proponowaniu nowych rozwiązań. Rozwiązania wychodzą poza utarte kanony postępowania, ugruntowane w kulturze, tradycji czy nawet ustawodawstwie schematy.

Komisja zwraca uwagę na kilka cech odróżniających innowacje społeczne od rozwiązań tradycyjnych, a mianowicie:

- 1) otwarte podejście do dzielenia się wiedzą i doświadczeniem,
- 2) interdyscyplinarne i zintegrowane podejście do rozwiązywania problemów,

- 3) partycypacyjny i angażujący mieszkańców charakter tworzenia innowacji w miejsce rozwiązań narzuconych przez zewnętrznych ekspertów,
- 4) motywowane potrzebą a nie koniecznością pełnienia funkcji dystrybucyjnej podejście do wdrażania rozwiązań,
- 5) opracowywanie rozwiązań adekwatnych do potrzeb i zasobów, a większość innowacji społecznych jest dostosowywana do lokalnych uwarunkowań i indywidualnych potrzeb.

W *Podręczniku* Komisja Europejska zwraca uwagę, że proces innowacji społecznych można podzielić na etapy. Na pierwszym etapie innowacje społeczne powstają jako idee, koncepcje, będące następnie przedmiotem pilotaży lub prototypowania w przypadku produktów. Przejście do kolejnego etapu jest uwarunkowane powodzeniem poprzedniego. Pilotaż zakończony sukcesem umożliwia wdrożenie rozwiązania, a następnie jego upowszechnienie i ewentualnie adaptację do nowych środowisk, aż do wprowadzenia innowacyjnego rozwiązania do systemu polityki społecznej<sup>168</sup>.

Komisja Europejska traktuje innowacje społeczne jako narzędzie integracji przedstawicieli różnych grup i zaangażowania ich do wspólnego rozwiązywania problemów społecznych. Zwraca uwagę, że coraz częściej do rozwiązania istotnych problemów społecznych wystarcza mniej środków finansowych, a innowacje społeczne są narzędziem, które może dostarczyć nowe, bardziej efektywne rozwiązania możliwe do implementacji przy niższych nakładach. Komisja zwraca także uwagę, że złożone społeczne wyzwania wymagają szczególnych, osadzonych w konkretnych uwarunkowaniach rozwiązań, które powinny być ustanawiane lokalnie (adekwatnie do skali)<sup>169</sup>.

Podsumowując: promowanie innowacji społecznych jako narzędzia realizacji polityki rozwoju nie jest nowym i pierwszym podejściem Komisji Europejskiej do wdrożenia i promocji instrumentów interwencji publicznej opartej o model wspierania inicjatyw oddolnych typu *grassroots*. We wcześniejszych latach w polityce regionalnej Unii Europejskiej wdrażane były instrumenty oparte o lokalne potencjały, zasoby i liderów lokalnych wspólnot.

---

<sup>168</sup>Podręcznik innowacji społecznych, Komisja Europejska, Bruksela, 2013, str. 6-9.

<sup>169</sup>Podręcznik innowacji społecznych, Komisja Europejska, Bruksela, 2013, str. 48.

#### 4.2.2. Perspektywa Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju

Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) odróżnia innowacje społeczne od innowacji gospodarczych ze względu na to, że innowacje społeczne nie odnoszą się do prowadzenia nowych rodzajów produkcji lub wykorzystywania nowych rynków ze względu na ich wykorzystanie dla zysku. Natomiast głównym celem innowacji społecznych jest zaspokojenie nowych potrzeb, nie kompensowanych przez zasoby dostarczane przez rynek lub tworzenie nowych, bardziej satysfakcjonujących sposobów aktywizacji, dając ludziom miejsca pracy i zmieniając ich role w procesie produkcji<sup>170</sup>.

Według OECD innowacje społeczne zmierzają do poprawy dobrobytu jednostek i społeczności poprzez zatrudnienie, konsumpcję lub udział w rozwiązaniu problemów indywidualnych i wspólnotowych.

Przedmiotem zainteresowania OECD jest spójna z koncepcją innowacyjności społecznej problematyka rozwoju lokalnego. W doktrynie OECD rozwój lokalny to proces, w którym instytucje i członkowie społeczności podejmują aktywność w obrębie wspólnoty w celu stworzenia, wzmocnienia i podtrzymania działań umożliwiających najbardziej efektywne wykorzystywanie dostępnych na danym terytorium zasobów. Rozwój lokalny to działanie w modelu bottom-up podejmowane w celu zwiększenia przychodów, zatrudnienia i jakości życia w obliczu niedoskonałości rynku i polityk publicznych<sup>171</sup>.

---

<sup>170</sup> *Committee for Scientific and Technological Policy (CSTP), Fostering Innovation to Address Social Challenges*, OECD, Paryż, 2011

<sup>171</sup> *Best practices in local development*, OECD, Paryż, 1999, str. 22.

#### 4.3. Definicje innowacji społecznych w pracach badawczych

Identyfikacja uwarunkowań rozwoju innowacji społecznych jest przedmiotem zainteresowań różnych dziedzin, m.in. nauk ekonomicznych, studiów rozwoju lokalnego i regionalnego, nauk o polityce, polityce społecznej, socjologii, urbanistyki i geografii.

Uznano, że innowacje społeczne przyczyniają się do zwiększenia efektywności polityk, w szczególności w zakresie opieki socjalnej. Znalazło to odzwierciedlenie w zwiększeniu nakładów na rzecz rozwoju innowacji społecznych w budżetach państw Ameryki Północnej oraz państw członkowskich Unii Europejskiej.

Definicja innowacji społecznych przyjęta przez Komisję Europejską jest w dużym stopniu syntezą publikacji naukowych, jakie pojawiły się dzięki realizacji projektów badawczych w obszarze innowacji społecznych finansowanych właśnie przez Komisję w ramach 6. i 7. Programu Ramowego.

W ramach tych programów badawczych zrealizowano szereg projektów badawczych, których przedmiotem były innowacyjne rozwiązania w różnych krajach członkowskich UE. Wartością projektów było uwzględnienie wielu różnych perspektyw badawczych, co było efektem zaangażowania w ramach konsorcjów badawczych ośrodków naukowych z różnych krajów UE. Wśród zrealizowanych projektów największy wkład do dorobku naukowego w zakresie innowacji społecznych miały projekty:

1. CRESSI - Creating Economic Space for Social Innovation,
2. SIMPACT - Boosting the Impact of Social Innovation in Europe through Economic Underpinnings,
3. SI-DRIVE - Social Innovation: Driving Force of Social Change,
4. TRANSIT - TRANSformative Social Innovation Theory,
5. ImPRovE - Poverty Reduction in Europe: Social Policy and Innovation,
6. TEPSIE - The Theoretical, Empirical and Policy Foundations for Social Innovation in Europe,
7. SINGOCOM - Social Innovation, Governance and Community Building,
8. KATARSIS - Growing Inequality and Social Innovation: Alternative Knowledge and Practice in Overcoming Social Exclusion in Europe,

## 9. WILCO - Welfare innovations at the local level in favour of cohesion<sup>172</sup>.

Najbardziej kompleksową definicję innowacji społecznych opracowano w ramach projektu TEPSIE, gdzie przedstawiono innowacje społeczne jako nowe rozwiązania (produkty, usługi, modele, rynki, procesy itp.), które jednocześnie spełniają potrzeby społeczne (skuteczniej niż istniejące rozwiązania) i prowadzą do nowych lub ulepszonych możliwości i relacji oraz lepszego wykorzystania środków i zasobów. Innymi słowy, innowacje społeczne są dobre zarówno dla społeczeństwa, jak i zwiększenia zdolności społeczeństwa do działania<sup>173</sup>.

Projekt TEPSIE był realizowany przez konsorcjum naukowe złożone z sześciu organizacji<sup>174</sup>. W ramach prac konsorcjum, w ślad za wcześniej przytoczoną definicją wskazano 5 elementów konstytuujących innowacje społeczne oraz opracowano zestaw cech charakterystycznych dla innowacji społecznych.

Cechy konstytutywne innowacji społecznych to:

- nowość,
- proces przebiegający od pomysłu do wdrożenia,
- odpowiedź na potrzeby społeczne,
- efektywność,
- aktywizacja społeczeństwa (grupy społecznej).

Cechy wspólne innowacji społecznych:

- międzysektorowość,
- otwarta i oparta o współpracę,
- inicjatywa oddolna (u podstaw / lokalna),
- prosumcja i konsumpcja,
- wzajemność,
- tworzenie nowych ról i relacji,
- lepsze wykorzystanie zasobów,
- rozwój zasobów i zdolności<sup>175</sup>.

Innowacje społeczne są bardziej złożone niż innowacje technologiczne czy produktowe. Ta złożoność prowadzi do bardziej skomplikowanej struktury etapów cyklu życia innowacji społecznej.

---

<sup>172</sup> Baza projektów badawczych wraz z opisami jest dostępna na stronie: <https://www.siresearch.eu>.

<sup>173</sup> Caulier-Grice J., Davies A., Patrick R., Norman W., *Defining Social Innovation, Deliverable 1.1 of the TEPSIE*, Young Foundation, Bruksela, 2012, str. 18

<sup>174</sup> W skład konsorcjum weszły: Duński Instytut Technologiczny, (Dania) Fundacja Młoda, (Wielka Brytania), Uniwersytet w Heidelbergu (Niemcy); Katolicki Uniwersytet Portugalii. (Portugalia); Atlantis Consulting, (Grecja); Centrum Badań EIT+ we Wrocławiu, (Polska).

<sup>175</sup> Caulier-Grice J., Davies A., Patrick R., Norman W., *Defining Social Innovation, Deliverable 1.1 of the TEPSIE*, Young Foundation, Bruksela, 2012, str. 19-21.



Cykl życia innowacji społecznej według TEPSIE to proces składający się z 6 ściśle ze sobą powiązanych etapów:

- 1 identyfikowanie potrzeb (prompts) - uznanie zapotrzebowania na innowację społeczną. Identyfikacja nowych, niezaspokojonych lub niedostatecznie spełnionych potrzeb społecznych;
- 2 generowanie idei (proposals). Rozwój pomysłów odpowiadających na zidentyfikowane potrzeby społeczne;
- 3 sprawdzenie innowacji w praktyce (prototypes). Pilotażowe wdrożenie innowacji oraz wprowadzenie ewentualnych udoskonaleń. Oceny skuteczności nowych rozwiązań w zaspokojeniu potrzeb społecznych;
- 4 podtrzymywanie innowacji (sustaining). Powszechne wdrożenie innowacji, która okazała się wystarczająco dobra (rozwój modelu biznesowego zapewniającego jej finansowy sukces);
- 5 rozpowszechnienie innowacji (scaling). Zwiększenie zasięgu i wpływu innowacji. Skalowania skutecznych innowacji społecznych;
- 6 wywołanie zmiany systemowej (systemic change). Celem innowacji społecznej jest wywarcie trwałej zmiany społecznej<sup>176</sup>.

---

<sup>176</sup> Caulier-Grice J., Davies A., Patrick R., Norman W., *Defining Social Innovation, Deliverable 1.1 of the TEPSIE*, Young Foundation, Bruksela, 2012, str. 18.

#### 4.4. Pozostałe wybrane koncepcje innowacji – kierunki zmian

##### 4.4.1. Innowacje otwarte

Współczesna myśl społeczna akcentuje ewolucyjny, i jednocześnie dynamiczny charakter społeczeństwa i procesów związanych z jego funkcjonowaniem. Podobnie jak ewoluowała kwestia podmiotowości sprawczej tak i zmianie ulega koncepcja innowacyjności. Wraz ze wzrostem zainteresowania innowacjami przyrasta zasób wiedzy związany z tym przedmiotem; znajduje to wyraz w udostępnianiu coraz to nowych ujęć definicyjnych, typologii i opisu funkcji jakie innowacje pełnią we współczesnej rzeczywistości społeczno-gospodarczej. Wśród wielu koncepcji rozwijających tematykę innowacyjności warto zwrócić uwagę na innowacje otwarte. Owo otwarcie innowacji wiąże się w dużej mierze z nieskrępowanym przepływem wiedzy na temat najnowszych rozwiązań technologicznych z udziałem środków komunikacji elektronicznej. Otwarte innowacje definiowane są jako „rozproszony proces innowacyjny oparty na celowym zarządzaniu przepływami wiedzy między organizacją a jej otoczeniem, przy wykorzystaniu mechanizmów pieniężnych i niepieniężnych w zgodzie z modelem biznesowym organizacji”<sup>177</sup>. To właśnie Henry Chesbrough rozpoczął dyskusję i popularyzację innowacji otwartych w socjologii i ekonomii, w szczególności dzięki publikacji pt.: *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*<sup>178</sup>. Zatem innowacje otwarte będą charakteryzowane intensywną wymianą, powszechnym udostępnianiem posiadanych zasobów wiedzy (oczywiście z poszanowaniem praw własności intelektualnej oraz korzystaniem z tzw. renty pierwszeństwa) innym aktorom gry rynkowej, włączając w wymianę zarówno kooperantów jak i podmioty konkurujące, ale także i klientów (i prosumentów).

Eric von Hippel z kolei wyrażał przekonanie, że istotną rolę w tworzeniu innowacji odgrywają użytkownicy przedmiotów czy odbiorcy usług, którzy wpływają na ich kształt wyrażając swoje opinie i biorąc aktywny udział w ich kształtowaniu. Otwarte, czy raczej wolne, innowacje (ang. free innovations) są udostępniane innym

---

<sup>177</sup> H. Chesbrough, M. Bogers, *Explicating Open Innovation: Clarifying an Emerging Paradigm for Understanding Innovation Keywords*, [w:] *New Frontiers In Open Innovation*, red. H. Chesbrough, W. Vanhaverbeke, J. West, Oxford University Press, Oxford 2014, str. 3-28. za: M. Roszkowska – Menkes, *Otwarte innowacje: w poszukiwaniu równowagi*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2015, str. 118-119.

<sup>178</sup> H. Chesbrough, *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*, Harvard Business School Publishing, Cambridge, 2003.

użytkownikom za darmo, bowiem dobrem nadrzędnym jest tutaj rozwój i postęp, a w konsekwencji dobro społeczności, nie zaś doraźna korzyść materialna twórcy. E. von Hippel uważał, że „innovacja otwarta to funkcjonalnie nowy produkt, usługa lub proces, który (1) został wprowadzony przez konsumenta własnym kosztem (...), (2) nie jest chroniony przez wytwórcę i jest potencjalnie osiągalny przez każdego bez opłaty, za darmo”<sup>179</sup>. Von Hippel zwraca uwagę, że proces innowacyjny w paradygmacie innowacji otwartych zachodzi w dużej mierze na poziomie gospodarstw domowych. Wg niego to gospodarstwa domowe współtworzą (produkuja) innowacyjne rozwiązania wykorzystując swój kapitał i swoją nieodpłatną pracę<sup>180</sup>.

W praktyce idea otwartych innowacji w największym stopniu jest urzeczywistniana w branży informatycznej, w postaci tzw. zasobów typu „open source”, gdzie umożliwia się w ograniczonym zakresie na modyfikowanie funkcjonalności udostępnionego oprogramowania, co w praktyce uwalnia kreatywność jego użytkowników i przekłada się na jego rozwój.

Koncepcja otwartych innowacji wyrosła w wyniku przeciwstawienia jej innowacyjności zamkniętej, realizowanej w ramach przedsiębiorstwa, w warunkach blokady informacyjnej względem konkurencji i partnerów. Wprowadzenie innowacyjnego produktu na rynek, czy ulepszenie procesu technologicznego czy sposobu lokowania produktu dawała przewagę na rynku i możliwość osiągania zysku. Tego typu model innowacji jest właściwy przede wszystkim dla tradycyjnych przedsiębiorstw i zdaje się nie występować w przypadku innowacji społecznych, gdzie upowszechnianie (mainstreaming) jest immanentną cechą innowacji społecznych, a dzielenie się dobrymi praktykami jest cechą charakteryzującą większość przedsiębiorców społecznych. Można zatem przyjąć, że innowacje społeczne będą z definicji innowacjami otwartymi. Nadal jednak ikony innowacyjności, w tym wdrażające innowacje w modelu otwartym jak Google, Apple, Microsoft, BASF, BMW czy LEGO dużą część swojej wytworzonej własności intelektualnej będą miały pod kontrolą i ochroną, udostępniając innym jedynie niewielką część swojego dorobku.

---

<sup>179</sup> E. von Hippel, *Free innovations*, Massachusetts London, MIT Press, Cambridge, 2017, str. 1.

<sup>180</sup> E. von Hippel, *Free innovations*, Massachusetts London, MIT Press, Cambridge, 2017, str. 3.

#### 4.4.2. Popytowe podejście do innowacji

Koncepcja popytowego podejścia do innowacji jest oparta o założenie, że to potrzeby i wymagania konsumentów kształtują cechy produktów, ponadto mają także wpływ na system wartości jaki towarzyszy produktowi na każdym etapie cyklu życia produktu, od idei i przeznaczenia, przez proces wytwarzania (fair trade) do utylizacji i odzyskiwanie surowców wtórnych.

*Innowacje napędzane przez konsumentów (User-Driven Innovation)* można definiować jako proces wykorzystania wiedzy użytkowników w celu rozwijania nowych produktów, usług oraz koncepcji, oparty na prawdziwym zrozumieniu potrzeb użytkowników i systematycznie angażujący użytkowników w proces rozwoju przedsiębiorstwa. Tak rozumiany proces innowacyjny opiera się na zrozumieniu rzeczywistych potrzeb konsumentów lub użytkowników i charakteryzuje się ciągłym i aktywnym współuczestnictwem użytkowników w procesie projektowania i wytwarzania innowacyjnych produktów (usług).

#### 4.4.3. Sharing economy - współużytkowanie

Współużytkowanie to nowy model wykorzystania posiadanych zasobów głównie przez indywidualnych konsumentów; polega na włączeniu do obiegu gospodarczego zasobów nadmiarowych i nie w pełni eksploatowanych. Współużytkowanie jest możliwe dzięki zmianie postawy współczesnych konsumentów do posiadania i eksploatacji dóbr materialnych. Jest alternatywnym, bardziej efektywnym sposobem eksploatacji posiadanych dóbr. Z uwagi na względną łatwość w dostępie do dóbr konsumpcyjnych wysiłek współczesnego konsumenta nie skupia się już na zabieganiu o dobra na własność ale na optymalizacji ich funkcjonowania i przydatności. Nowy model konsumpcji, który sprzyja rozwojowi ekonomii współdzielenia charakteryzuje się tym, że dla współczesnego konsumenta bardziej istotny jest swobodny dostęp do danego produktu lub usługi w każdym momencie gdy wystąpi potrzeba skorzystania z niego niż trwałe posiadanie danego środka trwałego, przy świadomości, że nie będzie on eksploatowany w pełnym swoim potencjale. Współczesny konsument godzi się na rezygnację z prawa do wyłączności właściwej dla posiadania w zamian za korzyści płynące z udostępnienia danego dobra.

Biorąc pod uwagę, że stosunki społeczno-ekonomiczne opierają się o relacje pomiędzy posiadaczami dóbr i środków produkcji a konsumentami, to pojawienie się nowego paradygmatu konsumpcji z pewnością wpłynie na reorientację producentów i usługodawców w niektórych branżach. Współdzielenie wpływa także na rynek pracy; udostępnianie posiadanych środków trwałych może być także efektywnym źródłem utrzymania. Ekonomia współużytkowania czy współdzielenia wpisuje się w dużej mierze w definicyjne cechy przedsiębiorczości społecznej i ma wspólne fundamenty aksjologiczne oraz wspólne czynniki determinujące jej powstawanie i upowszechnianie.

Idea współdzielenia jest możliwa dzięki środkom komunikacji elektronicznej, w tym dzięki mobilnemu dostępowi do Internetu oraz popularności portali społecznościowych. Możliwość nieskrępowanej komunikacji z innymi użytkownikami danych produktów i usług stwarza możliwość weryfikacji wiarygodności i jakości oferowanych dóbr. Eliminuje nierzetelnych graczy, sprzyja budowie klimatu współpracy opartego o zaufanie, a nierzadko też o zasadę wzajemności, jak np. w przypadku systemów opartych o wymianę barterową, np. wzajemne udostępnianie mieszkań na wakacje, czy systemy wymiany handlowej, gdzie towary i usługi są wymieniane bez potrzeby emitowania i użycia pieniędzy. Jerzy Pietrewicz i Roman Sobiecki uważają właściwie

komunikację elektroniczną za warunek sine qua non rozwoju gospodarki współdzielenia. Według nich „[s]haring economy (gospodarka współdzielenia) jest nową formą organizacji prowadzenia działalności gospodarczej za pośrednictwem platform internetowych (modelem rynku, na którym obowiązuje specyficzny system wymiany), opartą na odpłatnym lub nieodpłatnym korzystaniu z dostępnych i niezagospodarowanych zasobów czynników produkcji, stanowiących własność innych podmiotów (przede wszystkim gospodarstw domowych). Warunkiem prowadzenia gospodarki współdzielenia jest nie własność zasobów, ale jedynie dostęp do nich. Nieodłączną cechą gospodarki współdzielenia jest bazowanie na technologii ICT (technologie informacyjne i telekomunikacyjne), co umożliwia tworzenie rynku barterowego (opartego na sztucznych jednostkach rozliczeniowych albo nie) lub rynku tradycyjnego (opartego na relacjach popytowo-podażowych z działającym mechanizmem cenowym)”<sup>181</sup>. Ponadto Autorzy zwracają uwagę na aspekt społeczny gospodarki współdzielenia, a mianowicie że „[s]posób organizacji biznesu opiera się na budowie relacji między rozproszonymi grupami dostawców i klientów. Współdzielenie własności musi się wiązać z tworzeniem bezpośrednich relacji międzyludzkich, eliminować anonimowość, wzmacniać społeczną otwartość. Relacje te mają jednak szczególny wymiar, pozbawiony cech trwałych związków między dostawcą a odbiorcą. Masowa skala dokonywanych transakcji w warunkach krótkookresowej, niesystematycznej gotowości do świadczenia określonych usług powoduje, że po stronie podażowej mamy do czynienia z wciąż na nowo konfigurowanym zbiorem dostawców. [...] Wobec relatywnie luźnych związków łączących partnerów w firmach gospodarki współdzielenia, opartych głównie na przesłankach ekonomicznych, tym większego znaczenia dla zachowania ciągłości biznesu nabierają kwestie związane z utrzymaniem i umocnieniem wzajemnego zaufania stron transakcji. Złożoność tego problemu wiąże się z tym, że jest ono poniekąd sumą zaufania do kompetencji i uczciwości dużej rzeszy indywidualnych dostawców”<sup>182</sup>.

Gospodarka współdzielenia jako nowy paradygmat modelu prowadzenia działalności gospodarczej jest obecny w wielu branżach: od turystyki i usług hotelarskich, przez transport i usługi kurierskie i pocztowe do usług edukacyjnych, finansowych i z obszaru

---

<sup>181</sup> J. Pietrewicz, R. Sobiecki, *Przedsiębiorczość sharing economy*, [w:] M. Poniatowska-Jaksch, R. Sobiecki (red.) *Sharing economy*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2016, str. 12.

<sup>182</sup> J. Pietrewicz, R. Sobiecki, *Przedsiębiorczość sharing economy*, [w:] M. Poniatowska-Jaksch, R. Sobiecki (red.) *Sharing economy*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2016, str. 17.

przemysłu czasu wolnego. Ze względu na niskie bariery wejścia na rynek oferowanie produktów i usług jest proste i nie wymaga specyficznej wiedzy i kompetencji. Platformy internetowe wspierają posiadaczy i użytkowników w wyszukiwaniu najbardziej trafnych ofert i w zawieraniu transakcji.

Współdzielona konsumpcja wzmacnia pozycję konsumenta wobec właściciela danego dobra, a biorąc pod uwagę masowy charakter tego zjawiska upowszechnianie się modelu może mieć konsekwencje w skali makro. Warto w tym miejscu zwrócić uwagę na protesty taksówkarzy w wielu miejscach na świecie przeciw innowacyjnemu przedsiębiorstwu UBER. Działalność tej firmy polega na obsłudze platformy (elektronicznej aplikacji) kojarzenia pasażerów z osobami świadczącymi usługę przewozu.

Model prowadzenia działalności gospodarczej w warunkach współdzielenia przyjmuje różne formy w zależności od branży. Wspólnym mianownikiem jest twórcza destrukcja polegająca na innym niż obowiązujące podejściu do prowadzenia działalności i korzystania z dóbr: w miejsce oferowanych przez deweloperów powierzchni biurowych pojawiają się biurka w dostępnym do Internetu do wynajęcia na godziny (coworking), zamiast usług hotelarskich można skorzystać z samego łóżka w prywatnym mieszkaniu (couchsurfing), w miejsce komercyjnych wysokooprocentowanych kredytów bankowych wyrastają systemy finansowania społecznego (crowdfunding), w miejsce publikacji i programów zabezpieczonych prawem autorskim powstaje oprogramowanie i publikacje dostępne dla wszystkich za darmo (open source). Współdzielenie wiąże się nie tylko ze wzajemnością i zaufaniem - wymaga także kreatywności i umiejętności organizacji środków produkcji poza istniejącymi schematami, czego przykładem są wybrane inicjatywy klasyfikowane jako element gospodarki współdzielenia.

Jedną z tego typu inicjatyw jest tzw. coworking, polegający na organizowaniu biura, a właściwie miejsca pracy umożliwiającego realizację swoich obowiązków we wspólnocie, w przyjaznym środowisku odmiennym od klasycznych biur. Nowoczesne technologie informacyjne pozwalają na komunikację z dowolnego miejsca praktycznie w każdym mieście. Udostępniane w taki sposób miejsce pracy nie wymaga zawierania długookresowej umowy najmu całego biura, a jedynie miejsca, spełniającego minimum wymagań niezbędnych do realizacji określonego projektu. W tego typu inicjatywach wartością jest także środowisko; przyjazna atmosfera, możliwość spotkania wielu ludzi

umożliwia nawiązanie kontaktów biznesowych a w konsekwencji realizację kolejnych projektów.

Nawiązaniem do idei ekonomii współdzielenia i innowacji otwartych jest dzielenie się wiedzą i własnością intelektualną. Przykładem może być portal Courzera, na którym można znaleźć zarejestrowane w formie video wykłady akademickie wykładowców z uczelni z całego świata. Innym przykładem portalu, który służy upowszechnianiu wiedzy jest portal TED oraz jego krajowe odmiany. Jest to platforma popularyzacji wiedzy i wymiany doświadczeń w różnych dziedzinach wiedzy. Główną zasadą tego typu inicjatyw jest powszechny, wolny i darmowy dostęp do wytworzonych dóbr niematerialnych; nieskrępowany prawem patentowym. Najbardziej popularnym przykładem jest tu Wikipedia.

Z kolei crowdfunding polega na gromadzeniu środków finansowych na realizację różnych projektów. Finansowanie partycypacyjne jest uruchamiane dzięki możliwości zaprezentowania pomysłu inwestycyjnego, na przykład polegającego na komercjalizacji wyników prac badawczych, za pośrednictwem platformy internetowej. Osoby zainteresowane inwestycją w dane przedsięwzięcie wpłacają środki finansowe w zamian za udział w firmie albo w zyskach. Zespołowe finansowanie innowacyjnych pomysłów jest z jednej strony modą, ale także sposobem na lokatę niewielkiej wartości kapitału w zamian za udział w interesującym i nieprzewidywalnym przedsięwzięciu.

Współdzielona konsumpcja jest reakcją na nadmierny konsumpcjonizm, jest wynikiem zwiększenia świadomości ekologicznej oraz bardziej racjonalnego zarządzania budżetem gospodarstw domowych. Jest też trendem wspierającym powrót wartości stawiających wysoko w hierarchii dobro człowieka do komercyjnej działalności gospodarczej. Sprzyja tworzeniu kapitału społecznego przez zawiązywanie relacji i tworzenie sieci społecznych. Mimo dynamicznego rozwoju i obejmowania coraz to nowych sektorów gospodarki ekonomia współdzielenia stanowi jedynie uzupełnienie gospodarki głównego nurtu, nie będzie dla niej alternatywą.

Swoją drogą interesujące byłoby stanowisko A. Smitha odnośnie obecności egoizmu w gospodarce współdzielenia: czy udostępnienie posiadanych dóbr innym świadczy o minimalizacji egoizmu i przewadze postaw altruistycznych, czy też odwrotnie: jest przejawem egoistycznego wyrachowania z tym, że dla osiągnięcia własnej korzyści z udostępniania dóbr rezygnujemy z prawa do wyłącznego posiadania?



#### 4.4.4. Przykłady innowacji społecznych

Przykładów inicjatyw lokalnych jest coraz więcej, część z tych inicjatyw jest określana mianem innowacji społecznych i ich zasadniczym celem jest wypełnienie swego rodzaju luki w możliwości zaspokojenia potrzeb o wymiarze lokalnym przez rozwiązania systemowe. Przedsięwzięcia określane mianem innowacji społecznych stanowią naturalne uzupełnienie filarów i rozwiązań systemu społeczno-gospodarczego. Inną grupą inicjatyw lokalnych są przedsięwzięcia zainicjowane również w środowisku, w którym występuje wysoki poziom kapitału społecznego, polegające jednak na próbie zbudowania systemu alternatywnego wobec systemu globalnego. Współcześnie daje się zaobserwować tendencja do budowania lokalnych systemów gospodarowania opartych o lokalną walutę. Jednym z najważniejszych jest system wymiany towarowej wspierany przez własną walutę LETS. LETS oznacza Local Exchange Trading System, czyli System Lokalnej Wymiany Handlowej<sup>183</sup>. System jest inicjatyw o charakterze lokalnym, zainicjowaną wewnątrz lokalnej społeczności i przez tę społeczność kontrolowana. Jest organizacją typu non profit, czyli nie nastawioną na osiągnięcie zysków. Jej działalność nakierowana jest na dostarczanie społeczności lokalnej informacji dotyczącej towarów i usług oferowanych i poszukiwanych przez uczestników systemu oraz na rejestrowaniu transakcji. Wartość waluty odpowiada usłudze czy produktowi oferowanemu przez członków systemu.

Innym jaskrawym przykładem lokalnego systemu gospodarowania jest system oparty o walutę o nazwie: Ithaca Hours. System opiera się na promowaniu lokalnego rozwoju ekonomicznego, dzięki głównej zasadzie systemu zgodnie, z którą firmy otrzymujące walutę w zamian za sprzedawane dobra i usługi, muszą wydać je na lokalnym rynku<sup>184</sup>. W systemie uczestniczy ok. 900 podmiotów, zarówno osób fizycznych jak i przedsiębiorstw.

Dynamiczny rozwój innowacji społecznych jest możliwy dzięki rozwojowi technik informacyjnych i komunikacyjnych, w szczególności dzięki upowszechnieniu dostępu do Internetu oraz aplikacji umożliwiających wymianę informacji. Aplikacje mobilne umożliwiają rozwój tzw. gospodarki współdzielenia (*sharing economy*) i mają wpływ na wzrost zaufania i kreowanie środowiska sprzyjającego rozwojowi tego typu

---

<sup>183</sup> Wydawnictwo „Zielone Brygady”, *Waluty lokalne współcześnie*, <http://www.zb.eco.pl/bzb/19/waluty2.htm>, [dostęp 4.05.2015 r.]

<sup>184</sup> Ithaca Hours, strona oficjalna, What are Ithaca Hours?, <http://www.ithacahours.info/>, [dostęp 4.05.2015 r.]

przedsięwzięć. Istotą tego typu inicjatyw jest użyczenie innym osobom nie w pełni wykorzystywanych zasobów prywatnych osób. Przykładem może być tu rozwój aplikacji umożliwiających świadczenie usług noclegowych, wśród których warto wymienić: AirBnB, Couchserfing, HomeExchange czy Roomorama. Podmioty działające na podobnej zasadzie funkcjonują także w sektorze usług transportowych (BlaBlaCar, Uber, LYFT) czy gastronomicznych (LocalEats, Cookisto). Należy przy tym zauważyć, że tego typu usługi nie stanowią pełnowartościowych produktów turystycznych i nie są w stanie konkurować z nimi, niemniej jednak stanowią dość ciekawą opcję wobec standardowej, masowej oferty dla turystów indywidualnych. Co jest spójne z przyjętą powszechnie opinią, że przedsiębiorstwa społeczne nie zastąpią przedsiębiorstw głównego nurtu, a jedynie będą wypełniać nisze rynkowe.

Wraz ze wzrostem popularności innowacji społecznych pojawiają się organizacje wspierające rozwój przedsiębiorstw społecznych ale także wspierają osoby, liderów innowacyjności społecznej. Przykładem takiej organizacji jest ASHOKA.

ASHOKA została założona w 1980 roku i jest organizacją obecną w 73 krajach i zrzesza około 3 000 osób. Głównym zadaniem ASHOKI jest zrzeszanie i promocja działalności innowatorów społecznych z całego świata. ASHOKA jest największą na świecie siecią przedsiębiorczych innowatorów społecznych, jej działalność polega na selekcji i edukacji innowatorów społecznych, którzy uzyskują indywidualne wsparcie na realizację swoich pomysłów. Ideologia ASHOKI zakłada, że przełomowe zmiany społeczne zachodzą dzięki „changemakerom”, przedsiębiorcom i innowatorom społecznym<sup>185</sup>.

Ze względu na brak jednej powszechnie uznanej definicji przedsiębiorstwa społecznego czy innowacji społecznych do takowych zaliczanych jest wiele różnych przedsięwzięć, w skrajnych przypadkach cech innowacji społecznej można doszukiwać się w organizacji przejść dla pieszych za pomocą oznakowania poziomego w kontekście rozwoju motoryzacji w pierwszych dziesięcioleciach XX stulecia, bowiem były one odpowiedzią na realną potrzebę społeczną jaką jest bezpieczeństwo w strefie publicznej. Pewne jest zatem to, że innowacje społeczne mają charakter kontekstualny – rodzą się w określonych okolicznościach i wrastając w społeczną rutynę tracą charakter innowacji.

---

<sup>185</sup> <http://ashoka-cee.org/poland/> [dostęp: 28.03.2018 r.]

Obecnie popularnym obszarem powstawania przedsiębiorstw społecznych są usługi opiekuńcze i to zarówno skierowane do dzieci jak i osób starszych. Innowacyjność tego typu usług polega na tym, że stanowią one alternatywę dla instytucjonalnych, stacjonarnych form opieki. Usługa „dziennego opiekuna / asystenta” coraz skuteczniej lokuje się na europejskim i polskim rynku.

Tego typu innowacje upowszechniają się równie szybko jak te polegające na organizacji przestrzeni coworkingowych, albo kawiarenek osiedlowych dla rodziców opiekujących się dziećmi nieobjętymi instytucjonalnymi formami opieki.

Innym przykładem innowacji społecznej zyskującej na popularności są banki czasu, które stanowią system wymiany dóbr i usług bez użycia pieniądza jako środka płatniczego. Dzięki zaufaniu społecznemu i społecznej kontroli możliwe staje się funkcjonowanie systemu barteru wielostronnego, w którym udział jest dobrowolny, a wszystkie transakcje są jawne.

Wiele inicjatyw wpisujących się w nurt ekonomii społecznej ma związek z aktywizacją zasobów pracy, w szczególności osób bezrobotnych w szczególnie trudnej sytuacji na rynku pracy: osób długotrwale bezrobotnych, bezdomnych, niepełnosprawnych, kobiet po urloпах macierzyńskich i wychowawczych. Do takich inicjatyw zaliczyć można systemy mikropożyczkowe organizowane na wzór Grameen Banku, w ramach których osoby fizyczne bez historii i zdolności kredytowej mogą otrzymać pożyczkę na założenie i rozwój działalności gospodarczej. Środki finansowe dystrybuowane są przez silnie związane ze społecznością lokalną organizacje, które swoją działalność w zakresie oceny ryzyka zamiast opierać na bankowych systemach scoring’owych opierają o zaufanie i społeczną kontrolę. Inną grupę innowacji włączających do aktywności gospodarczej są spółdzielnie opisane szerzej w dalszej części pracy.

Obok rynku pracy coraz częściej domeną innowacji społecznych staje się sfera edukacji, zwłaszcza kształcenia ustawicznego, nieformalnego. Przykładem może być tu udostępnianie kompletnych materiałów dydaktycznych za pomocą środków komunikacji elektronicznej i mediów społecznościowych, albo nauka języków obcych za pomocą komunikatorów elektronicznych typu Skype, Facebook, WhatsApp.

Innym rozwiązaniem klasyfikowanym jako innowacja społeczna jest tzw. budżet partycypacyjny, obywatelski. Jest to proces, w którym mieszkańcy danej jednostki administracyjnej (gminy, osiedla czy sołectwa) współdecydują o przeznaczeniu części

budżetu swojej wspólnoty przedstawiając swoje propozycje i w razie potrzeby wybierając je w drodze głosowania. Opisany sposób uwspólnotowionego podejmowania decyzji odnośnie do kierunków rozwoju, nawet na tak niewielką (w praktyce) skalę stanowi istotny element partycypacyjnego rozwoju opartego o proinnowacyjne zaangażowanie członków danej społeczności. Proces polega na włączeniu do uczestnictwa w życiu społecznym mieszkańców, a ma na celu zaspokojenie potrzeb wskazywanych przez członków tejże właśnie wspólnoty.

## 5. Pomiar innowacji społecznych – przegląd prac badawczych i literatury

Różnorodność inicjatyw wpisujących się w niejednoznacznie zdefiniowany nurt ekonomii społecznej implikuje trudności w pomiarze i opisie tego zjawiska. Autorzy opracowania „Blueprint of Social Innovation Metrics” przygotowanego w ramach projektu badawczego TEPSIE zaznaczają, że innowacje społeczne powinny być analizowane za pomocą metody studium przypadku, zatem metodą jakościową, natomiast możliwy jest także opis zjawiska z perspektywy „makro”, odwołując się do metod ilościowych. Autorzy wyróżniają 4 generacje pomiaru innowacji:

- generacja wskaźników wkładu (1950-60) – wykorzystywano wskaźniki związane z nakładami na innowacje np. wydatki na działalność b+r, personelem naukowym i technicznym;
- generacja wskaźników produktu (1970-80) – opis innowacyjności za pomocą liczby patentów, publikacji, produktów;
- generacja wskaźników innowacji (1990) – opracowanie zestawu wskaźników i indeksów umożliwiających porównywanie między krajami;
- generacja wskaźników procesu innowacyjnego (2000+) – dotyczących wiedzy, współpracy w ramach sieci, klastrów, zarządzania, pomiaru ryzyka i stopy zwrotu.

Autorzy raportu na podstawie przeanalizowanych 35 publikacji na temat pomiaru innowacji stwierdzili, że najczęściej wykorzystywanymi miernikami są: wydatki przedsiębiorstw na działalność b+r w odniesieniu do PKB, wydatki publiczne na działalność b+r, zwolnienia z podatku działalności b+r, nakłady na innowacje inne niż związane z działalnością b+r, liczba zakończonych przewodów doktorskich, liczba doktoratów w naukach technicznych, liczba patentów, w tym patentów zgłoszonych przez uczelnie, dostęp do Internetu firm i gospodarstw domowych, wysokość cen dostępu do Internetu, liczba firm współpracujących w zakresie b+r w skali kraju lub międzynarodowej, współpraca naukowa w zakresie publikacji, liczba/udział samozatrudnionych, przeżywalność firm oraz wskaźniki dotyczące nastawienia społeczeństwa do innowacji i rozwoju technologicznego<sup>186</sup>.

---

<sup>186</sup> E. Bund, D.-K. Hubrich, B. Schmitz, G. Mildenerger, G. Krlev, *Blueprint of social innovation metrics - contributions to an understanding of opportunities and challenges of social innovation measurement*. A deliverable of the project: "The theoretical, empirical and policy foundations for building

Wyżej wymienione wskaźniki, jak wskazują także sami Autorzy cytowanego raportu, nie stanowią doskonałego systemu mierników adekwatnych do opisu innowacyjności. Każdy z nich bowiem ma swoje ograniczenia i wady. Mają także ograniczone zastosowanie do analizy innowacji społecznych. Niemniej jednak mogą stanowić punkt wyjścia do konstrukcji modelu pomiaru innowacji społecznych.

Zespół badawczy TEPSIE przyjął założenie, że zestaw wskaźników wykorzystanych do pomiaru innowacji społecznych powinien być spójny z koncepcją innowacji społecznych, w której stawia się akcent na aspekt nowości, potrzeby społecznej jako czynnika wywołującego innowację, usprawnienia rzeczywistości społecznej, neutralności sektorowej (innowacja społeczna może wystąpić w każdym sektorze), i niezależności poziomu występowania (innowacja może wystąpić na poziomie jednostki, grupy, wspólnoty, etc.). W rezultacie opracowano zintegrowany model pomiaru innowacji społecznych, a w szczególności model pozwalający na ocenę potencjału innowacyjności społecznej i ocenę osiągnięć w obszarze innowacji społecznych w skali kraju. Konstruując model dokonano dekompozycji innowacji społecznych na obszary, a w ramach obszarów wydzielono następnie od 3 do 7 wymiarów, do tych z kolei przypisano pojedyncze wskaźniki, przy czym niektóre z nich to indeksy.

Obszar 1. Aktywność przedsiębiorcza.

Filary: (a) aktywność inwestycyjna, (b) start-up'y i przeżywalność firm, (c) klastry i sieci współpracy).

Obszar 2. Produkt i rezultat innowacji.

Filary: (a) edukacja, (b) zdrowie i opieka, (c) zatrudnienie, (d) mieszkalnictwo, (e) kapitał społeczny i sieci współpracy, (f) partycypacja społeczna, (g) środowisko.

Obszar 2. Warunki ramowe dla procesu innowacji.

Filary: (a) dostępność zasobów finansowych, (b) klimat społeczny (c) klimat polityczny, (d) otoczenie instytucjonalne<sup>187</sup>.

---

social innovation in Europe" (TEPSIE), European Commission - 7th Framework Programme, Brussels, European Commission, DG Research 2013, str. 4-12.

<sup>187</sup> E. Bund, D.-K. Hubrich, B. Schmitz, G. Mildenerberger, G. Krlev, *Blueprint of social innovation metrics - contributions to an understanding of opportunities and challenges of social innovation measurement*. A deliverable of the project: "The theoretical, empirical and policy foundations for building social innovation in Europe" (TEPSIE), European Commission - 7th Framework Programme, Brussels,

Zbudowany model badania innowacji społecznych jest zasilany wskaźnikami zagregowanymi do poziomu kraju, zatem oddaje dość ogólny obraz innowacyjności badanego terytorium. Autorzy podkreślają, że ich praca stanowi początek otwartego procesu badawczego jakim jest opracowanie metodyki pomiaru innowacji społecznych.

Innym przykładem kompletnego modelu analitycznego służącego monitorowaniu poziomu rozwoju innowacji społecznych jest, opracowany także w ramach projektu badawczego, model pn. RESINDEX (Regional Social Innovation Index). RESINDEX został opracowany przez konsorcjum naukowe SINNERGIAK z Uniwersytetem Kraju Basków na zlecenie Baskijskiej Agencji Innowacji. W tym przypadku Autorzy wyszli z założenia, że innowacja społeczna ma z definicji lokalny charakter. Opracowanie modelu obejmowało następujące etapy:

- zdefiniowanie modelu innowacji społecznych, wymiarów i wskaźników,
- konstrukcja modelu Regionalnego indeksu innowacji społecznych (RESINDEX),
- zaprojektowanie kwestionariusza badawczego,
- przeprowadzenie badania w środowisku regionalnych organizacji gospodarczych, pozarządowych, uniwersytetów i centrów technologii,
- walidacja indeksu,
- upowszechnienie wyników<sup>188</sup>.

RESINDEX opiera się na założeniu, że innowacje społeczne pozostają w związku ze zdolnością do absorpcji wiedzy w danym środowisku, co wiąże się z możliwością pozyskania i asymilacji zasobów wiedzy. W trakcie budowy modelu monitorowania innowacji społecznych przyjęto, że innowacje społeczne to wdrożone do praktyki społeczno-gospodarczej idee polegające na dostarczeniu nowych produktów, procesów, metod i usług, które proponują lepsze alternatywy wobec aktualnie istniejących sposobów rozwiązywania problemów społecznych rozumianych jako niezaspokojone potrzeby w obszarze edukacji, zdrowia, zatrudnienia, kultury, środowiska lub usług socjalnych.

---

European Commission, DG Research 2013, str.20-56.

<sup>188</sup> Sinnergiak, *RESINDEX. Regional Social Innovation Index. A regional index to measure social innovation*, Innobasque, Spain, 2013, str. 11.

Przyjęto także założenia że:

- innowacje społeczne mogą być wytwarzane i upowszechniane przez szeroki wachlarz organizacji, więc nie ma typu organizacji, dla której jest to zarezerwowane; w rozwoju innowacji społecznych uczestniczy wiele różnych organizacji,
- innowacje społeczne są powiązane z lokalizacją i mają charakter endogeniczny, który zawdzięczają powiązaniu z problemami i problemami lokalnych społeczności,
- innowacje społeczne są związane z potencjałem organizacji społecznych do pozyskania i absorpcji wiedzy; innowacje społeczne są rezultatem procesu poznawczego, który wymaga interpretacji, asymilacji, przetworzenia i eksploatacji wiedzy na temat potrzeb społecznych i problemów oraz zaprojektowania zrównoważonych rozwiązań.

Na podstawie powyższych założeń oparto konstrukcję modelu RESINDEX o trzy subindeksy:

- subindeks potencjału do innowacyjności,
- subindeks orientacji/nastawienia wobec innowacji,
- subindeks innowacji społecznych<sup>189</sup>.

W kolejnym etapie dekompozycji modelu do poszczególnych subindeksów dobrano wskaźniki, przy czym pod uwagę były brane także wskaźniki uzyskane w drodze przeprowadzonej ankiety, a nie jedynie mierniki pochodzące z systemu statystycznego. Poszczególne subindeksy oraz sumaryczny RESINDEX mogą przyjmować wartość z przedziału 0-100, a na potrzeby prezentacji danych wyróżniono równe przedziały i przypisano im nazwy: niski, średni, wysoki. Na wynik sumaryczny w każdym z subindeksów składają się wyniki uzyskane dla każdej z badanych grup podmiotów odgrywających istotną rolę w systemie rozwoju innowacji, tj. organizacji biznesowych, organizacji pozarządowych, uczelni, centrów technologii.

Cytowany raport odnosił się do pilotażowego zastosowania modelu RESINDEX na przykładzie jednego z regionów; Autorzy zakładają potrzebę rozwijania i korygowania

---

<sup>189</sup> Sinnergiak, *RESINDEX. Regional Social Innovation Index. A regional index to measure social innovation*, Innobasque, Spain, 2013, str. 15-16.



narzędzia w toku dalszych badań. Przedstawiony model pomiaru jest pracochłonny, gdyż opiera się o przeprowadzaną cyklicznie ankietę, co ogranicza możliwość automatyzacji modelu i ciągłego zasilania go aktualnymi danymi.

Dorobek badawczy wypracowany w ramach projektów badawczych finansowanych przez Komisję Europejską został zinwentaryzowany i podsumowany w publikacji pt. *Strengthening social innovations In Europe. Journey to effective assesment and metrics*, wydanej w 2012 r. Zasadniczą konkluzją jest uznanie, że obecnie brak jest powszechnie uznanego systemu wskaźników odnoszących się do skali i zasięgu innowacji społecznych<sup>190</sup>. Autorzy publikacji przedstawiają propozycję zestawu wskaźników opisujących innowacje społeczne, w szczególności proponują żeby dotyczyły one trzech wymiarów:

- zasięgu innowacji społecznych,
- czynników napędzających innowacje społeczne,
- uwarunkowań sprzyjających rozwojowi innowacji społecznych<sup>191</sup>.

Ww. wymiarom przypisano wskaźniki oraz indeksy.

Autorzy przyznając, że systemowe podejście do pomiaru innowacji społecznej jest obecnie wyzwaniem dla teoretyków i praktyków zajmujących się tą tematyką, wyznaczają główne wymagania wobec niego. A mianowicie:

- pomiar innowacji społecznych powinien opierać się o możliwie nieliczny zestaw wskaźników,
- opis innowacji powinien odpowiadać wyróżnionym stadiom cyklu rozwoju innowacji społecznych,
- pomiar innowacji społecznych powinien dotyczyć możliwie szerokie grono interesariuszy,
- system monitorowania powinien mieć charakter wspierający innowacje społeczne przez dostarczanie decydującym stosownych danych oraz dostarczając informacji opinii publicznej<sup>192</sup>.

---

<sup>190</sup> N. Reeder, C. Sullivan, S. Tucker, P. Ramsden, G. Mulgan. *Strengthening social innovations In Europe. Journey to effective assesment and metrics*, Komisja Europejska, Bruksela , 2012, str. 17.

<sup>191</sup> N. Reeder, C. Sullivan, S. Tucker, P. Ramsden, G. Mulgan. *Strengthening social innovations In Europe. Journey to effective assesment and metrics*, Komisja Europejska, Bruksela , 2012, str. 18.

Tradycyjne gromadzenie danych statystycznych nie zapewnia wskaźników umożliwiających w prosty sposób ocenić poziom innowacyjności społecznej. Jest to konsekwencją niedoskonałości systemu gromadzenia i przetwarzania danych statystycznych ale także przede wszystkim wielowymiarowości i złożoności innowacji społecznych. Innowacje społeczne rozumiane jako proces horyzontalny, wielowymiarowy nie podlegają opisowi za pomocą dotychczas opracowanych miar. Dane gromadzone w statystyce publicznej opisują przeważnie specyficzne cechy względnie precyzyjnie zdefiniowanych prostych zjawisk, zdarzeń, obiektów i działalności podmiotów gospodarki narodowej oraz życia i sytuacji osób fizycznych. Analiza zjawisk wielowymiarowych jak np. jakość życia czy rozwój społeczeństwa informacyjnego wymaga prowadzenia badań dedykowanych tym zjawiskom – ograniczenie się do wykorzystania danych statystycznych zubaża proces badawczy i w praktyce uniemożliwia rzetelną analizę. Podobna sytuacja dotyczy przedsiębiorczości społecznej.

Wsparcie rozwoju innowacji społecznych z udziałem środków publicznych powinno opierać się o dowody; rzetelne i wiarygodne dane powinny stanowić podstawę procesu decyzyjnego. Zatem kwestia opracowania efektywnego modelu opisu innowacji społecznych jest dla Komisji Europejskiej sprawą priorytetową, jednocześnie mając świadomość wyzwania Komisja dopuszcza iteracyjny charakter opracowania takiego modelu. Dokument Komisji stanowi raczej skrócone podsumowanie prac badawczych w obszarze monitorowania innowacji społecznych i zaproszenie do dalszych prac analitycznych kolejny etap prac nad samym modelem.

Jednocześnie w ramach projektu badawczego CRESSI (Creating Economic Space for Social Innovation) finansowanego ze środków 7. Programu Ramowego w 2015 r. przeprowadzono bardziej szczegółową inwentaryzację najbardziej popularnych i użytecznych mierników innowacyjności. Również i w tym opracowaniu zwrócono uwagę, że nawet jeśli utalentowane jednostki mogą wykreować nową ideę (innowację) to do skutecznego jej wdrożenia i asymilacji niezbędna jest wiedza, umiejętności i potencjał wielu organizacji, w tym zwłaszcza współpraca uczelni i biznesu<sup>193</sup>. Wobec złożonego charakteru zjawiska innowacyjności jego pomiar powinien odnosić się do

---

<sup>192</sup> N. Reeder, C. Sullivan, S. Tucker, P. Ramsden, G. Mulgan. *Strengthening social innovations In Europe. Journey to effective assesment and metrics*, Komisja Europejska, Bruksela, 2012, str. 37.

<sup>193</sup> C. Beers, A. Havas, E. Chiappero-Martinetti, *Overview of Existing Innovation Indicators*, CRESSI Working Papers No. 24/2015 . University of Oxford, Oxford, 2015, str. 10.

możliwie wielu wymiarów. Autorzy wskazują jako przykład wskaźnika kompozytowego służącego do opisu innowacyjności Innovation Union Scoreboard, który dekomponuje się na 3 obszary:

- czynniki zasilające (enablers),
- aktywność przedsiębiorców (firm activities),
- produkty (outputs).

W sumie do ww. obszarów przypisano 25 wskaźników zasilanych danymi zbieranymi przez publiczne systemy gromadzenia danych statystycznych według metodologii EUROSTAT<sup>194</sup>.

Kolejnym zestawem wskaźników dotyczących badanego przedmiotu jest Global Innovation Index, który dotyczy większej ilości obszarów dotyczących działalności innowacyjnej bo opiera się o 81 wskaźników zgrupowanych w 7 filarów:

- instytucje,
- kapitał ludzki i badania,
- infrastruktura,
- stopień skomplikowania rynku,
- stopień skomplikowania relacji gospodarczych,
- produkty przetwarzania wiedzy i technologii,
- produkty kreatywne<sup>195</sup>.

Charakterystyczne dla ww. indeksu jest pogrupowanie uwzględnionych wskaźników w dwie grupy: wskaźniki wkładu i wskaźniki produktu.

Horyzontalny charakter innowacji i ich obecność we wszystkich dziedzinach życia społeczno-gospodarczego pozwala także zaliczyć do grona mierników innowacyjności opracowany przez Organizację Narodów Zjednoczonych miernik Human Development Index – HDI. HDI opisuje stopień rozwoju społeczno-ekonomicznego poszczególnych krajów i uwzględnia 3 wymiary:

---

<sup>194</sup> C. Beers, A. Havas, E. Chiappero-Martinetti, *Overview of Existing Innovation Indicators*, CRESSI Working Papers No. 24/2015 . University of Oxford, Oxford, 2015, str. 15.

<sup>195</sup> C. Beers, A. Havas, E. Chiappero-Martinetti, *Overview of Existing Innovation Indicators*, CRESSI Working Papers No. 24/2015 . University of Oxford, Oxford, 2015, str. 21.

- długie i zdrowe życie (long and healthy life),
- wiedza (knowledge)
- dostatni standard życia (decent standard of living).

Natomiast z punktu widzenia studiów nad innowacyjnością większe znaczenie ma Technology Achievement Index – TAI (wskaźnik zaawansowania technologicznego), który dotyczy pomiaru rozwoju technologicznego danego państwa na tle innych krajów.

TAI analizuje poziom zaawansowania technologicznego w czterech wymiarach:

- kreacja nowych technologii,
- rozpowszechnianie najnowszych technologii i innowacji,
- rozpowszechnianie istniejących rozwiązań technologicznych i innowacji,
- kapitał ludzki<sup>196</sup>.

TAI jest stosowany do opisu innowacyjności na poziomie państw i służy do ich rankingowania. Opiera się o dane gromadzone w poszczególnych krajach, co może wiązać się z różnymi niedoskonałościami w zakresie ich porównywalności. Ponadto opiera się na średnich wartościach dla kraju, a zatem nie odzwierciedla nierówności wewnątrz poszczególnych krajów.

Przegląd dorobku metodologicznego w zakresie konstruowania mierników wykorzystywanych do pomiaru i opisu innowacyjności społecznej ujawnia wielość podejść. Wspólną cechą podejść jest uznanie złożoności zjawiska i czerpanie danych z powszechnych systemów statystyki publicznej funkcjonujących w poszczególnych krajach. Komponent jakościowy, o ile występuje, ma charakter rozszerzający analizę lub służy pogłębionemu wyjaśnieniu indywidualnych cech niż całościowemu wyjaśnieniu zjawiska i jego istoty. Większość z przedstawionych metod zakłada dekompozycje zjawiska na kilka wymiarów, dla których konstruowane są subindeksy grupujące względnie homogeniczny zestaw wskaźników prostych. Przedstawione procedury konstruowania miar syntetycznych nie są pozbawione arbitralnych przesądzeń odnośnie do włączenia wybranych wskaźników w skład projektowanej miary.

---

<sup>196</sup> C. Beers, A. Havas, E. Chiappero-Martinetti, *Overview of Existing Innovation Indicators*, CRESSI Working Papers No. 24/2015 . University of Oxford, Oxford, 2015, str. 29.

## 6. Proinnowacyjna aktywność społeczna w społecznościach lokalnych – renesans lokalizmu

Jak wspomniano wyżej, przyczyną podejmowania działań jest najczęściej potrzeba - dążenie do czegoś pozytywnego, albo chęć unikania czegoś negatywnego. Drugą składową działania jest intencja - plan i kolejną istotną: zasoby.

Syntetycznie problematykę rozwoju lokalnego w perspektywie socjologicznej ujął P. Starosta pisząc: „[...] rozwój lokalny [...] jest mieszanką idei, pewnych koncepcji teoretycznych, praktycznych programów działania, ruchów społecznych, polityki lokalnej, a nawet metod organizacji społecznej [...]. Co kilka lat pojawiają się mniej lub bardziej oryginalne pomysły teoretyczne, które pomimo odmiennych haseł pojęciowych i pewnych różnic posiadają bardzo wiele cech wspólnych, W literaturze przedmiotu odnajdujemy m.in. takie propozycje koncepcyjne, jak: community development sustainable development, neo-endogenic development, participatory development, local empowerment i ostatnio resurgence. Niezależnie od pewnych cech specyficznych, w wymienionych propozycjach zidentyfikować można sześć wspólnych zasad procesu określanego mianem rozwoju lokalnego w perspektywie socjologicznej. Są to: podmioty działające na rzecz lokalnego rozwoju, cele określające końcowe rezultaty działań prorozwojowych, udział mieszkańców w procesach rozwojowych, prewencja wobec zjawisk kryzysowych i patologicznych oraz inspiracja do zmian [...] <sup>197</sup>.

Równie syntetyczne ujęcie pojęcia rozwoju lokalnego można spotkać u Tadeusza Kudłacza, który na pierwszy plan wysuwa następujące jego właściwości:

- „1. Rozwój lokalny to proces, działanie, rzadziej stan.
2. Podmiotem rozwoju lokalnego są nie tyle władze lokalne, co cała lokalna wspólnota mieszkańców danego terenu.
3. Motorem rozwoju są głównie siły i czynniki endogenne.
4. Gospodarka jest wprawdzie kluczem rozwoju lokalnego, ale rozwój lokalny to coś więcej niż lokalny rozwój gospodarczy.

---

<sup>197</sup> P. Starosta, *Spoleczny potencjał odrodzenia miast przemysłowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2018, str. 38.

5. Wiodącym kryterium rozwoju jest zadowolenie mieszkańców, zaspokojenie ich aspiracji, ich odczucie „poprawy warunków”, „podniesienia standardu”<sup>198</sup>.

T. Kudłacz zwraca także uwagę, że „procesy rozwoju lokalnego, z definicji przypisywane małym jednostkom terytorialnym, wydają się w większym stopniu zależeć od miękkich determinant (np. aktywności miejscowych elit czy klimatu społecznego) niż rozwój jednostek o większych skalach przestrzennych”<sup>199</sup>. Powyższa konstatacja jest spójna z koncepcją kapitału społecznego, który stawiany jest na pierwszym miejscu wśród pozaekonomicznych czynników rozwoju.

Potrzeba poszukiwania nowatorskich rozwiązań problemów społecznych, w szczególności na poziomie niezbyt liczebnych i dających się zdefiniować w kategoriach przestrzennych społeczności, przede wszystkim społeczności lokalnym, jest reakcją lokalnych liderów na zdiagnozowane deficyty jakich doświadcza ich środowisko wobec z jednej strony rosnących, niezaspokojonych aspiracji, a z drugiej nieefektywnego systemu dystrybucji środków publicznych oraz zasobów pozostających w dyspozycji biznesu. Zyskującą na znaczeniu odpowiedzią na dylematy współczesnych problemów rozwojowych jest renesans skutecznych i efektywnych, innowacyjnych inicjatyw rozwojowych o charakterze lokalnym. Dość powszechne jest przekonanie wyrażone m.in. przez Krystynę Leśniak-Moczuk, która zauważa, że „przyczyną renesansu lokalizmu jest kryzys państwa jako podmiotu decyzyjnego w skali dotychczasowych granic państwowych. Stąd potrzeba globalizacji dla rozwiązywania spraw dotyczących w makroskali i lokalności do rozwiązywania spraw gospodarczych i społecznych w mikroskali”<sup>200</sup>. Inicjatywy lokalne są innowacyjną alternatywą wobec nieskutecznego i nieefektywnego systemu społeczno-gospodarczego. Stanowią próbę poszukiwania nowych rozwiązań w zakresie zarządzania rozwojem, które uzupełnią, a być może zastąpią obecny system zarządzania rozwojem społeczno – gospodarczym oparty o formułę top-down. Są kolejnym etapem jego rozwoju, charakteryzującym się odejściem od fazy dominacji mainstream’owych mass mediów kreujących pro-konsumpcyjne wzorce zachowań, krytyką systemu

---

<sup>198</sup> T. Kudłacz, *Rozwój lokalny* [w:] *Ekonomia społeczna a rozwój*, red. Jerzy Hausner, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego, Kraków 2007, str. 108

<sup>199</sup> T. Kudłacz, *Rozwój lokalny* [w:] *Ekonomia społeczna a rozwój*, red. Jerzy Hausner, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego, Kraków 2007, str. 122

<sup>200</sup> K. Leśniak-Moczuk, *Lokalizm w perspektywie globalizacji*, [w:] *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów 2008, str. 129.

obsługiwanego przez zintegrowany globalny system bankowy, od którego ów system społeczno-gospodarczy jest uzależniony.

Znaczenie innowacji społecznych dla procesów rozwoju, w szczególności na poziomie społeczności lokalnych zauważa także W. Okrasa. W swoim modelu logicznym innowacji społecznych przedstawia innowacje społeczne jako istotny element strategii innowacyjnego rozwoju lokalnego. Innowacje społeczne, z jednej strony, powiększają kapitał lokalny rozumiany jako kapitał społeczny, kulturowy i polityczny, z drugiej strony redukują ryzyka lokalne przez poszukiwanie nowych rozwiązań dla problemów społecznych. Cały proces zmiany jest osadzony w kontekście społecznym i zależy od zaangażowania obywatelskiego i aktywności lokalnych organizacji trzeciego sektora<sup>201</sup>.

Tego typu inicjatywy wynikają z dobrze rozpoznanych potrzeb, mają charakter lokalny, a ich sukces jest warunkowany przede wszystkim czynnikami pozaekonomicznymi, np. zależy od kapitału społecznego. Renesans lokalizmu, co za tym idzie pojawienie się przestrzeni dla rozwoju innowacji społecznych, wynika z rozwoju porządku społecznego, którego zasadniczym przejawem jest rozwój kapitału społecznego, a wraz z nim poszukiwania przez liderów społeczności lokalnych sposobów rozwiązania problemów społecznych wobec nieskutecznych rozwiązań systemowych.

Mirosław Grewiński i Stanisław Kamiński w pracy poświęconej polityce społecznej w okresie transformacji uspokajają, że „[...] zakorzeniona w świadomości społecznej dramatyczna alternatywa – państwo opiekuńcze (welfare state) lub marginalizujący rolę polityki społecznej neoliberalny kapitalizm – jest w swej istocie fałszywa. Ulegającą ograniczeniu działalność socjalną państwa można bowiem uzupełnić dzięki wykorzystaniu potencjału organizacji pozarządowych, podmiotów gospodarki społecznej, czy też kapitału społecznego, tworząc tym samym wielosektorową politykę społeczną (welfare pluralism)”<sup>202</sup>. Ich opinia jest spójna z prezentowanym w tym opracowaniu stanowiskiem, zgodnie z którym wzrost zainteresowania innowacjami społecznymi jest interesującym etapem ewolucji rzeczywistości społeczno-gospodarczej, a same przedsięwzięcia innowacyjne mogą współistnieć z współczesnymi instytucjami i zachowaniami rynkowymi.

---

<sup>201</sup> W. Okrasa, *Innowacja społeczna jako czynnik rozwoju lokalnego*, [w:] W. Morawski (red.), *Socjologia ekonomiczna*, PWN, Warszawa 2018, str. 181.

<sup>202</sup> M. Grewiński, S. Kamiński, *Obywatelska polityka społeczna*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Pedagogicznej TWP, Warszawa 2007, str. 185.

## 6.1. Trzeci sektor w Polsce – obecność i rola organizacji non-profit w przedsiębiorczości społecznej

Wprawdzie rola lokalnych organizacji trzeciego sektora w odniesieniu do przedsiębiorczości społecznej nie jest dostatecznie zbadana – istniejące opisy typu jakościowego ograniczają się do przykładowych przedsięwzięć w wybranych miejscowościach – ale w przekonaniu niektórych badaczy może być ona wiodąca w szczególności w powiązaniu z tzw. „badaniami działanowymi” (action research)<sup>203</sup>, włączającymi zarazem współpracę z uczelniami bądź innymi ośrodkami naukowymi.

Trzeci sektor jest tworzony przez organizacje pozarządowe, znane także jako organizacje non-profit, organizacje społeczne, wolontarystyczne, obywatelskie. Jest to sektor obywatelski, najczęściej utożsamiany z fundacjami i stowarzyszeniami. Niemniej jednak trzeci sektor jest tworzony przez bardzo różne organizacje i formy współpracy, a w Polsce ich działalność regulowana jest przez kilkanaście aktów prawnych. Do organizacji pozarządowych zalicza się poza stowarzyszeniami (zwykłymi i rejestrowymi) i fundacjami także:

- spółki non-profit (działające nie dla zysku),
- spółdzielnie socjalne,
- stowarzyszenia jednostek samorządu terytorialnego,
- kluby sportowe i uczniowskie kluby sportowe,
- związki zawodowe,
- samorzady zawodowe,
- federacje i konfederacje pracodawców,
- partie polityczne,
- izby gospodarcze i rzemieślnicze,
- organizacje kościelne,
- związki rolników, kółka rolnicze i koła gospodyń wiejskich,
- grupy i wspólnoty efemeryczne / okazjonalne jak komitety społeczne kluby osiedlowe czy grupy wsparcia.

---

<sup>203</sup> P. Reason, H. Bradbury (red), *The SAGE Handbook of Action Research. Participative Inquiry and Practice*. SAGE, Los Angeles, 2008.



Polski sektor organizacji pozarządowych jest w fazie rozwoju, pomiędzy 2010 r. a 2016 r. liczba aktywnych organizacji zwiększyła się z 80,1 tys. do 91,8 tys., tj. nastąpił wzrost o 15%. Według danych GUS w 2016 r. na terenie Polski aktywną działalność prowadziło:

- 91,8 tys. mających osobowość prawną stowarzyszeń i podobnych organizacji społecznych, fundacji, społecznych podmiotów wyznaniowych oraz organizacji samorządu gospodarczego i zawodowego (w tym 9,1 tys. posiadających status organizacji pożytku publicznego), z czego:
  - 73,4 tys. stanowiły stowarzyszenia i podobne organizacje społeczne,
  - 13,6 tys. fundacje,
  - 2,9 tys. organizacje samorządu gospodarczego i zawodowego,
  - 1,9 tys. społeczne podmioty wyznaniowe.
- 66,7 tys. organizacji nierejestrowych, nieformalnych, z czego
  - 7,4 tys. stowarzyszeń zwykłych,
  - 59,3 tys. przyparafialnych jednostek Kościoła katolickiego<sup>204</sup>.

Analiza struktury branżowej stowarzyszeń rejestrowych wskazuje, że blisko połowa stowarzyszeń i podobnych organizacji społecznych to typowe stowarzyszenia i organizacje społeczne (36,1 tys.), natomiast drugą połowę stanowią organizacje o ściśle zdefiniowanym profilu działalności, w tym:

- stowarzyszenia sportowe (19,9 tys.),
- ochotnicze straże pożarne (14,9 tys.) oraz
- koła łowieckie (2,4 tys.).

„Między 2014 r. a 2016 r. ogólna liczba aktywnie działających rejestrowych stowarzyszeń i podobnych organizacji społecznych, fundacji, społecznych podmiotów wyznaniowych oraz organizacji samorządu gospodarczego i zawodowego wzrosła o 5% (z 87,5 tys. do 91,8 tys.). Przyrost ten był głównie zasługą dużej dynamiki liczby fundacji – w latach 2014-2016 ich liczba zwiększyła się o 27% (z 10,7 tys. do 13,6

---

<sup>204</sup> Główny Urząd Statystyczny, *Działalność stowarzyszeń i podobnych organizacji społecznych, fundacji, społecznych podmiotów wyznaniowych oraz samorządu gospodarczego i zawodowego w 2016 r. – wyniki wstępne*, GUS, Warszawa 2017, str. 1-2.

tys.)”<sup>205</sup>. W odniesieniu do fundacji warto odnotować fakt, iż blisko 25% fundacji było zlokalizowanych w Warszawie, a około 30% fundacji ma siedzibę na terenie woj. mazowieckiego.

Rozkład terytorialny badanych organizacji pozarządowych wskazuje, że:

- 14,2 tys. – 16% organizacji miała swoje siedziby w województwie mazowieckim, a 8% wszystkich organizacji na terenie Warszawy,
- 9,2 tys. – 10% organizacji miała swoje siedziby w województwie wielkopolskim,
- 8,8 tys. – 10% w województwie małopolskim,
- najmniejszy odsetek aktywnie działających organizacji wystąpił w najmniejszych województwach: opolskim, lubuskim, podlaskim oraz świętokrzyskim - po 3%.

Z kolei analiza działalności organizacji pozarządowych pod kątem dziedziny i obszaru ujawnia, że w ramach działalności statutowej organizacje te najczęściej zajmowały się:

- sportem, turystyką, rekreacją, hobby (29%),
- ratownictwem (17%),
- kulturą i sztuką (12%),
- edukacją i wychowaniem, badaniami naukowymi (10%),
- pomocą społeczną i humanitarną (7%) oraz
- sprawami zawodowymi, pracowniczymi, rozwojem lokalnym oraz ochroną zdrowia (po 4%)<sup>206</sup>.

Natomiast z punktu widzenia przedmiotu tej pracy warto odnotować, że „[d]ziałalność gospodarczą prowadziło 9% badanych organizacji non-profit. Najczęściej były to podmioty samorządu gospodarczego i zawodowego (33%) lub fundacje (21%). W ramach prowadzonej przez organizacje non-profit działalności gospodarczej przeważało

---

<sup>205</sup> Główny Urząd Statystyczny, *Działalność stowarzyszeń i podobnych organizacji społecznych, fundacji, społecznych podmiotów wyznaniowych oraz samorządu gospodarczego i zawodowego w 2016 r. – wyniki wstępne*, GUS, Warszawa 2017, str. 2.

<sup>206</sup> Główny Urząd Statystyczny, *Działalność stowarzyszeń i podobnych organizacji społecznych, fundacji, społecznych podmiotów wyznaniowych oraz samorządu gospodarczego i zawodowego w 2016 r. – wyniki wstępne*, GUS, Warszawa 2017, str. 3.

uzyskiwanie środków z zarządzania nieruchomościami, w tym wynajmu (18%), działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej (16%), w tym działalności reklamowej i doradztwa związanego z zarządzaniem, a także działalności edukacyjnej (16%)”<sup>207</sup>. W praktyce może to oznaczać, że spośród niespełna 10% organizacji prowadzących działalność gospodarczą: blisko jedna piąta prowadzi działalność deweloperską, jedna szósta specjalizuje się w działalności naukowej i eksperckiej świadcząc usługi doradcze i kolejna jedna szósta specjalizuje się w edukacji prowadząc warsztaty i szkolenia. Co może oznaczać, że połowa z organizacji pozarządowych prowadzących działalność gospodarczą prowadzi ją w branżach typowo komercyjnych, korzystając przy tym ze statusu organizacji pozarządowych w celu uzyskania korzyści fiskalnych. Działalność ta niekoniecznie pozostaje w bezpośrednim związku z oferowaniem wsparcia własnym członkom czy społecznościom lokalnym.

Według GUS, aktywne organizacje rejestrowe wykazały, że na koniec 2016 r. posiadały łącznie 9,1 mln członkostw osób fizycznych, przy czym liczba członkostw to suma zadeklarowanych przez badane organizacje liczb zrzeszonych w nich osób fizycznych, a więc jedna osoba mogła być równocześnie członkiem wielu organizacji, co może mieć wpływ na obraz trzeciosektorowej aktywności społeczeństwa.

Ponadto GUS stwierdza, że w zarejestrowanych organizacjach pozarządowych „[...] zatrudnionych na podstawie stosunku pracy było łącznie 162 tys. osób, w tym dla blisko 140 tys. osób praca ta stanowiła główne miejsce zatrudnienia (w 2014 r. było to odpowiednio 150 tys. oraz 128 tys. osób). W całym 2016 r. pracownicy zatrudnieni w stowarzyszeniach i podobnych organizacjach społecznych, fundacjach, społecznych podmiotach wyznaniowych oraz organizacjach samorządu gospodarczego i zawodowego przeciętnie w roku pracowali w ramach około 138 tys. etatów. Udział zatrudnienia w badanych organizacjach stanowił 1,1% przeciętnej liczby pracujących w gospodarce narodowej według stanu na koniec grudnia 2016 r. (0,9% w 2014 r.)”<sup>208</sup>. W cytowanym raporcie zwrócono uwagę także na fakt, że zatrudnienie w organizacjach pozarządowych charakteryzuje się wyraźną feminizacją – w 2016 r. 74% zatrudnionych stanowiły kobiety.

---

<sup>207</sup> Główny Urząd Statystyczny, *Działalność stowarzyszeń i podobnych organizacji społecznych, fundacji, społecznych podmiotów wyznaniowych oraz samorządu gospodarczego i zawodowego w 2016 r. – wyniki wstępne*, GUS, Warszawa 2017, str. 5.

<sup>208</sup> Główny Urząd Statystyczny, *Działalność stowarzyszeń i podobnych organizacji społecznych, fundacji, społecznych podmiotów wyznaniowych oraz samorządu gospodarczego i zawodowego w 2016 r. – wyniki wstępne*, GUS, Warszawa 2017, str. 6.

Uwzględniając sektor pozarządowy w analizie ekonomii społecznej należy wziąć pod uwagę m.in. to, że:

- poza blisko 92 tys. zarejestrowanych organizacji pozarządowych aktywną działalność społeczną prowadzi blisko 70 tys. organizacji nierejestrowanych, o których statystyka publiczna nie gromadzi danych ,
- blisko połowa organizacji pozarządowych to organizacje prowadzące działalność w obszarach związanych z organizacją czasu wolnego, realizacją zajęć sportowych, hobby, oraz
- jedynie 5% zarejestrowanych organizacji pozarządowych prowadzi działalność gospodarczą związaną ze świadczeniem usług o charakterze społecznym i na rzecz społeczności lokalnych.

W badaniu przedsiębiorczości społecznej zasadne jest uwzględnienie także instytucji rynku pracy takich jak centra integracji społecznej, kluby integracji społecznej, zakłady aktywności zawodowej czy warsztaty terapii zajęciowej. Są to instrumenty aktywnej polityki społecznej ukierunkowanej na przeciwdziałanie negatywnym konsekwencjom deficytów społecznych w obszarze aktywności zawodowej osób borykających się z problemami.

Centra integracji społecznej (CIS) funkcjonują na podstawie *ustawy z dnia 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym*, ich zadaniem jest świadczenie usług (głównie edukacyjnych) służących reintegracji społecznej i zawodowej osobom długotrwale bezrobotnym, bezdomnym, niepełnosprawnym, uzależnionym, chorym psychicznie, zwalnianym z zakładów karnych oraz uchodźcom. „Na koniec 2016 r. w Polsce aktywnie działało 159 centrów integracji społecznej (w tym 157 złożyło sprawozdania ze swojej działalności). Liczba aktywnych CIS wzrosła o 19 jednostek w stosunku do 2015 r. Większość CIS prowadzonych było przez organizacje sektora non-profit (104 jednostki w 2016 r. i 95 jednostek w 2015 r.). Jednostki samorządu terytorialnego, głównie gminy, prowadziły w 2016 r. 47 centrów integracji społecznej, a 8 aktywnych CIS działało przy spółdzielniach socjalnych. Liczba CIS samorządowych i prowadzonych przez spółdzielnie socjalne zwiększyła się w porównaniu do 2015 r. – odpowiednio o 7 i 3 jednostki”<sup>209</sup>.

---

<sup>209</sup> Główny Urząd Statystyczny, *Centra integracji społecznej, kluby integracji społecznej, zakłady aktywności zawodowej i warsztaty terapii zajęciowej w 2016 r.*, GUS, Warszawa 2017, str. 2.

Najwięcej, bo 23 CIS miało swoje siedziby w województwie wielkopolskim, 20 w lubuskim, a 18 w śląskim, natomiast najmniej było ich w województwach: łódzkim (3) oraz kujawsko-pomorskim i mazowieckim (po 4). W woj. pomorskim 16, w pozostałych regionach od 5 do 12.

Kluby integracji społecznej (KIS) funkcjonują na podstawie *ustawy z dnia 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym*. KIS pomagają osobom wykluczonym w powrocie do pełnienia ról społecznych, opieką mogą obejmować poszczególne osoby jak i świadczyć usługi na rzecz ich rodzin. Ich zasadniczym celem jest kształtowanie umiejętności uczestniczenia w życiu społecznym. KIS mają mniej formalny charakter niż CIS.

„Na koniec 2016 r. w Polsce działało 217 klubów integracji społecznej. Liczba aktywnych jednostek zmniejszyła się o 14% w porównaniu do 2015 r., najczęściej z powodów braku finansowania działalności i zakończenia projektów współfinansowanych ze środków Unii Europejskiej. Zdecydowana większość, bo blisko  $\frac{3}{4}$  klubów integracji społecznej prowadzona była przez jednostki samorządu terytorialnego lub jednostki organizacyjne im podległe, jak np. ośrodki pomocy społecznej lub domy pomocy społecznej,  $\frac{1}{4}$  - przez organizacje z sektora non-profit. [...] Najwięcej KIS miało swoje siedziby w województwach: śląskim (38) i warmińsko-mazurskim (36). Natomiast najmniej klubów działało w województwach: podlaskim (2) i dolnośląskim (3)”<sup>210</sup>.

Zakłady aktywności zawodowej (ZAZ) funkcjonują na podstawie *ustawy z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych*. Ich zadaniem jest tworzenie miejsc pracy dla osób z orzeczeniem o znacznym lub umiarkowanym stopniu niepełnosprawności. „Na koniec 2016 r. na terenie kraju działały 103 zakłady aktywności zawodowej. Organami prowadzącymi dla 64% jednostek były organizacje non-profit (stowarzyszenia, fundacje i społeczne podmioty wyznaniowe), dla 34% - jednostki samorządu terytorialnego (gminy lub powiaty), a dla 2% jednostek - spółdzielnie socjalne. Założycielami 66 zakładów działających w ramach sektora non-profit były najczęściej stowarzyszenia (48), następnie fundacje (11), a najrzadziej społeczne podmioty wyznaniowe (7). Znaczna część - 7 na 10 - podmiotów non-profit prowadzących ZAZ posiadała status organizacji pożytku publicznego. [...] Najliczniej ZAZ występowały w województwach

---

<sup>210</sup> Główny Urząd Statystyczny, *Centra integracji społecznej, kluby integracji społecznej, zakłady aktywności zawodowej i warsztaty terapii zajęciowej w 2016 r.*, GUS, Warszawa 2017, str. 5-6.

podkarpackim i śląskim (po 13), a następnie wielkopolskim (9), natomiast najmniej placówek funkcjonowało w województwie lubuskim (1) i województwie pomorskim (2). [...] Na koniec 2016 r. we wszystkich zakładach aktywności zawodowej zatrudnionych było blisko 5,7 tys. osób, co odpowiadało niemal 4 tys. pełnych etatów. [...] Osoby z orzeczoną niepełnosprawnością stanowiły 76% ogółu zatrudnionych w zakładach aktywności zawodowej w 2016 r., a przyrost liczby zatrudnionych w tej grupie wyniósł blisko 8% w porównaniu z 2015 r.”<sup>211</sup>.

Warsztaty terapii zajęciowej (WTZ) funkcjonują na podstawie *ustawy z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych*. Celem WTZ jest wspomaganie rehabilitacji poprzez rozwijanie umiejętności codziennego funkcjonowania, sprawności psychofizycznej oraz kompetencji zawodowych. „Na koniec 2016 r. aktywną działalność prowadziło 708 warsztatów terapii zajęciowej, tj. o 9 więcej niż w poprzednim roku. Najczęściej organizatorami tego rodzaju jednostek były podmioty sektora non-profit – w skali kraju prowadziły one łącznie 77% warsztatów. Kolejne 18% warsztatów działało w ramach jednostek samorządu terytorialnego i instytucji im podległych. Wśród nielicznej grupy warsztatów prowadzonych przez inne typy podmiotów (5%) najczęściej działało w ramach spółdzielni socjalnych (3%). [...] W 2016 r. najczęściej warsztatów terapii zajęciowej miało swoje siedziby w województwach wielkopolskim oraz mazowieckim (po 12%). Województwa, w których działało najmniej warsztatów to opolskie (2%), i lubuskie (3%), a także podlaskie, zachodniopomorskie oraz świętokrzyskie (po 4%). Średnio na jedno województwo przypadały 44 takie placówki”<sup>212</sup>.

W 2016 r. aktywnie działało 1187 jednostek reintegracji społeczno-zawodowej, przeważnie świadczących usługi na rzecz osób z niepełnosprawnościami, w tym: 708 WTZ, 103 ZAZ, 159 CIS i 217 KIS.

Wszystkie ww. instytucje mogą być zakładane i prowadzone przez organizacje pozarządowe, zatem w analizach statystycznych należy dochować szczególnej staranności w zakresie opracowywania metody badania, żeby uniknąć błędnego podwójnego uwzględniania działalności organizacji pozarządowych oraz CIS, KIS, ZAZ, WTZ prowadzonych właśnie przez tego typu organizacje.

---

<sup>211</sup> Główny Urząd Statystyczny, *Centra integracji społecznej, kluby integracji społecznej, zakłady aktywności zawodowej i warsztaty terapii zajęciowej w 2016 r.*, GUS, Warszawa 2017, str. 7-8.

<sup>212</sup> Główny Urząd Statystyczny, *Centra integracji społecznej, kluby integracji społecznej, zakłady aktywności zawodowej i warsztaty terapii zajęciowej w 2016 r.*, GUS, Warszawa 2017, str. 9.

Istotnym rozwiązaniem wzmacniającym rolę i znaczenie samoorganizujących się społeczności lokalnych w ramach trzeciego sektora było wprowadzenie reform w zakresie działalności i finansowania organizacji pozarządowych, także w związku z reformą administracyjną wprowadzającą trójpoziomy podział samorządu terytorialnego i przypisującą wiele zadań podstawowej jednostce samorządowej, tj. gminie. Gmina została wyposażona w zasoby finansowe oraz możliwość zlecania zadań innym podmiotom, w tym organizacjom pozarządowym. Współcześnie to właśnie organizacje pozarządowe przejmują coraz częściej rolę podmiotów dostarczających podstawowe usługi mieszkańcom społeczności lokalnych, w szczególności usług skierowanych na zaspakajanie potrzeb wyższego rzędu, takich jak dostęp do kultury i sztuki, ochrona dziedzictwa narodowego, organizacja czasu wolnego i rekreacja a także integracja, uczestnictwo i poczucie wspólnoty. Organizacje trzeciosektorowe coraz bardziej skutecznie angażują się także w zapewnianie zatrudnienia osobom bezrobotnym oraz reintegrację osób wykluczonych organizując m.in. przedsiębiorstwa społeczne.

## 7. Operacjonalizacja i metodologiczne podstawy pomiaru przedsiębiorczości społecznej

W ramach następującego po konceptualizacji etapu procesu badawczego, jakim jest operacjonalizacja, polegająca na przygotowaniu i przedstawieniu procedury badawczej, scharakteryzowane zostaną techniki gromadzenia i analizy danych potrzebnych dla opisu innowacji społecznych. Procedura badawcza jest analogiczna do przeprowadzonej podczas opracowywania opisanego w literaturze<sup>213</sup> Wielowymiarowego Indeksu Deprywacji Lokalnej (WIDL), tworzonego również na podstawie bazy danych BDL. Na gruncie przyjętego wcześniej założenia, że deprywacja lokalna ma charakter wielowymiarowy i dotyczy ograniczonych możliwości realizacji potrzeb społeczności lokalnej w wielu aspektach życia, niezbędnym okazało się posługiwanie w opisie wieloma wskaźnikami oferowanymi w statystyce publicznej, np. w BDL GUS. Konstrukcja tego indeksu bazowała na zastosowaniu technik skalowania wielowymiarowego pozwalającego na niearbitralny wybór istotnych wskaźników jednostkowych, które są nośnikami informacji potrzebnej dla opisu zjawiska. Stąd odwołano się do analizy czynnikowej<sup>215</sup>.

Wybrane wskaźniki odnoszą się do środowiska przedsiębiorczości społecznej, w szczególności zaś czynników sprzyjających ich powstawaniu, dyfuzji i absorpcji.

Zadanie to jest o tyle trudne, że brak powszechnie akceptowanej operacyjnej interpretacji przedsiębiorczości społecznej powoduje brak porozumienia co do tego, jakie charakterystyki powinny być mierzone i w jaki sposób należy przeprowadzać pomiar. Oprócz tego przeszkodą jest także znaczna złożoność i wspomniana multidyscyplinarność badanego zagadnienia, a także kontekstowy charakter oraz dynamika procesów go kształtujących. Należy także zwrócić uwagę, że przytaczane definicje przedsiębiorczości społecznej opierają się o elementy niemierzalne i niejednoznaczne.

---

<sup>213</sup> W. Okrasa, *Community Well-Being, Spatial Cohesion and Individual Well-Being - Towards a Multilevel Spatially Integrated Framework*, [w:] W. Okrasa (red.), *Jakość życia i spójność przestrzenna. Rozwój i dobrostan w kontekście lokalnym*, Wyd. Naukowe UKSW, 2018, str. 26-27.

<sup>215</sup> W. Okrasa, G. Gudaszewski, *Metropolizacja i kształcenie wyższe jako czynniki zróżnicowania dobrostanu społeczności lokalnych: wstępna dekompozycja nierówności*, *Acta Universitatis Nicolai Copernici, Ekonomia XLIV* (2013), Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2013, str. 231-259.



Przegląd literatury przedmiotu pozwala sądzić, że kluczowymi czynnikami kształtującymi środowisko występowania nowatorskich rozwiązań jest występowanie relatywnie wysokich zasobów tzw. kapitału społecznego i kapitału kreatywnego. Powyższe uznaje się za siły zasilające rozwój innowacji społecznych oraz siłę sprawczą (driver) zyskują dla występowania nowatorskich rozwiązań, inicjatyw lokalnych, których współtwórcami są lokalni liderzy.

W trakcie doboru wskaźników wykorzystanych do statystycznego opisu potencjału przedsiębiorczego społeczności lokalnych wzięto pod uwagę przedstawioną definicję przedsiębiorczości społecznej oraz wyniki analizy dorobku teoretycznego związanego z wyjaśnianiem zjawiska rozwoju i samoorganizacji społeczeństw i społeczności lokalnych. W wyniku analizy do procedury tworzenia miary agregatywnej pod uwagę wzięto 42 wskaźniki z następujących kategorii wyróżnionych w ramach kategoryzacji stosowanej przez Główny Urząd Statystyczny:

- FINANSE PUBLICZNE – uwzględniono wskaźniki charakteryzujące kondycję finansową jednostek samorządu terytorialnego, w tym przychody i wydatki ogółem oraz wydatki na kulturę i oświatę,
- KULTURA I SZTUKA – uwzględniono wskaźniki dotyczące infrastruktury społecznej, w tym bibliotek i obiektów kultury, a także statystyki dotyczące imprez,
- LUDNOŚĆ – do analiz włączono przede wszystkim wskaźniki dotyczące migracji i obciążenia demograficznego,
- PODMIOTY GOSPODARCZE I PRZEKSZTAŁCENIA WŁASNOŚCIOWE I STRUKTURALNE – pod uwagę wzięto dane dotyczące przedsiębiorstw, w tym prowadzących działalność w sektorach uważanych za branże kreatywne, a także dane dotyczące spółdzielni i organizacji pozarządowych,
- PRZEMYSŁ I BUDOWNICTWO – do analizy włączono wskaźniki dotyczące liczby mieszkań oddawanych do użytkowania jako indykatorów rozwoju lokalnego,
- RYNEK PRACY – do badania, w formie destymulant, włączono także wskaźniki dotyczące poziomu bezrobocia,

- SZKOLNICTWO – uwzględniono wskaźniki skolaryzacji, dotyczące poziomu wykształcenia i wiedzy, co sprzyja powstawaniu innowacyjnych przedsiębiorstw,
- TURYSTYKA - do analiz włączono wskaźniki dotyczące udzielonych noclegów, co z założenia miało uwzględnić w wskaźniku kompozytowym atrakcyjność turystyczną danej jednostki terytorialnej,
- WYCHOWANIE PRZEDSZKOLNE – w analizie uwzględniono wskaźniki dotyczące udziału w wychowaniu przedszkolnym, przede wszystkim kierując się założeniem, że dzieci korzystające z przedszkola mają możliwość dostępu do standaryzowanych usług edukacyjnych od wczesnych lat życia oraz z założenia, że rodzice dzieci korzystających z przedszkola pozostają aktywni zawodowo i przyczyniają się do współtworzenia dobrobytu danej społeczności; a z drugiej strony braki w rozwoju zdolności lingwistycznych, poznawczych i umiejętności społeczno-emocjonalnych mogą mieć niekorzystny wpływ na przyszłe funkcjonowanie w społeczeństwie i gospodarce osób nieobjętych wychowaniem przedszkolnym.

Bardziej szczegółowy sposób uwzględnienia ww. wskaźników w badaniu jest przedstawiony w dalszej części opracowania.

W badaniu w nieznacznym stopniu uwzględniono wskaźniki odnoszące się do poziomu aktywności społeczeństwa obywatelskiego. Grupa klasycznych wskaźników z tego obszaru dotyczy frekwencji w wyborach, które jednak nie odbywają się każdego roku, co sprawia, że taki wskaźnik nie może być elementem systemu monitorowania zakładającego pozyskiwanie danych w cyklu rocznym.

Powyższa operacjonalizacja w ograniczonym zakresie uwzględnia atrybuty kapitału społecznego, który zgodnie z założeniami teoretycznymi stanowi istotny aspekt kontekstu kulturowego determinującego przedsiębiorczość społeczną. Pominęto wskaźniki dotyczące zaufania społecznego, zaangażowania w prace społeczne i działalność w organizacjach społecznych ze względu na brak możliwości pozyskania tego typu danych, w szczególności dla poziomu gmin.

Z uwagi na ilościowy, oparty o dane statystyczne charakter badania pominęto także wskaźniki z obszaru psychologii, tj. odnoszące się do cech osobowości liderów przedsiębiorczości społecznej. W badaniu nie uwzględniono kwestii związanych

z motywacją do podejmowania działań przedsiębiorczych ani też kwestii determinujących kreatywność tudzież zachowania altruistyczne, które przekładają się na podejmowanie inicjatyw przynoszących więcej korzyści społeczności niż samemu przedsiębiorcy. Nie rozstrzyga się także kwestii przekonań towarzyszących podejmowaniu działalności w obszarze ekonomii społecznej tzn. czy jest ona wynikiem prospołecznych motywacji na rzecz tworzenia dóbr publicznych czy też próbami tworzenia alternatywnych sposobów prowadzenia działalności gospodarczej.

Wyżej wymienione niedoskonałości i niejasności są, w miarę możliwości, eliminowane z omawianego dalej postępowania badawczego.

## 8. Analiza potencjału przedsiębiorczości społecznej w Polsce w ujęciu terytorialnym

W prowadzonej analizie przedsiębiorczość społeczna oznacza zdolność społeczeństwa do samoorganizacji w celu zaspokojenia własnych potrzeb, co do których istnieje wspólne (czy powszechnie podzielane) przekonanie o ich szczególnej wartości i konieczności realizacji dla podniesienia jakości życia danej społeczności przy jednoczesnym przeświadczeniu o możliwości osiągnięcia takiego celu za pomocą posiadanych i dostępnych zasobów. Pełna definicja terminu została przedstawiona w rozdziale poświęconym konceptualizacji.

Rozumiana w ten sposób przedsiębiorczość społeczna będzie miała szereg wymiarów, z których na pierwszy plan wysuwa się wymiar ekonomiczny, następnie kwestie związane z udziałem w rynku pracy wraz z kreowaniem zatrudnienia i działalność wolontarystyczna na rzecz rozwoju społeczności.

Przedsiębiorczość społeczna jest konsekwencją rozwoju, a właściwie występowanie i natężenie postaw przedsiębiorczych może być traktowane jako jeden z przejawów rozwoju społeczno-gospodarczego. Przedsiębiorczość społeczna będzie zróżnicowana w wymiarze terytorialnym.

Jednym z celów tego opracowania jest przedstawienie koncepcji narzędzia monitorowania zjawiska określonego wcześniej mianem przedsiębiorczości społecznej oraz pokazanie przestrzennego zróżnicowania badanego zjawiska w Polsce, na poziomie lokalnym.

Przetworzenie dużej ilości danych do postaci jednej syntetycznej miary wydaje się niezbędne w opisie wielowymiarowego zjawiska jakim jest przedsiębiorczość społeczna. Analogiczne podejście badawcze można zauważyć w przypadku badań, których przedmiotem jest rozwój gospodarczy, dobrobyt, rozwój społeczeństwa informacyjnego, innowacyjność czy jakość życia.

U podstaw tego i podobnych badań leży założenie, że w określonym zbiorze danych dotyczących wielowymiarowego zjawiska ukryty jest pewien zasób informacji wykraczający poza zawartość informacyjną każdego z poszczególnych wskaźników. Dzięki zastosowaniu statystycznych procedur pomiaru i analizy wielozmiennowej możliwe jest sprowadzenie złożonego zbioru danych do postaci łatwiejszej do analizy, a także interpretacji i prezentacji.

Zdaniem Anny Łatuszyńskiej: „[z]większająca się wciąż popularność indeksów złożonych może być tłumaczona następującymi czynnikami:

- rosnącą dostępnością do danych statystycznych (Internet),
- zdefiniowaniem i popularyzacją wyzwań rozwojowych o charakterze globalnym (społeczeństwo informacyjne, korupcja, ochrona środowiska);
- powstaniem popytu na narzędzia oceny takich wyzwań,
- łatwością interpretacji i formułowania ocen na podstawie takich narzędzi,
- atrakcyjnością medialną takich badań,
- stosunkową łatwością ich konstrukcji - dostępna metodyka tworzenia takich narzędzi pozwala na poprawne zbudowanie narzędzia pomiaru nowej (często modnej) charakterystyki współczesności, jest to stosunkowo prosty przepis na nowatorskie badanie naukowe”<sup>216</sup>.

W ostatnich latach tworzenie wielowymiarowych indeksów stało się domeną organizacji międzynarodowych, których zadaniem jest pomiar i ocena wybranych zjawisk, przeważnie na potrzeby programów pomocowych – np. wielowymiarowe indeksy ubóstwa czy wykluczenia społecznego – oraz analiz związanych z tworzeniem i ewaluacją programów polityki społecznej i przedsięwzięć publicznych. W tym kontekście na uwagę zasługują metodyki tworzenia i zastosowania miar agregatowych przez instytucje typu think tank i inne działające przy Komisji Europejskiej (KE), a także w Programie Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju (UNDP), Banku Światowym (WB) czy Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD). Jednocześnie brakuje jednej, powszechnie akceptowanej procedury konstrukcji takich indeksów. Tym niemniej, uważa się, że wskaźniki typu syntetycznego czy kompozytowe są narzędziami rzetelnymi, gdyż są wynikiem zastosowania metod i technik statystycznych przez wysokiej klasy ekspertów.

Jak wyżej wspomniano, wskaźniki złożone zdobywają coraz większą popularność, szczególnie w przypadku analiz porównawczych, których przedmiotem jest poziom rozwoju państw czy jednostek terytorialnych różnego szczebla. Ze względu na ich użyteczność w tego typu analizach nakładem pracy OECD i Komisji Europejskiej opracowano *Podręcznik tworzenia wskaźników złożonych: metodologia i poradnik użytkownika* (Handbook on Constructing Composite Indicators: methodology and user

---

<sup>216</sup> A. Łatuszyńska, *Miary agregatowe w ocenie stopnia rozwoju społeczeństwa informacyjnego*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2014, str. 27.

guide, OECD 2008). Jak wyżej wspomniano, *Podręcznik...* nie stanowi obowiązującego poradnika budowy indeksów, a jedynie prezentuje metodykę ich konstrukcji i stanowi zestaw praktyk użytecznych z punktu widzenia jakości analizy oraz trafności i rzetelności opracowywanej miary typu agregatowego. Niemniej jednak Autorzy opracowania twierdzą, że w procesie konstrukcji indeksu: „[k]ażdy krok jest bardzo ważny, ale spójność całej procedury jest równie istotna. Wybory podejmowane na każdym etapie mogą mieć ważne znaczenie na kolejnych etapach, dlatego też twórca wskaźników kompozytowych nie tylko powinien podejmować na każdym etapie właściwe z punktu widzenia metodologii decyzje, ale także zapewnić ich spójność jako całości”<sup>217</sup>.

Autorzy *Podręcznika...* proponują opracowywanie wskaźników złożonych w 10-cio etapowej procedurze<sup>218</sup>:

1. Opracowanie ram teoretycznych.
2. Dobór wskaźników jednostkowych.
3. Uzupełnienie brakujących danych.
4. Analiza wieloczynnikowa (wielozmiennowa).
5. Normalizacja.
6. Ustanowienie wag i agregacja danych.
7. Odporność i analiza wrażliwości.
8. Ponowna analiza danych.
9. Analiza powiązań z innymi wskaźnikami.
10. Opracowanie i prezentacja danych.

Powyższa procedura zawiera indykatywny zestaw czynności, jakie należy przeprowadzić w celu opracowania indeksu i opisuje podejście badawcze stosowane przez OECD, natomiast nie jest ono przedstawiane jako jedyne poprawne. W związku z powyższym, a także z uwagi na to, że w piśmiennictwie z zakresu badań zjawisk wielowymiarowych dostępne są alternatywne opisy procedur opracowywania miar

---

<sup>217</sup> OECD, *Handbook on constructing composite indicators: methodology and user guide*, OECD Statistics Directorate, Paryż 2008, str. 19.

<sup>218</sup> Zaktualizowana procedura tworzenia indeksów jest zamieszczona na stronie internetowej Autorów *Podręcznika...* <https://composite-indicators.jrc.ec.europa.eu/?q=10-step-guide>. [Dostęp: 24.09.2017] Ze względu na doświadczenia wprowadzono nieznaczne modyfikacje w zakresie opisu czynności podejmowanych w ramach niektórych etapów. Niemniej jednak w tym opracowaniu odniesiono się do wersji oryginalnej z 2008 r.

syntetycznych w tym opracowaniu zastosowanie znajdują różne rozwiązania uprzednio stosowane w innych kontekstach badawczych.

Pierwszym etapem konstrukcji miernika syntetycznego jest opracowanie ram teoretycznych, co w tym przypadku zostało przeprowadzone w części dotyczącej konceptualizacji i operacjonalizacji badanego zjawiska. W tym miejscu należy zwrócić jednak uwagę na pewne ograniczenia jakie wiążą się z analizą zjawisk wielowymiarowych, w przypadku których szczególnie istotne jest precyzyjne przedstawienie założeń definicyjnych przyjmowanych przez badacza. Jest to tym bardziej istotne, że złożone zjawiska o charakterze interdyscyplinarnym rzadko są związane w ścisłe, powszechnie uznawane i niekwestionowane ramy definicyjne. Innym czynnikiem wpływającym na jakość procesu jest przejrzystość w dekompozycji zjawiska na badane wymiary oraz przejrzystość w doborze wskaźników jednostkowych oraz ich wag. Precyzyjna informacja wraz z uzasadnieniem podejmowanych czynności umożliwia krytyczne spojrzenie innym badaczom. Na etapie tworzenia ram teoretycznych badanego zjawiska istotne są, zdaniem Autorów *Podręcznika...* trzy kwestie:

- stworzenie jasnej i zrozumiałej dla odbiorców badania definicji przedmiotu badania, czyli wyjaśnienie zjawiska, które jest opisywane za pomocą miary agregatywnej, wskazane jest także oparcie wyjaśnień o dostępne koncepcje teoretyczne, które uzasadnią stosowny dobór wskaźników;
- dekompozycja badanego zjawiska na wymiary, obszary, składowe oraz, co za tym idzie, stosowny dobór wskaźników jednostkowych, przy czym istotne jest zapewnienie statystycznej niezależności badanych wymiarów oraz jednocześnie ich spójności teoretycznej i empirycznej;
- dobór wskaźników w oparciu o zrozumiałe kryteria, w tym podział wskaźników na wskaźniki dotyczące przyczyn / wkładu (input) lub efektów (output), przy czym zwraca się uwagę, że częstym błędem jest uwzględnianie w indeksach łącznie wskaźników obu typów, bez większej refleksji na temat zjawisk, których dotyczą<sup>219</sup>.

Autorzy *Podręcznika...* zwracają uwagę na „mocne i słabe strony wskaźników złożonych [które] w dużej mierze wynikają z jakości składających się na nie

---

<sup>219</sup> OECD, *Handbook on constructing composite indicators: methodology and user guide*, OECD Statistics Directorate, Paryż 2008, str. 22.

wskaźników indywidualnych”<sup>220</sup>. Dobór wskaźników do miary kompozytowej powinien być prowadzony z uwzględnieniem ich adekwatności w odniesieniu do uprzednio zdefiniowanego przedmiotu badania. Innymi kryteriami doboru wskaźników są: dostępność, adekwatność czasowa. Mając powyższe uwadze należy zaznaczyć, że do konstrukcji miar agregatowych mogą zostać wykorzystane zarówno dane ilościowe jak i jakościowe. Uwzględnienie tych drugich, oprócz szczególnej uwagi w procesie ich pozyskiwania, wymaga także ich odpowiedniego włączenia do indeksu.

Jedną z kluczowych kwestii w przypadku budowy wskaźników kompozytowych, na etapie doboru wskaźników jednostkowych, jest określenie kierunku wpływu zmiennych składowych indeksu na opisywane zjawisko, czyli klasyfikacja wskaźników na stymulanty, destymulanty i nominanty. I tak: „[j]eżeli większe wartości danej zmiennej pozwalają zakwalifikować obiekt jako lepszy pod względem badanego zjawiska, to zmienną taką nazywamy stymulantą. Jeżeli jednak większe wartości cechy implikują gorszą pozycję obiektu, mówi się o tej cesze jako o destymulancie. Zmienne, które mają określone najbardziej pożądane wartości i dla których niepożądane są wszelkie odchylenia, zarówno w górę, jak i w dół określa się natomiast jako nominanty”<sup>221</sup>. Biorąc pod uwagę ustalenia wynikające z opracowanych ram teoretycznych zasadne będzie uwzględnienie w składzie indeksu przede wszystkim wskaźników noszących cechy stymulant, przy czym na obecnym etapie nie występują przesłanki do wykluczenia innych niż stymulanty zmiennych.

Głównym kryterium doboru wskaźników jednostkowych jest adekwatność w odniesieniu do zdefiniowanego obszaru badawczego oraz dostępność danych dla wybranej jednostki terytorialnej. Mając na względzie, że głównym zainteresowaniem badawczym była charakterystyka wymiaru terytorialnego przedsiębiorczości społecznej wskaźniki dotyczące możliwie najmniejszej jednostki przestrzennej były najbardziej wartościowe. Ze względu na napotkane ograniczenia w zakresie dostępu do danych adekwatnych do wybranej metody i zakresu tematycznego do analiz na wstępnym etapie dobrano 42 wskaźniki jednostkowe<sup>222</sup>. Źródłem danych jest Bank Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego (BDL GUS). Dane generowano w IV

---

<sup>220</sup> OECD, *Handbook on constructing composite indicators: methodology and user guide*, OECD Statistics Directorate, Paryż 2008, str. 23.

<sup>221</sup> A. Łatuszyńska, *Miary agregatowe w ocenie stopnia rozwoju społeczeństwa informacyjnego*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2014, str. 40.

<sup>222</sup> Zestawienie wskaźników zostało przedstawione w załączniku 1.



kwartale 2017 roku, dotyczyły stanu na koniec 2016 roku. Do analiz wykorzystano oprogramowanie IBM SPSS.

Przegląd dostępnych wskaźników ujawnił niedoskonałości (z punktu widzenia potrzeb niniejszych analiz) systemu gromadzenia danych zarówno w ramach systemu statystyki publicznej jak i w ramach badań prowadzonych przez różne ośrodki. W tych przypadkach głównym ograniczeniem była użyteczność zebranych danych w innych badaniach niż te, na potrzeby których dane były pierwotnie zbierane.

Grupa interesujących wskaźników nie włączonych do zbioru danych analizowanych ze względu na ograniczoną dostępność na poziomie gmin dotyczyła przede wszystkim:

- udziału ludności z wykształceniem wyższym,
- gospodarstw domowych posiadających dostęp do Internetu,
- zatrudnienia wg sekcji PKD.

Ponadto pod uwagę nie brano danych gromadzonych w ramach spisów powszechnych ze względu na fakt, iż dane te są zbierane okresowo, zwykle co 10 lat, co w przypadku systemu monitorowania stanowi o niewielkiej przydatności takich danych. Gromadzone w ten sposób dane nie pozwalają na obserwację dynamiki badanego zjawiska, a analizowane dane będą aktualne, a tym samym przydatne najwyżej w okresie do trzech lat od ich wytworzenia. Ponadto między poszczególnymi spisami dochodzi do zmian w metodologii gromadzenia danych, w tym m.in. aktualizacji pozycji spisowych i wykorzystywanych kwestionariuszy, co nierzadko uniemożliwia porównywanie danych między poszczególnymi spisami. Inną kwestią jest dostępność danych na poziomie gmin – zwyczajem GUS jest udostępnianie danych dla poziomu powiatów.

Interesujące dane bywają zbierane w ramach projektów badawczych, przy czym ze względu na fakt, iż mają one charakter badań eksplanacyjnych, ukierunkowanych na weryfikację konkretnych hipotez i dotyczą względnie wąskiego fragmentu badanego obszaru ich użyteczność z punktu widzenia systemu monitorowania również jest niewielka. Badania tego typu<sup>223</sup> gromadzą dane np. w zakresie kapitału społecznego i poziomu zaufania społecznego, a także zaangażowania w życie społeczne

---

<sup>223</sup> Przykładem interesującego badania jest badanie pt. „Psychologiczny, społeczny i edukacyjny potencjał polskiej wsi”. (KBN 5HO1FO1921) wraz z wkładem prof. B. Fedyszak – Radziejowskiej pt. „Kapitał społeczny w gminach wiejskich – więzi, normy i społeczne zaufanie. Pomiędzy konsolidacją a atrofią wspólnoty”.

i gospodarcze społeczności lokalnych, jednak ograniczają się do celowo wybranych gmin lub społeczności zatem z punktu widzenia systemowego będą niepełne.

Także dane zbierane w ramach działalności GUS nie zawsze spełniają parametry danych monitoringowych. W trakcie wstępnej analizy danych dokonano przeglądu wybranych raportów publikowanych przez GUS dotyczących trzeciego sektora<sup>224</sup>. O ile dane te zawierają kompletne i rzetelne dane dotyczące ilościowej charakterystyki sektora pozarządowego w Polsce, to dane dotyczące zatrudnienia i świadczenia pracy nieodpłatnej na rzecz organizacji lub społeczności lokalnej nie są udostępniane na poziomie gmin.

Obszerny zasób danych był cyklicznie gromadzony w latach 2003 – 2015 w ramach ogólnopolskiego projektu badawczego pn. *Diagnoza społeczna*<sup>225</sup> pod kierunkiem Janusza Czapińskiego. Badanie dotyczyło warunków i jakości życia Polaków i polegało na zebraniu i analizie deklaracji i opinii wybranej grupy respondentów na ww. temat. Badanie dotyczyło także kwestii zaufania społecznego. W module poświęconym tej kwestii respondenci udzielali odpowiedzi na pytania związane z pomiarem dystansu i zaufania do osób z najbliższego otoczenia, rodziny, miejscowości, etc. Badanie miało charakter panelowy i było prowadzone na reprezentatywnej grupie respondentów. Metodologia badania i sposób gromadzenia danych nie pozwala jednak na atrybucję wyników do poszczególnych jednostek samorządu terytorialnego; wymiar terytorialny badania pozwala na rozróżnienie między mieszkańcami miast i obszarów wiejskich, co nie pozwala jednak na wnioskowanie odnośnie do poszczególnych regionów kraju. Podobnie przedstawia się możliwość zastosowania wyników badań realizowanych przez fundację Centrum Badania Opinii Społecznej, która realizuje przede wszystkim badania sondażowe pt. "Aktualne problemy i wydarzenia"<sup>226</sup>. Dane na temat działalności organizacji pozarządowych w obszarze działalności organizacji pozarządowych w tym w szczególności tzw. ekonomii społecznej są gromadzone m.in. przez Stowarzyszenie Klon/Jawor<sup>227</sup>. Baza Stowarzyszenia zawiera dane na temat organizacji pozarządowych, które wykażą się wolą zamieszczenia swoich danych, zatem nie będzie to zbiór wszystkich organizacji pozarządowych, ponadto architektura

---

<sup>224</sup> Przykładem badania tego obszaru realizowanego przez GUS jest m.in. badanie pt. „Trzeci sektor w Polsce. Stowarzyszenia, fundacje, społeczne podmioty wyznaniowe, organizacje samorządu zawodowego, gospodarczego i pracodawców w 2012 r.”.

<sup>225</sup> <http://www.diagnoza.com/>, [dostęp 9.01.2018 r.]

<sup>226</sup> [http://www.cbos.pl/PL/o\\_firmie/o\\_firmie.php](http://www.cbos.pl/PL/o_firmie/o_firmie.php), dostęp 10.01.2018 r.

<sup>227</sup> <http://www.klon.org.pl/misja>, dostęp 10.01.2018 r.

bazy nie pozwala na swobodne prowadzenie analiz z uwzględnieniem kryterium terytorialnego.

Interesujące z punktu widzenia przedmiotu badania mogą okazać się przedsięwzięcia polegające na inwentaryzacji podmiotów ekonomii społecznej podejmowane coraz częściej przez Regionalne Ośrodki Polityki Społecznej, które prowadzą działalność w skali województw. Prowadzą one szerokorozumianą działalność w zakresie polityki społecznej, w tym pomocy społecznej, przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu oraz w zakresie koordynacji systemów zabezpieczenia społecznego. W ostatnich latach podejmują one działania na rzecz inwentaryzacji podmiotów pozarządowych wspierających realizację polityki społecznej, jednak sposób gromadzenia danych, ich zakres i architektura baz danych w poszczególnych województwach różni się na tyle, że ich integracja w ogólnopolską bazę danych wymagałoby dość dużego nakładu pracy. Należy przy tym zauważyć, że inwentaryzacja oraz następujące po niej działania na rzecz wzmocnienia potencjału instytucjonalnego organizacji trzecio sektorowych jest najczęściej finansowana ze środków publicznych, w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój i znajduje się w początkowej fazie realizacji.

W trakcie gromadzenia danych zwrócono się także do Ministerstwa Finansów o dane dotyczące odsetka mieszkańców danej gminy korzystających z prawa do przekazania 1% podatku dochodowego na rzecz organizacji pożytku publicznego. Ministerstwo Finansów gromadzi dane nt. organizacji pożytku publicznego (OPP) i kwot jakie poszczególne OPP pozyskują rokrocznie z tzw. 1%, niemniej jednak system gromadzenia danych nie pozwala na identyfikację gminy podatnika przekazującego 1% dochodu na rzecz OPP. Udział mieszkańców korzystających z tej możliwości wydaje się trafnym predykatorem popularności postaw prospołecznych i obywatelskich.

Także baza OPP<sup>228</sup> prowadzona przez Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej zawierająca podstawowe dane nt. potencjału finansowego i instytucjonalnego, a także działalności OPP, mimo że dane są gromadzone na podstawie administracyjnego zobowiązania w cyklu rocznym, nie pozwalają na pogłębioną charakterystykę i analizę OPP w ujęciu terytorialnym, zwłaszcza na poziomie gmin. Ponadto dotyczy ona jedynie organizacji posiadających status organizacji pożytku publicznego w rozumieniu *Ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie*, które stanowią jedynie niewielką,

---

<sup>228</sup> <https://opp.mpips.gov.pl>, [dostęp 8.01.2018 r.]

w sensie ilościowym, część organizacji trzeciego sektora. W tym zakresie dane gromadzone przez BDL GUS są bardziej szczegółowe i użyteczne.

Biorąc pod uwagę wyżej przedstawione okoliczności i ograniczenia w regularnym zasilaniu w dane projektowanego systemu monitorowania przedsiębiorczości społecznej zdecydowano się oprzeć konstrukcję narzędzia o dane pochodzące z BDL GUS.

Kategorie do analizy zostały dobrane według kryterium zgodności z koncepcją badania oraz spójności z uprzednio opracowanymi ramami teoretycznymi.

W procedurze redukcji liczby mierników istotnym elementem jest także szacowanie i uzupełnienie brakujących danych. Problem luk w zestawie danych jest powszechną przypadłością systemów gromadzenia danych, stąd też statystycy wypracowali kilka użytecznych technik, które można zastosować w celu minimalizacji wpływu braku danych dotyczących badanych obiektów na wynik prowadzonego badania, czy jak w naszym przypadku na wartość indeksu. Autorzy *Podręcznika...* proponują trzy metody radzenia sobie z brakującymi danymi<sup>229</sup>:

- usunięcie danych, czyli proste pominięcie brakujących danych i zignorowanie braku na dalszych etapach tworzenia indeksu,
- zastąpienie wartości brakującego wskaźnika,
- zastąpienie serii danych.

Użyteczny zestaw technik w tym zakresie przedstawiła Anna Łatuszyńska. I tak według niej: „[i]stnieje szereg możliwości jak można poradzić sobie z brakującymi wartościami danych dla wybranych wskaźników. Wśród najczęściej wykorzystywanych podejść wyróżnia się przede wszystkim:

- usunięcie danych - pominięcie całych rekordów (dla zmiennych lub regionów) gdy istnieją znaczne braki w danych,
- zastąpienie średnią wartością (lub inną miarą tendencji) - podstawienie zamiast brakującej wartości zmiennej średniej wyliczonej na podstawie dostępnych danych,
- wykorzystanie regresji - oszacowanie brakujących wartości na podstawie innych zmiennych za pomocą badania związków między nimi,

---

<sup>229</sup> OECD, *Handbook on constructing composite indicators: methodology and user guide*, OECD Statistics Directorate, Paryż 2008, str. 24.

- wielokrotne przypisanie - wykorzystanie dużej liczby regresji wykonywanych sekwencyjnie i uśrednienie ich wyników,
- metodę najbliższego sąsiada - identyfikacja najbardziej podobnego przypadku do tego z brakującą wartością i zastąpienie braku odpowiadającymi mu danymi „sąsiada”,
- zignorowanie braku - zastąpienie brakującej wartości średnią z pozostałych wskaźników w ramach komponentu (zmiennej lub regionu)”<sup>230</sup>.

W przypadku wskaźników uwzględnionych w analizie problem braków danych został ograniczony do minimum przez stosowny dobór wskaźników jednostkowych. Na etapie doboru zmiennych włączono do analizy jedynie dane dostępne na poziomie gmin lub dla niższych jednostek terytorialnych. Problem braku danych wystąpił w przypadku bardziej szczegółowych analiz gdzie włączono do badania jednostki mniejsze, tj. obszary miejskie i wiejskie dla gmin miejsko-wiejskich.

W prowadzonej analizie przedsiębiorczości społecznej odstąpiono od wyznaczania wag dla poszczególnych wskaźników, co jest najprostszym rozwiązaniem i najbardziej popularnym podejściem. Należy przy tym zauważyć, że brak zróżnicowania wag oznacza nadanie wszystkim zmiennym równych wag i brak zróżnicowania ważności poszczególnych zmiennych składowych indeksu. Warto jednak w tym miejscu zwrócić uwagę, że Autorzy *Podręcznika... OECD* wskazują na kilka technik ustalania wag: „[n]iektóre są opracowane na podstawie modeli statystycznych, jak na przykład analiza czynnikowa (factor analysis), analiza obwiedni danych (data envelopment analysis) i model nieobserwowalnych składowych (unobserved component model), lub są wywodzone z procedur partycypacyjnych jak metoda alokacji punktów wagowych (budget allocation process), metoda hierarchicznej analizy problemów decyzyjnych (analytic hierarchy processes) analiza kombinacji atrybutów (conjoint analysis). [...] Niezależnie od przyjętej techniki nadanie wag jest zawsze sądem wartościującym. Podczas gdy niektórzy analitycy mogą wybierać wagi oparte na metodach statystycznych, inni mogą promować (lub negować) składowe które są uznane za bardziej (lub mniej) subiektywne, zależne od opinii ekspertów, w celu lepszego odzwierciedlenia priorytetów interwencji publicznej lub założeń teoretycznych”<sup>231</sup>.

<sup>230</sup> A. Łatuszyńska, *Miary agregatowe w ocenie stopnia rozwoju społeczeństwa informacyjnego*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2014, str. 40.

<sup>231</sup> OECD, *Handbook on constructing composite indicators: methodology and user guide*, OECD Statistics Directorate, Paryż 2008, str. 31.

Ponadto Autorzy *Podręcznika...* zwracają uwagę na błędy metodologiczne, które można popełnić na tym etapie konstrukcji wskaźnika. Mianowicie „w przypadku ustanowienia równych wag, może dojść do sytuacji – w razie uwzględnienia wskaźników z wysokim współczynnikiem korelacji – podwójnego włączenia do indeksu wskaźników dotyczących tego samego obszaru (wymiaru) opisywanego zjawiska: jeśli dwa silnie skorelowane wskaźniki są włączane do wskaźnika kompozytowego w wagami  $w_1$  i  $w_2$  to wymiar przez nie opisywany będzie reprezentowany przez wskaźniki o wadze  $w_1+w_2$ . Rozwiązaniem tego typu sytuacji jest przeprowadzenie analizy korelacji np. z wykorzystaniem współczynnika korelacji liniowej *Pearsona* i włączenie do indeksu jedynie wskaźników wykazujących niski poziom korelacji lub stosowne dostosowanie wag pozostałych wskaźników”<sup>232</sup>. Po wyznaczeniu wag dla poszczególnych zmiennych składowych można przystąpić do agregacji danych i wyliczenia wartości wskaźnika syntetycznego. W *Podręczniku...* wskazano na dwie grupy technik agregacji danych: liniowe i geometryczne<sup>233</sup>. Natomiast Anna Łatuszyńska do najczęściej stosowanych technik agregacji danych zalicza oprócz średniej arytmetycznej również średnią geometryczną i średnią harmoniczną<sup>234</sup>.

Szczegółowy opis przeprowadzonej procedury zamieszczono w załączniku 3.

---

<sup>232</sup> OECD, Handbook on constructing composite indicators: methodology and user guide, OECD Statistics Directorate, Paryż 2008, str. 32.

<sup>233</sup> OECD, Handbook on constructing composite indicators: methodology and user guide, OECD Statistics Directorate, Paryż 2008, str. 33.

<sup>234</sup> A. Łatuszyńska, Miary agregatowe w ocenie stopnia rozwoju społeczeństwa informacyjnego, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2014, str. 48.

### 8.1. Prezentacja wyników badań empirycznych

Analiza wskaźników wybranych dla opisu potencjału w zakresie samoorganizacji i rozwoju przedsiębiorczości społecznej na poziomie gmin wskazuje na występowanie wyraźnych różnic pomiędzy wschodnią a zachodnią częścią Polski. Wynik badania opartego o wszystkie 42 wskaźniki jest spójny z badaniami dotyczącymi poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego, a także badaniami nad deprawacją lokalną, o czym mowa w podsumowaniu niniejszego rozdziału. Można bowiem przyjąć założenie, że indeks przedsiębiorczości społecznej będzie przyjmował wartości odwrotnie proporcjonalne do wartości miar deprawacji, np. Wielowymiarowego Indeksu Deprawacji Lokalnej.

Prezentacja wyników na kartogramie wskazuje na utrzymywanie się konsekwencji polityki rozwoju prowadzonej w okresie zaborów, kiedy co do zasady rozwój części zachodniej odbywał się w względnie nieskrępowany sposób, z wykorzystaniem modelowych rozwiązań kraju zaborcy w zakresie urbanistyki, organizacji transportu i przemysłu, podczas gdy rozwój części wschodniej nie tyle nie mógł liczyć na tego typu zasoby co nawet borykał się z restrykcjami ze strony zaborów, jak np. odebranie praw miejskich wielu miastom, co spowolniło ich rozwój. Należy także nadmienić, że prezentowany obraz to także rezultat polityki rozwoju prowadzonej w XX wieku, kiedy to priorytetowo traktowano rozwój zachodniej części kraju, zwłaszcza w zakresie infrastruktury komunikacyjnej, co napędzało rozwój przemysłu i handlu.

Analiza danych na poziomie gmin pozwala także na zaobserwowanie zjawiska rozlewania się dużych miast i wciąganie do aktywności społecznej i gospodarczej gmin przylegających do dużych miast. Intensywne procesy suburbanizacji występują wokół Warszawy, Poznania, Wrocławia, Trójmiasta, a także na Śląsku i wokół Krakowa. Głównymi czynnikami zasilającymi to zjawisko jest:

- migracja międzygminna, w tym w wymiarze miasto-wieś; ruch migracyjny następuje zarówno z centrum miasta na peryferie jak i z gmin położonych peryferyjnie w skali kraju do gmin położonych bliżej dużych miast,
- wzrost zamożności gmin sąsiadujących z dużym ośrodkiem w związku z lokowaniem się przemysłu, a także w związku z osiedlaniem się względnie dobrze zarabiających mieszkańców, co wiąże się ze zwiększeniem przychodów do budżetu jednostki samorządu terytorialnego z tytułu udziału w PIT i CIT,

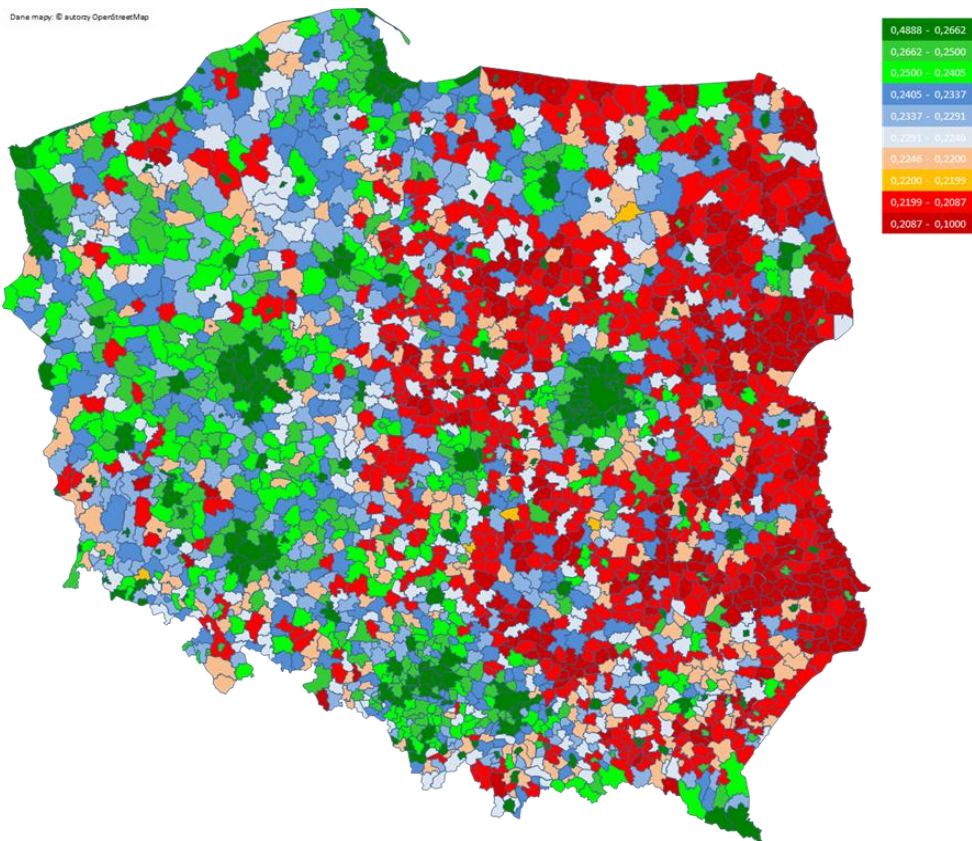
- poszukiwanie możliwości podniesienia jakości życia przez dostęp do lepiej płatnej pracy, lepszej edukacji, lepszej dostępności usług publicznych, atrakcyjnego krajobrazu (środowiska naturalnego), dostępności przemysłów czasu wolnego, a wreszcie także poszukiwanie prestiżowego miejsca zamieszkania.

Badanie wskazało także względnie wysoki potencjał w zakresie społecznie sterowanego i zasilanego rozwoju w mniejszych ośrodkach miejskich oraz gmin do nich przylegających. Warto w tym miejscu spojrzeć na pozycję Białegostoku, Olsztyna, Lublina, Rzeszowa, Gorzowa Wielkopolskiego, Łodzi oraz Bydgoszczy i Torunia. Są to mniejsze miasta posiadające istotne potencjały w zakresie rozwoju przedsiębiorczości społecznej i stanowiące silne ośrodki wzrostu w policentrycznej sieci osadniczej Polski.

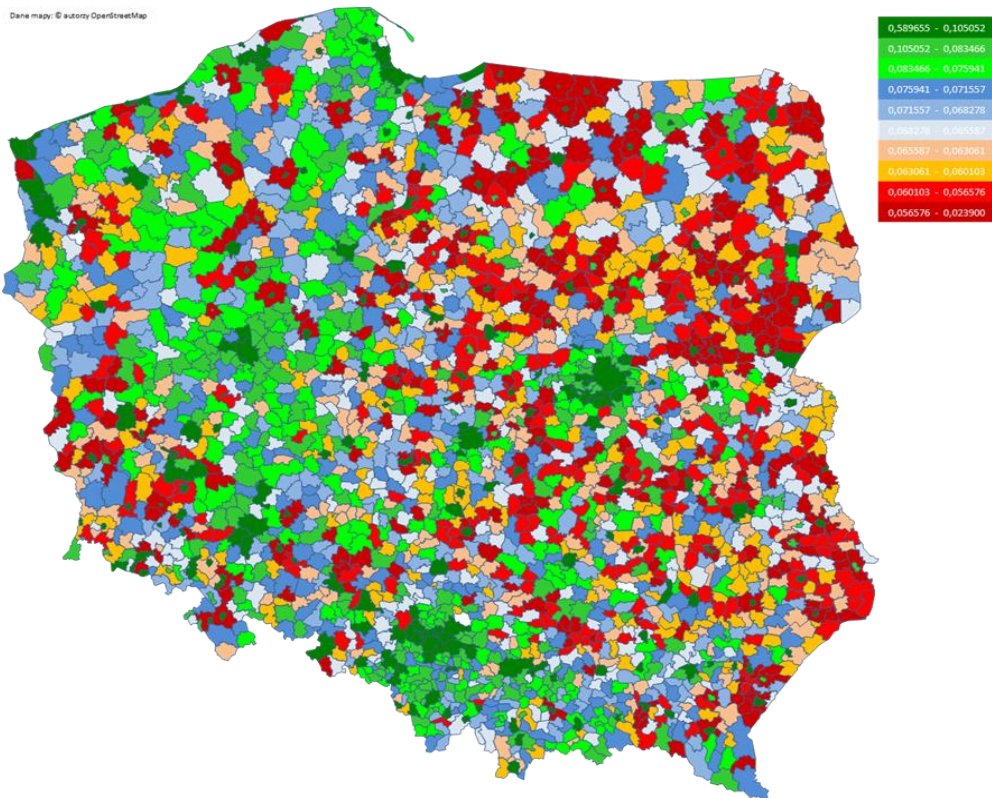
Z drugiej zaś strony badanie ujawniło grupę gmin położonych w zachodniej części kraju, która charakteryzuje się niskimi wartościami mierników ujętych w badaniu. Są to poza pojedynczymi gminami położonymi peryferyjnie w skali województwa gminy położone na obszarze środkowego i zachodniego Pomorza, z obszarem od Stargardu do Szczecinka, z wyłączeniem samych miast. Są to tereny, których ład społeczny i struktury przestrzenne zostały ukształtowane przez dominujący wpływ rolnictwa, w tym także z udziałem wpływu planowania socjalistycznego w postaci lokowanych tam Państwowych Gospodarstw Rolnych (PGR) i konsekwencji jakie pozostały po ich likwidacji.

W analizie wykazano także wyraźnie niski poziom wskaźników referujących potencjał przedsiębiorczości społecznej gmin położonych wzdłuż północnej granicy lądowej Polski, tj. granicy z Rosją (Okręg Kaliningradzki). Pozycję gmin z powiatu braniewskiego, bartoszyckiego, kętrzyńskiego, węgorzewskiego i gołdapskiego można tłumaczyć wybitnie niską gęstością zaludnienia, brakiem przemysłu oraz istotnych ośrodków miejskich – brakuje tu czynników przyciągających potencjał przedsiębiorczy i którykolwiek z wyróżnionych w badaniu kapitałów (ludzki, społeczny, kreatywny).





Mapa 1. Przedsiębiorczość społeczna według gmin – 42 wskaźniki



Mapa 2. Przedsiębiorczość społeczna według gmin – 16 wskaźników

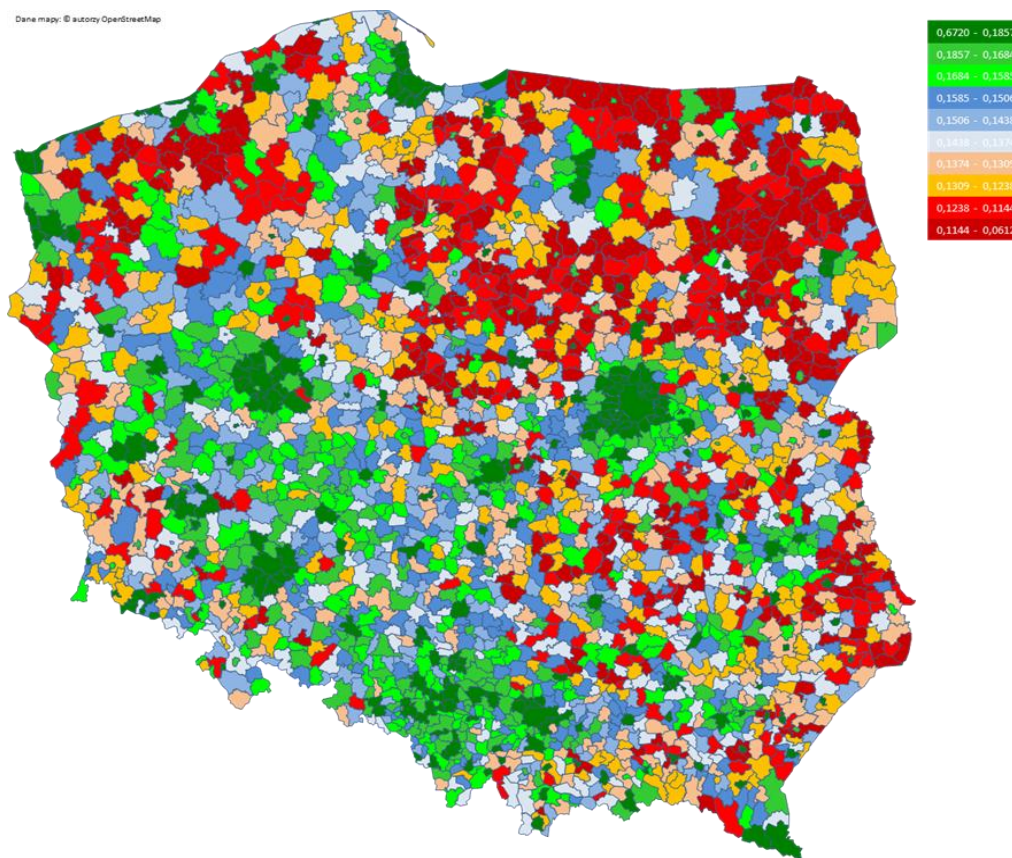
Zredukowany do 16 wskaźników zestaw wskaźników w dalszym ciągu potwierdza niski poziom potencjału rozwojowego w pasie gmin położonych przygranicznie, zarówno w pobliżu granicy północnej, jak i w pasie wzdłuż granicy wschodniej w powiatach: włodawskim, chełmskim, hrubieszowskim (woj. lubelskie) i powiecie siemiatyckim (woj. podlaskie). Natomiast wspólnym mianownikiem gmin charakteryzujących się niskim potencjałem w obszarze przedsiębiorczości społecznej położonych w zachodniej i centralnej części kraju jest ich peryferyjne położenie w skali województwa i brak funkcjonalnych efektywnych powiązań z silnym ośrodkiem miejskim.

Z drugiej zaś strony w kategoriach objętych wykorzystanym zestawem mierników ujawnia się mocna pozycja gmin położonych wokół konurbacji górnośląskiej i w okolicach Krakowa. Względnie wysokie wartości miernika zostały zidentyfikowane w odniesieniu do większości gmin położonych w środkowo-południowej części woj. wielkopolskiego oraz północno-wschodniej części woj. dolnośląskiego.

Wykorzystanie wskaźnika kompozytowego złożonego z 12 wskaźników składowych dotyczących kreatywności zdaje się rysować inny podział kraju pod względem uwzględnionych mierników<sup>235</sup>. Zamiast wertykalnego podziału na wschodnią i zachodnią Polskę mamy tutaj do czynienia z podziałem horyzontalnym na Polskę północną i południową. W świetle przeprowadzonej analizy z wykorzystaniem wybranej grupy wskaźników spójnych z koncepcją kapitału kreatywnego i kapitału społecznego popegeerowskie gminy położone w środkowej części Pomorza (powiaty: łobeski, świdwiński, szczecinecki, bytowski) oraz większość gmin woj. warmińsko – mazurskiego z wyłączeniem pasa gmin położonych na linii Elbląg – Olsztyn oraz gmin położonych w sąsiedztwie Szlaku Wielkich Jezior Mazurskich wyróżniają się niskim poziomem zasobów związanych z zasobami ludzkimi, brakiem współpracy w ramach powiązań sieciowych i kulturą organizacyjną wspierającą rozwój inicjatyw obywatelskich czy spółdzielczych.

---

<sup>235</sup> Zestawienie wskaźników uwzględnionych w subindeksie kreatywność zamieszczono w załączniku 2.



Mapa 3. Przedsiębiorczość społeczna – wymiar: kapitał kreatywny według gmin

Natomiast wysoki wynik gmin z województw: wielkopolskiego, dolnośląskiego, śląskiego i małopolskiego potwierdza ugruntowane tradycyjnie w tej części kraju organizowanie stosunków społecznych i ekonomicznych na zasadzie samorządności i subsydiarności – z pierwszeństwem inicjatyw oddolnych przed interwencją publiczną zarządzaną z poziomu centralnego. Wysoki poziom kapitału społecznego i kreatywnego będzie właściwy także dla Warszawy i przyległych gmin, a to za sprawą funkcji gospodarczej, społecznej i kulturowej jaką pełni stolica kraju. Interesująco wysoki wynik gmin bieszczadzkich (powiat leski i bieszczadzki) należy tłumaczyć osiedlaniem się w ostatnich latach nowych mieszkańców, rosnącym ruchem turystycznym oraz współwystępowaniem towarzyszących funkcji gospodarczych.

Charakterystyczne dla przedsięwzięć społecznych (innowacji społecznych) jest ich źródło i zarazem element je zasilający - entuzjazm lidera. Proces inicjacji, mobilizacji zasobów oraz realizacji przedsięwzięcia w ramach określonego środowiska czy społeczności lokalnej jest możliwy za sprawą obecności lidera. Statystyka przychodzi z pomocą jeśli chodzi o określenie prawdopodobieństwa, że taki lider się pojawi. I tak

łatwiej będzie o lidera w społeczności, której członkowie częściej podejmują działalność gospodarczą na własny rachunek, a można przyjąć bardziej precyzyjniej, że dodatkowo sprzyjać temu będzie dominacja sektorów gospodarki, w których dominują usługi, a praca wymaga dość dobrego wykształcenia i zasobów wiedzy.

Obecność organizacji trzeciego sektora wskazuje na aktywność członków danej społeczności podejmowaną nie w celu zarobkowym, dla zaspokojenia swoich potrzeb materialnych (co zwykle w Polsce osiąga się przez odpłatne świadczenie pracy) ale w celu wytworzenia pewnej wartości dla wspólnoty. Powołanie organizacji pozarządowej jest nadaniem instytucjonalnej postaci pewnej sieci współpracy ukształtowanej w drodze wzajemnych interakcji członków społeczności lokalnej skupionych wokół jednej idei, wobec której owi członkowie przyjęli postawę szacunku i wspólnie postrzegają ją jako wartościową dla wspólnoty i ich samych. Szczególną formą tego typu współpracy, zwłaszcza w kontekście zaspokajania potrzeb materialnych i aktywizacji zawodowej będą miały instytucje rynku pracy oraz spółdzielnie, stąd znaczenie uwzględnienia wskaźnika dotyczącego tego wymiaru w opracowywanym mierniku.

Ekonomiczna wartość kapitału społecznego w skali makrostruktur wiąże się przede wszystkim z szybkością przepływu informacji, kreatywnością, współdziałaniem oraz obniżeniem kosztów transakcyjnych w związku ze zmniejszeniem ryzyk w obszarze wymiany dóbr i usług. Z punktu widzenia tej analizy istotne jest zróżnicowanie poziomu wskaźników opisujących kapitał społeczny na poziomie społeczności lokalnych – w tym przypadku gmin. Przestrzenne zróżnicowanie mierników dotyczących kapitału społecznego wskazuje, że bardziej sprzyjające warunki dla jego rozwoju występują na obszarach zurbanizowanych aniżeli obszarach wiejskich, z wyjątkiem obszarów podmiejskich i atrakcyjnych osiedleńczo – korzystających w największym stopniu z migracji, np. Bieszczady, część Pomorza. Wysoki poziom kapitału społecznego w Wielkopolsce, poza urbanizacją, można uzasadnić historycznie ugruntowaną tradycją tworzenia stowarzyszeń, spółdzielni, podejmowania wspólnych, włączających różne klasy społeczne inicjatyw na co pozwalały władze w okresie zaborów. Z kolei wyraźnie niższe wartości wskaźników opisujących kapitał społeczny w gminach Polski północnej można wyjaśniać masowymi migracjami i przesiedleniami ludności po II wojnie światowej. Z pewnością także rozwojowi kapitału społecznemu w gminach północnej Polski nie sprzyja poczucie tożsamości i wspólne tradycje w

takim stopniu jak ma to miejsce na Górnym Śląsku. Warto zwrócić również uwagę, że niskie wartości wskaźników opisujących poziom rozwoju społecznego korelują z obecnością w nieodległej przeszłości wielkoobszarowych państwowych gospodarstw rolnych. PGR-y były tworzone przeważnie w gminach północnej i zachodniej części kraju i przez okres ich funkcjonowania do transformacji ustrojowej życie społeczne i gospodarcze było w nich organizowane w dużej mierze przez władze centralne, co nie sprzyjało inicjatywom oddolnym, aktywności społecznej i kreatywności. Spuścizna tego okresu ma wpływ na aktualną aktywność społeczną na tych obszarach. Niskie wartości wskaźników opisujących poziom rozwoju społecznego korelują także z ujemnym saldem migracji, co potwierdza tezę, że ruchy migracyjne (zwłaszcza odpływ ludności) mają destrukcyjny wpływ na kapitał społeczny, a w konsekwencji zdolność do samoorganizacji społeczności lokalnych. Rozwojowi innowacji społecznych sprzyja obecność lokalnych liderów charakteryzujących się wolą działania i umiejętnościami przywódczymi oraz ukształtowanie kultury opartej o zaufanie i wykorzystanie lokalnych zasobów, w tym talentów i pracy członków zbiorowości – wyuczona bezradność i postawa roszczeniowa właściwa dla części środowisk popegeerowskich połączona z odpływem jednostek przedsiębiorczych (bowiem to osoby przedsiębiorcze w pierwszej kolejności podejmują decyzję o migracji) na ogół nie sprzyja powstawaniu innowacyjnych rozwiązań.

Poniżej zostały przedstawione wyniki analizy potencjału przedsiębiorczości społecznej z wykorzystaniem wskaźnika kompozytowego dla wybranych gmin.

Dane są prezentowane w układzie zbieżnym z układem dostępnym w Banku Danych Lokalnych.

Liczba w nawiasie następująca po nazwie gminy w kolumnie NAZWA oznacza odpowiednio:

- (1) – gmina miejska
- (2) – gmina wiejska
- (3) – gmina miejsko - wiejska
- (4) – miasta w gminie miejsko - wiejskiej
- (5) – obszary wiejskie w gminie miejsko - wiejskiej
- (8) – dzielnice M. St. Warszawy.

Nie jest zaskoczeniem pierwsza pozycja Warszawy w rankingu gmin opracowanym na podstawie zestawu wskaźników opisujących poziom rozwoju społeczno-gospodarczego. Kolejne miejsca zajmują główne miasta Polski oraz gmina Kleszczów (pierwsza gmina wiejska), która swoją pozycję zawdzięcza głównie wysokim wartościom wskaźników związanych z finansami. Uwagę zwraca dystans jaki dzieli gminy zajmujące pierwsze 2 miejsca z pozostałymi gminami.

Kod	Nazwa	Średnia	Pozycja
1465011	M.st.Warszawa od 2002 (1)	0,5897	1
1261011	Kraków (1)	0,4042	2
3064011	Poznań (1)	0,2909	3
1001042	Kleszczów (2)	0,2679	4
0264011	Wrocław (1)	0,2631	5
1061011	Łódź (1)	0,2505	6
2469011	Katowice (1)	0,2442	7
2261011	Gdańsk (1)	0,2410	8
0663011	Lublin (1)	0,2293	9
2061011	Białystok (1)	0,2207	10
2461011	Bielsko-Biała (1)	0,1991	11
1863011	Rzeszów (1)	0,1979	12
2262011	Gdynia (1)	0,1930	13
2661011	Kielce (1)	0,1907	14
1213011	Oświęcim (1)	0,1858	15
2264011	Sopot (1)	0,1826	16
1434031	Ząbki (1)	0,1800	17
1412011	Mińsk Mazowiecki (1)	0,1759	18
3262011	Szczecin (1)	0,1755	19

Tablica 4. Jednostki samorządu terytorialnego (gminy) według wartości indeksu przedsiębiorczości społecznej (20 najwyżej ocenionych).

O ile pierwsze miejsca w rankingu gmin zdominowały gminy miejskie, a w szczególności duże miasta, to wśród ostatnich 20 gmin występują jedynie gminy wiejskie, przy czym są to także gminy wiejskie położone na obrzeżach dużych miast, co może świadczyć o istotnym drenowaniu gmin wiejskich sąsiadujących z obszarami miejskimi. Należy również brać pod uwagę, że zaistniały stan może być wynikiem przyjętego rozwiązania metodologicznego.

Kod	Nazwa	Średnia	Pozycja
2209042	Malbork (2)	0,0436	2459
1429082	Sokołów Podlaski (2)	0,0432	2460
1804042	Jarosław (2)	0,0427	2461
0418092	Kowal (2)	0,0424	2462
0202052	Dzierżoniów (2)	0,0422	2463
1402022	Ciechanów (2)	0,0422	2464
1420102	Raciąż (2)	0,0420	2465
1014082	Sieradz (2)	0,0407	2466
2810032	Mragowo (2)	0,0405	2467
0209022	Chojnów (2)	0,0371	2468
1433042	Liw (2)	0,0364	2469
3024042	Obrzycko (2)	0,0358	2470
2801052	Górowo Iławeckie (2)	0,0343	2471
3214102	Stargard (2)	0,0342	2472
2802022	Braniewo (2)	0,0338	2473
2010092	Siemiatycze (2)	0,0330	2474
1420092	Płońsk (2)	0,0312	2475
0619062	Włodawa (2)	0,0307	2476
2009052	Sejny (2)	0,0272	2477
2013102	Wysokie Mazowieckie (2)	0,0240	2478

Tablica 5. Jednostki samorządu terytorialnego (gminy) według wartości wskaźnika przedsiębiorczości społecznej (20 najniżej ocenionych)

Z punktu widzenia analizy przestrzennego rozkładu potencjału w obszarze przedsiębiorczości społecznej interesujące jest włączenie do analizy jednostek administracyjnych mniejszych niż gmina, tj. obszarów miejskich gmin miejsko-wiejskich oraz obszarów wiejskich gmin miejsko-wiejskich oraz dzielnic Warszawy. Są to najmniejsze jednostki administracyjne, dla których dane są gromadzone i udostępniane w sposób systematyczny w ramach Banku Danych Lokalnych. W tym ujęciu pierwsze miejsca w rankingu są dalej zarezerwowane dla dużych ośrodków miejskich oraz gmin o wyjątkowo dobrej kondycji finansowej. Pierwsze obszary wiejskie w rankingu to przeważnie nieobjęte granicami miast obszary przylegające do dużych miast np. podwarszawskie Łomianki, Brwinów, Piaseczno, w następnej grupie są obszary wiejskie uprzemysłowione takie jak np. Polkowice, Boguchwała, Czechowice – Dzierżycze, Gryfino. Ostatnie miejsca w rankingu zajmują obszary wiejskie (warto zwrócić uwagę, że są to wyłącznie obszary wiejskie gmin miejsko-wiejskich, a nie ma na ostatnich miejscach gmin wiejskich) zdominowane przez użytki

rolne i leśne. Na tego typu obszarach może występować najmniejszy poziom zasobów niezbędnych do zapewnienia zadowalającego poziomu warunków życia mieszkańcom.

Kod	Nazwa	Średnia	Pozycja
1465011	M.st.Warszawa od 2002 (1)	0,3181	1
1001042	Kleszczów (2)	0,2661	2
1465108	Śródmieście - dzielnica (8)	0,2504	3
1405021	Podkowa Leśna (1)	0,2473	4
0418114	Lubień Kujawski - miasto (4)	0,2339	5
2264011	Sopot (1)	0,2246	6
3218025	Łobez - obszar wiejski (5)	0,1130	1464
1418045	Piaseczno - obszar wiejski (5)	0,1056	2146
1432055	Łomianki - obszar wiejski (5)	0,0984	2650
1421035	Brwinów - obszar wiejski (5)	0,0962	2770
2005075	Kleszczele - obszar wiejski (5)	0,0928	2896
0223085	Siechnice - obszar wiejski (5)	0,0887	2994
3021165	Swarzędz - obszar wiejski (5)	0,0832	3052
3211035	Nowe Warpno - obszar wiejski (5)	0,0823	3060
0216045	Polkowice - obszar wiejski (5)	0,0818	3066
1219045	Niepołomice - obszar wiejski (5)	0,0808	3077
1437015	Biezuń - obszar wiejski (5)	0,0207	3719
0418065	Chodecz - obszar wiejski (5)	0,0201	3720
2001045	Lipsk - obszar wiejski (5)	0,0189	3721
2011045	Krynki - obszar wiejski (5)	0,0189	3722
2008015	Goniądz - obszar wiejski (5)	0,0178	3723
0603115	Siedliszcze - obszar wiejski (5)	0,0173	3724
2007015	Jedwabne - obszar wiejski (5)	0,0172	3725
3009115	Przedecz - obszar wiejski (5)	0,0172	3726
2802035	Frombork - obszar wiejski (5)	0,0169	3727
2213015	Czarna Woda - obszar wiejski (5)	0,0138	3728

Tablica 6. Jednostki administracyjne (gminy, obszary wiejskie i miejskie oraz dzielnice Warszawy) według wartości indeksu przedsiębiorczości społecznej (6 ocenionych najwyżej oraz 10 najwyżej ocenionych obszarów wiejskich oraz 10 najniżej ocenionych obszarów wiejskich)



Obszary wiejskie z dominującą funkcją rolniczą i leśną, które uzyskują niski wynik w indeksie, charakteryzuje wysoki udział ludności utrzymującej się z rolnictwa, przy jednocześnie niskiej gęstości zaludnienia, rozproszonej zabudowie oraz peryferyjne położenie względem ośrodków miejskich. Z punktu widzenia potencjałów rozwojowych częstokroć zauważalna jest kumulacja niekorzystnych zjawisk demograficznych, społecznych i ekonomicznych. Są to tereny, na których pozarolnicza działalność gospodarcza służy przede wszystkim obsłudze rolnictwa, zatem właściwe dla sekcji A-G Polskiej Klasyfikacji Działalności. Rolniczy charakter obszarów wiejskich, wobec niskiej produktywności działalności rolniczej stanowi czynnik hamujący rozwój tego typu obszarów, przy czym nie wyklucza to efektywnego i pozytywnego w sensie ekonomicznym zagospodarowania tego typu terenów właśnie na działalność rolniczą czy związaną z gospodarką leśną.

Należy mieć także na uwadze, że w przeprowadzonej analizie całkowicie pominięto kwestie komunikacji i dostępności. Niewątpliwie prowadząc badanie nad poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego należałoby uwzględnić w analizie także wskaźniki odnoszące się do dostępności komunikacyjnej obszarów objętych badaniem. Potencjał przedsiębiorczy danej społeczności lokalnej bowiem należy do jej zasadniczych zasobów endogenicznych, natomiast jej rozwój w ujęciu holistycznym zależy także od czynników zewnętrznych – m.in. skomunikowania z innymi ośrodkami (dostępności komunikacyjnej), napływu inwestycji zewnętrznych, polityk publicznych w skali makro.

Wyniki badania są spójne z opisanymi w literaturze analizami deprywacji i sytuacji problemowych – zarówno przeprowadzone badanie jak i badania porównywane wskazują na względnie niższy poziom rozwoju gmin w północnej i wschodniej części kraju. Pogłębiona analiza opracowania Instytutu Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania Polskiej Akademii Nauk pod redakcją Przemysława Śleszyńskiego<sup>236</sup> wskazuje na istotnie niższe parametry rozwoju społecznego północnego pasa gmin oraz istotnych zapóźnień w rozwoju gospodarczym gmin położonych we wschodniej części kraju. W przeprowadzonym badaniu gminy położone w północnej części kraju uzyskały niższy wynik w autorskim subindeksie kreatywności, co jest spójne z rezultatem badania IGiPZ PAN.

---

<sup>236</sup> P. Śleszyński, J. Bański, M. Degórski, T. Komornicki, Delimitacja obszarów strategicznej interwencji państwa : obszarów wzrostu i obszarów problemowych, Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania Polska Akademia Nauk, Warszawa 2017, str. 232-239.

Na kumulację problemów społecznych i ekonomicznych w północnej i wschodniej części kraju (również z wyłączeniem dużych miast i sąsiadujących z nimi gmin) wskazują badania W. Okrasa z wykorzystaniem Wielowymiarowego Indeksu Deprywacji Lokalnej<sup>237</sup>.

Także analiza poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego Polski w ujęciu subregionalnym przeprowadzona przez Teresę Czyż z Instytutu Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Gospodarki Przestrzennej Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu wykazała wyraźne zróżnicowanie przestrzenne poziomu rozwoju kraju. T. Czyż dochodzi do wniosku, że wyższy poziom rozwoju gospodarczego występuje w subregionach Polski zachodniej i południowo-zachodniej, o wysokim stopniu urbanizacji, natomiast niski i bardzo niską pozycję na skali poziomu życia i skali poziomu gospodarczego zajmują subregiony Polski środkowej i słabo zurbanizowanej Polski wschodniej z wyłączeniem subregionów obejmujących rdzenie największych aglomeracji miejskich w Polsce (subregiony miast: Warszawy, Krakowa, Łodzi, Wrocławia, Poznania i Szczecina oraz subregiony z dużymi miastami: katowicki i trójmiejski)<sup>238</sup>.

Do podobnych wniosków doszedł zespół badaczy Centrum Europejskich Studiów Regionalnych i Lokalnych EUROREG Uniwersytetu Warszawskiego. W opracowaniu pt. Lokalna koncentracja deprywacji w Polsce wykazano, że "gminy w największym stopniu zagrożone deprywacją tworzyły dość wyraźne skupiska przestrzenne. Należały do nich m.in.:

- makroregion północnej Polski obejmujący (z wyjątkami) gminy woj. warmińsko-mazurskiego, pomorskiego, kujawsko-pomorskiego, wschodniej części zachodniopomorskiego, a także północnej części woj. mazowieckiego i podlaskiego z wyłączeniem przede wszystkim gmin położonych w sąsiedztwie dużych i średnich miast takich jak: Trójmiasto, Bydgoszcz, Toruń, Olsztyn oraz Słupsk, Koszalin i Suwałki;
- makroregion południowo-wschodniej Polski obejmujący (z wyjątkami) woj. lubelskie, podkarpackie i świętokrzyskie wraz z południową częścią woj.

---

<sup>237</sup> W. Okrasa, *Przestrzenne aspekty nierówności społecznych: sprawiedliwość przestrzenna a zróżnicowanie dobrostanu lokalnego – ewaluacja wpływu środków rozwojowych*, Uniwersyteckie Czasopismo Socjologiczne UKSW, 2016, 15 (2), Warszawa 2016, str. 42-47.

<sup>238</sup> T. Czyż, *Poziom rozwoju społeczno-gospodarczego Polski w ujęciu subregionalnym*, Przegląd Geograficzny 2012, Tom 84, Zeszyt 2, Warszawa 2012, str. 219-236.

mazowieckiego oraz małopolskiego z wyłączeniem przede wszystkim gmin położonych w otoczeniu stolic 16 regionów tj. Lublina, Rzeszowa i Kielc oraz części gmin nadwiślańskich w okolicach Puław i Tarnobrzega,

- w mniejszym stopniu część gmin woj. zachodnich Polski –przede wszystkim położonych w południowej części woj. zachodniopomorskiego, południowej części lubuskiego oraz zachodniej dolnośląskiego.

Na drugim biegunie tworzonym przez gminy w najmniejszym stopniu zagrożone deprywacją znalazły się przede wszystkim:

- gminy położone w obszarach metropolitalnych dużych miast, w tym zwłaszcza Warszawy, Poznania, Trójmiasta, Łodzi, Wrocławia i Krakowa,
- część gmin sąsiadujących z pozostałymi ośrodkami wojewódzkimi, co wskazuje na mniejszą skalę oddziaływania tych ostatnich,
- woj. śląskie i wschodnia część woj. opolskiego,
- część gmin środkowej części woj. lubuskiego<sup>239</sup>.

Podobne wnioski zawierają badania przedstawione przez Grzegorza Gorzelaka i Bohdana Jałowieckiego, którzy wskazują, że „Polska cierpi na niedorozwój kapitału społecznego, co często jest postrzegane jako jedna z najważniejszych barier rozwoju”. Wskazują także, że w tym aspekcie najlepiej w ich badaniach wypadła Wielkopolska, natomiast na przeciwnym biegunie lokowały się gminy położone we wschodniej części kraju, na terenie tzw. Kongresówki<sup>240</sup>.

Na historyczne uwarunkowania poziomu rozwoju społeczno – gospodarczego gmin w Polsce zwraca także uwagę Monika Stanny z zespołem. W ramach wieloletniego projektu badawczego pn. *Monitoring rozwoju obszarów wiejskich* opracowano charakterystykę gmin wiejskich i miejsko – wiejskich pod względem poziomu i potencjałów rozwojowych. Autorzy zwracają uwagę na powiązanie zdiagnozowanego przestrzennego zróżnicowania rozwoju gmin, wskazującego na znacznie niższy poziom rozwoju gmin położonych we wschodniej części kraju między innymi z historycznymi

---

<sup>239</sup> M. Smętkowski, A. Płoszaj, J. Rok, *Lokalna koncentracja deprywacji w Polsce*, Centrum Europejskich Studiów Regionalnych i Lokalnych EUROREG Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2013, str. 15-16.

<sup>240</sup> G. Gorzelak, B. Jałowiecki, *Koniunktura w Polsce Lokalnej 2013*, Studia Regionalne i Lokalne, Nr 4(58), Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2014, str. 5-24.

granicami rozbiorowymi i tymi z okresu międzywojennego. Zauważają także, że w skali regionalnej, zależy ono od peryferyjnego położenia i bliskości dużych miast<sup>241</sup>.

---

<sup>241</sup> M. Stanny, A. Rosner, Ł. Komorowski, *Monitoring rozwoju obszarów wiejskich. Etap III. Struktury społeczno-gospodarcze, ich przestrzenne zróżnicowanie i dynamika*, Fundacja Europejski Fundusz Rozwoju Wsi Polskiej, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, Warszawa 2018, str. 219 – 220.

## 8.2. Zalety i ograniczenia miar agregatowych

Ze względu na syntetyczną formę zastosowanie indeksów do charakterystyki złożonych zjawisk pełni istotne funkcje społeczne i polityczne. Przede wszystkim umożliwia włączenie nowych grup interesariuszy do dyskursu na temat kształtu interwencji publicznych, umożliwia zaangażowanie w tworzenie strategii i polityk nowym uczestnikom życia społeczno-gospodarczego. Jest też istotnym elementem monitorowania oraz ewaluacji efektów prowadzonych działań i ułatwia też sprawowanie społecznej kontroli. W końcu podnosi poczucie odpowiedzialności politycznej za skuteczność i efektywność proponowanych rozwiązań, co w efekcie przekłada się na jakość wdrażanych rozwiązań.

Dobrze skonstruowane indeksy pozwalają na porównywanie wielu jednostek obserwacji pod kątem zjawisk w nich ujętych. I tak jeśli jakość danych gromadzonych i przetwarzanych w systemach statystyk publicznych w różnych krajach pozwala na stworzenie dla wielu krajów indeksu w oparciu o te same grupy wskaźników to tak obliczone wartości indeksów mogą zostać wykorzystane do tworzenia rankingów państw czy regionów i do wzajemnego ich szeregowania i porównywania. Z drugiej zaś strony wiarygodne i uporządkowane w stosownych szeregach czasowych dane mogą służyć do porównania wartości indeksu dla tego samego obiektu obserwacji w różnym czasie, w celu oceny zachodzących zmian. Zatem indeksy ułatwiają prowadzenie analiz porównawczych pomiędzy jednostkami terytorialnymi oraz analiz porównawczych w czasie.

Opisane wcześniej procedury opracowania indeksów sprawiają, że z jednej strony względnie łatwo można prowadzić analizy i szeregować obserwowane obiekty w różnego rodzaju rankingach, z drugiej strony wielokrotnie wzbudzają kontrowersje i dyskusje na temat poszczególnych wskaźników składających się na zagregowany miernik. Pogłębiona, akademicka dyskusja zawsze będzie wymagała sięgnięcia do składowych indeksu i poprzez jego dekompozycję doprowadzenia do szczegółowego wyjaśnienia badanych zjawisk.

Analiza zjawisk o charakterze interdyscyplinarnym w oparciu o wskaźniki proste wymagałaby każdorazowo zaangażowania znacznych środków i zasobów, a i tak krytycy tego typu podejścia niejednokrotnie podnieśliby kwestie pominięcia wybranych aspektów badanego zjawiska. Zastosowanie wskaźników złożonych być może nie

pozwole ustrzec się przed tego rodzaju problemami, ale z pewnością pozwala na uproszczenie analiz, zwłaszcza w sytuacji gdy przetwarzanie i analiza danych jest wspomagana stosownymi narzędziami informatycznymi.

We wstępie do *Podręcznika tworzenia wskaźników złożonych: metodologia i poradnik użytkownika* OECD przedstawiono główne wady i zalety wskaźników kompozytowych.

I tak wśród zalet Autorzy opracowania wskazują:

- możliwość podsumowania złożonych, wielowymiarowych zjawisk co umożliwia wsparcie procesu decyzyjnego,
- łatwość interpretacji w porównaniu do zestawu wielu pojedynczych wskaźników,
- możliwość obserwacji postępu w jednostkach czasu,
- możliwość zawarcia większej ilości informacji w mniej obszernej formie,
- możliwość włączenia oceny i analizy poziomu rozwoju kraju do powszechnej debaty publicznej,
- ułatwienie komunikacji z opinią publiczną w zakresie opisywanych zjawisk,
- ułatwienie prowadzenie efektywnych analiz porównawczych.

Jednocześnie w podręczniku wskazano następujące wady i ograniczenia wskaźników złożonych:

- w przypadku błędnej konstrukcji i nieprawidłowej interpretacji mogą prowadzić do błędnych wniosków,
- mogą prowadzić do uproszczonych wniosków
- mogą być nadużywane, np. do wspierania pożądanego wniosku przez błędną albo nieprzejrzystą konstrukcję,
- dobór wskaźników składowych i ich wag może być przedmiotem dyskusji i kontrowersji,
- mogą utrudniać opracowanie prawidłowych rozwiązań w przypadku braku przejrzystości na etapie konstrukcji i błędnej analizy poszczególnych wymiarów badanego zjawiska,

- mogą prowadzić do błędnych wniosków jeśli niektóre wymiary badanego zjawiska są trudne do zmierzenia lub zostały pominięte<sup>242</sup>.

Procedura konstrukcji wskaźników syntetycznych zawiera w sobie elementy arbitralnego wyboru badacza, z tego względu ich jakość i naukowa precyzja jest uzależniona od dostępności danych i zasobów jakimi dysponuje badacz.

Biorąc pod uwagę fakt, że istotą agregacji wskaźników jest zastosowanie odpowiednich technik statystycznych, indeksy są wykorzystywane w badaniach ilościowych. Dzięki nim możliwe staje się porównanie różnych obiektów pod kątem wielu cech jednocześnie.

---

<sup>242</sup>OECD, *Handbook on constructing composite indicators: methodology and user guide*, OECD Statistics Directorate, Paryż 2008, str. 13-14.

### 8.3. Ograniczenia w dostępie do danych i kierunki dalszych analiz

Przeprowadzona analiza ujawniła ograniczenia metodyczne związane z konstrukcją miary syntetycznej, ale także związane z wskaźnikami dotyczącymi zjawisk merytorycznie odpowiadających koncepcji przedsiębiorczości społecznej. Pracy analitycznej towarzyszyło przekonanie, że podjęta próba ilościowej charakterystyki i klasyfikacji jednostek terytorialnych pod względem potencjału przedsiębiorczego nie będzie ostateczną i jedyną właściwą – wręcz przeciwnie: opracowanie stanowi zaproszenie do dalszych badań związanych z konceptualizacją przedsiębiorczości, jej operacjonalizacją i dalszym doбором wskaźników, które w sposób możliwie pełny pozwolą na charakterystykę tego wymiaru rozwoju społeczno-gospodarczego. W trakcie procedury badawczej zidentyfikowano m.in. następujące problemy i dylematy:

- dane dotyczące wielu interesujących wskaźników nie są udostępniane dla poziomu gminy, a tym bardziej dla obszarów miejskich i wiejskich poszczególnych gmin;
- badania sondażowe / ankietowe mają zasięg lokalny i ekstrapolacja ich wyników na inne jednostki terytorialne w przypadku badań związanych z przedsiębiorczością społeczną w układzie terytorialnym jest bezużyteczne i bezzasadne; interesujące badania analizowane w trakcie niniejszej analizy dotyczyły zaufania na obszarach wiejskich<sup>243</sup>, z ww. powodów nie uwzględniono ich wyników w tej analizie;
- dostrzeganie i wykorzystywanie sposobności przedsiębiorczej w obszarze społecznym wymaga empatii i specyficznego fundamentu aksjologicznego, co stanowi wyzwanie w zakresie konceptualizacji i operacjonalizacji oraz przede wszystkim wyzwanie w zakresie identyfikacji, pomiaru i oceny;
- powstanie i powodzenie przedsiębiorstwa w dużej (nieokreślonej) części zależy od osobowości, determinacji i charyzmy lidera oraz jego zdolności do rekrutacji i inspirowania zespołu – badanie tego typu zjawisk jest domeną badań jakościowych, a ilościowy opis zawsze doprowadzi do utraty ładunku informacyjnego;

---

<sup>243</sup> Np. badania Barbary Fedyszak – Radziejowskiej nt. zaufania mieszkańców wsi: B. Fedyszak-Radziejowska, *Czy kapitał społeczny bez społecznego zaufania jest możliwy?* [w:] K. Szafraniec (red.) *Jednostkowe i społeczne zasoby wsi*. IRWiR PAN Warszawa str. 123–146.



- prace nad koncepcją przedsiębiorczości społecznej dotychczas nie doprowadziły do identyfikacji czynników bezpośrednio odpowiedzialnych za powstawanie inicjatyw klasyfikowanych jako przedsiębiorstwa społeczne, innowacje społeczne;
- wyzwaniem dla metodologii badań jest kwestia badania wartości i korzyści wynikających z funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych; ze względu na społeczny charakter ich działalności część dobra wypracowanego w ramach przedsięwzięcia społecznego będzie miała charakter pozaekonomiczny (niepodlegający wycenie w kategoriach finansowych), konieczne zatem będzie waloryzowanie korzyści społecznych w odniesieniu do korzyści czerpanych przez interesariuszy podmiotów ekonomii społecznej czy korzyści z funkcjonowania inkluzyjnych organizacji trzeciosektorowych;
- działalność organizacji trzeciosektorowych podlega różnym regulacjom, przybiera różne formy organizacyjne i prawne i co istotne działalność organizacji pozarządowych oraz tworzonych przez nie podmiotów ekonomii społecznej (np. CIS, KIS, ZAZ, WTZ) może być dwukrotnie raportowana i uwzględniana w danych statystycznych,
- skoro jedynie 5% zarejestrowanych organizacji pozarządowych prowadzi działalność gospodarczą związaną ze świadczeniem usług o charakterze społecznym i na rzecz społeczności lokalnych, to ich uwzględnianie w badaniu ekonomii społecznej jest merytorycznie wątpliwe,
- w tworzonych regulacjach dotyczących funkcjonowania trzeciego sektora i podmiotów ekonomii społecznej implementowane są systemy monitorowania i oceny, np. w *ustawie o spółdzielczości socjalnej*, jednak te systemy nie tworzą spójnego i kompleksowego systemu gromadzenia i analizy danych na temat aktywności obywatelskiej, zbierane dane nie są porównywalne, a migracja danych pomiędzy systemami ze względu na niekompatybilne struktury i systemy gromadzenia danych jest utrudnione;
- przedsiębiorczość społeczna jest determinowana przez kulturę, oba terminy nie zostały zdefiniowane w sposób jednoznaczny i nie są opisywane za pomocą powszechnie uznawanych wskaźników – zatem szczególnym wyzwaniem

badawczym jest trafny dobór wskaźników, które w możliwie najbardziej pełny i trafny sposób będą charakteryzować przedsiębiorczość społeczną;

- przedsiębiorczość społeczna jest determinowana w dużym stopniu przez kapitał społeczny, którego pomiar jest skomplikowany i najczęściej wymaga prowadzenia badań o charakterze jakościowym, stąd też w analizie przedsiębiorczości zasadne jest uwzględnienie wyników badań jakościowych;
- interesujące dane powinny być gromadzone przez instytucje statystyki publicznej, ale także organy podatkowe w układzie terytorialnym z dokładnością co najmniej do poziomu gminy, np. procent podatników wskazujących organizację pożytku publicznego w celu przekazania jej 1% podatku dochodowego wśród podatników będących mieszkańcami gminy (PIT), mógłby być opracowany na podstawie danych Ministerstwa Finansów – niestety sposób gromadzenia danych nie zapewnia dostatecznej operacyjności danych.

## 9. Podsumowanie i wnioski

### 9.1. Podsumowanie teoretycznych rozważań na temat przedsiębiorczości społecznej

Dorobek teoretyczny stanowiący fundament koncepcyjny niniejszej pracy jest dość obszerny, a tematyka samoorganizacji grup i społeczeństw była podejmowana już na wczesnych etapach rozwoju myśli społecznej i filozofii. W ramach próby podsumowania tego dorobku, składającego się na teoretyczny kontekst analizowanych w pracy zagadnień – które można zaliczyć do szeroko pojmowanej ekonomii społecznej i socjologii ekonomicznej<sup>244</sup> – zaproponować można następujące stwierdzenia:

- przedsiębiorczość społeczna powinna być traktowana przede wszystkim jako jedna z wielu charakterystyk współczesnego społeczeństwa, owa zdolność do samoorganizacji dotyczy wielu aspektów funkcjonowania jednostek w złożonej rzeczywistości społecznej, jej pojawienie się miało charakter ewolucyjny i należy się spodziewać, że w drodze ewolucji przejdzie do innej postaci;
- ekonomia społeczna, będąca przede wszystkim pochodną upowszechnienia się postaw przedsiębiorczych w społeczeństwie dbającym o swoich członków, nie może zatem stanowić alternatywy dla istniejącego systemu gospodarczego a jedynie może być jego komplementarnym elementem; niemniej jednak rolą współczesnego państwa jest opracowanie ładu prawnego umożliwiającego rozwój ekonomii społecznej i nieantagonistyczną kohabitację przedsiębiorców społecznych i przedsiębiorców głównego nurtu;
- ekonomia społeczna swoją skalę, zasięg i dynamikę zawdzięcza współoddziaływaniu procesów właściwych dla komercyjnej działalności gospodarczej oraz kształtowania się społeczeństwa obywatelskiego; jest wypadkową realizacji misji społecznej zgodnie z zasadami podejścia biznesowego;
- przedsiębiorczość społeczna rodzi się i rozwija w określonych środowiskach (społecznościach), charakteryzujących się przede wszystkim wysokim poziomem kapitału społecznego i jako taka nie da się ustanowić w drodze aktu erekcyjnego, dekretu tudzież ustawy;

---

<sup>244</sup> Por. W. Morawski (red.), *Socjologia Ekonomiczna*. PWN. Warszawa. 2018, str. 89-96 i 174-185.

- przedsiębiorczość społeczna jest zależna od kontekstu kulturowego, który jest kształtowany w procesach długiego trwania; jest pochodną obywatelskości – w dużej części zakorzenioną w postawach i systemie wartości członków społeczności;
- podmioty ekonomii społecznej powstawały w odpowiedzi na zidentyfikowane problemy i niedoskonałości rynku, ich funkcjonowanie było uzasadniane precyzyjnie zdefiniowaną niedoskonałością rynku i sektora publicznego – w oparciu o endogeniczne zasoby, dostosowane do skali adresowanych wyzwań, w związku z tym skuteczność interwencji publicznej ukierunkowanej na wywołanie kreowania podmiotów ekonomicznych w modelu podażowym może okazać się nieskuteczne;
- włączanie przedsiębiorstw społecznych do zinstytucjonalizowanego systemu polityki społecznej państwa (mimo, że w wymiarze finansowym może przynosić korzyść) jest sprzeczne z ideą leżącą u podstaw ekonomii społecznej i jako takie będzie prowadzić do dalszej ewolucji funkcjonowania współpracy na styku trzech sektorów;
- przedsiębiorczość społeczna, właściwie ekonomia społeczna w ogóle, dotyczy sposobu organizacji zasobów w procesie tworzenia produktów i usług, z wyraźnym akcentem na kwestie społeczne, z wtórnym znaczeniem zysku i może dotyczyć wszystkich rodzajów działalności gospodarczej i społecznej;
- model folwarczno-pańszczyźniany w zarządzaniu XXI –wieczną organizacją nie zdaje egzaminu wobec świadomości, aspiracji i wymagań kolejnych pokoleń dobrze wykształconych pracowników, zauważalne jest przechodzenie do modelu partycypacyjnego, a wręcz opartego na samoorganizacji i autonomii grup zadaniowych (projektowych); za sprawą podmiotów ekonomii społecznej upowszechnia się model zarządzania opisany przez F. Laloux jako model organizacji turkusowej;
- rozwój partycypacyjny oparty o innowacyjne rozwiązania w zakresie zaspokajania potrzeb społeczności lokalnych ma przewagę nad rozwiązaniami typu odgórnego w obszarze adekwatności, skuteczności i efektywności oraz trwałości podejmowanych działań;

- na początku XXI stulecia zdają się następować jakościowa przemiana, swoiste przebiegunowanie, tj. zmiana priorytetów z maksymalizacji zysków dla firm na rzecz zaspokojenia potrzeb (w tym potrzeb wyższego rzędu) pracowników którzy tworzą te firmy; w ostatnim ćwierćwieczu przedsiębiorcy zdają się być bardziej odpowiedzialni za swoich pracowników i ich otoczenie;
- wspólnoty mieszkańców w sposób spontaniczny i niezorganizowany oraz w ramach organizacji pozarządowych podejmują działalność mającą na celu zaspokajanie potrzeb własnych społeczności – potrzeb nie zaspokojonych w wyniku realizacji systemowych rozwiązań wdrażanych przez administrację centralną i samorządową oraz biznes;
- przyczyną poszukiwania nowych – innowacyjnych – metod i rozwiązań identyfikowanych problemów poza dotychczasowymi instytucjami jest skala, różnorodność oraz dynamika wyzwań jakie stają przed współczesnymi społeczeństwami, w związku z dynamicznymi zmianami gospodarczymi, demograficznymi i technologicznymi;
- przedsiębiorczość społeczna pozostaje fragmentem aktywności gospodarczej społeczeństwa, a innowacje społeczne są wdrażane równolegle z innowacjami technologicznymi; pomiędzy innowacjami społecznymi i innowacjami technologicznymi dochodzi do wzajemnych sprzężeń i współzależności;
- zarówno zmiany technologiczne jak i społeczne tworzą kulturę innowacyjną, a ich wzajemne przenikanie się uzasadnia wykorzystanie niektórych miar służących pomiarowi innowacyjności w rozumieniu technologicznym do pomiaru innowacyjności społecznej;
- przedsiębiorczość społeczna opiera się w dużej mierze o kapitał społeczny, który stanowi zasób będący w posiadaniu określonej społeczności lokalnej, jako taki może być inwestowany i pomnażany;
- rozwój przedsiębiorstw społecznych i włączanie ich do ugruntowanych w prawie rozwiązań systemowych może prowadzić do izomorfizmu tychże organizacji, o czym mówił C. Borzaga pisząc, że kolejnym etapem rozwoju inicjatyw ekonomii społecznej może być „proces przekształcania się formy instytucjonalnej w lepiej zdefiniowaną, bardziej umocowaną w przepisach prawnych oraz bardziej akceptowaną społecznie, któremu jednocześnie

towarzyszy brak rozwoju lub utrata najbardziej innowacyjnych cech charakterystycznych dla tych form instytucjonalnych”<sup>245</sup>, Borzaga zwraca uwagę na ryzyko dehumanizacji i instytucjonalizacji innowacji społecznych, co może negatywnie wpływać na ich powstawanie i upowszechnianie;

- zasadniczym celem przedsiębiorstw społecznych jest produkcja dóbr i usług, które nie są zaspokajane ani przez rynek ani przez państwo oraz rozwój wspólnot lokalnych, wpływając z jednej strony na zaspokojenie potrzeb społeczeństwa i profilaktyczne działanie względem niepokojów społecznych, z drugiej strony przez włączenie grup de faworyzowanych i marginalizowanych do życia społeczno-gospodarczego (włączenie do konsumpcji); w tym sensie możliwy jest rozwój demokracji za pomocą instrumentów ekonomicznych;
- biorąc pod uwagę fakt, że inkluzja społeczna jest wielowymiarowym i długookresowym procesem, który polega, poza aktywizacją interesariuszy, również na wprowadzeniu wielu zmian w środowisku osób wykluczonych; programy zakładające wsparcie przedsiębiorczości społecznej powinny być uzupełnione komplementarnymi instrumentami ukierunkowanymi na poprawę otoczenia legislacyjnego, ekonomicznego i społecznego podmiotów zaangażowanych w przedsiębiorczość społeczną.

---

<sup>245</sup> C. Borzaga, *Nowe trendy w sektorze non-profit w Europie: pojawienie się przedsiębiorstw społecznych*, [w:] J. Wygnański, *Przedsiębiorstwo społeczne, Antologia kluczowych tekstów*, Fundacja Inicjatyw Społeczno- Ekonomicznych, Warszawa 2008, str. 111.

## 9.2. Podsumowanie analizy potencjału przedsiębiorczości społecznej gmin w Polsce – konkluzje

W uproszczeniu, stadia cywilizacyjnego rozwoju można scharakteryzować w terminach rodzaju potrzeb i motywacji pełniących rolę „driverów” w tych procesach. O ile jeszcze do niedawna pierwszorzędne znaczenie wśród czynników motywujących do działania była chęć zapewnienia sobie bezpieczeństwa (wcześniej schronienia, następnie okiełznania żywiołów, eksploatacja zasobów naturalnych, a w ostatnich stuleciach bezpieczeństwa ekonomicznego) to współcześnie na pierwszy plan wśród sił napędzających aktywność ludzi, zwłaszcza w bardziej rozwiniętych krajach, wysuwa się kwestia jakości życia, w tym: komfortu, poczucia satysfakcji, spełnienia i samorealizacji, czy ogólniej dobrostanu subiektywnego.

U progu XXI stulecia możemy obserwować przesunięcie priorytetu od maksymalizacji zysków firm w stronę zaspokojenia potrzeb (w tym potrzeb wyższego rzędu) pracowników, którzy tworzą te firmy. W ostatnim ćwierćwieczu przedsiębiorcy wydają się być bardziej odpowiedzialni za swoich pracowników i ich otoczenie. Takie holistyczne pojmowanie pracownika, który funkcjonuje w środowisku, czerpie motywacje z własnego środowiska, w tym zwłaszcza rodziny i kręgu najbliższych, znajduje wyraz w działaniach podejmowanych w ramach tzw. społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR – corporate social responsibility). Tego typu działania są często wymuszane przez oczekiwania pracowników i klientów (konsumentów) i mają związek z postępującym rozwojem poziomu życia społecznego, zwłaszcza w wymiarze wykształcenia, świadomości swoich praw oraz wzrastających aspiracji. Powyższe zjawiska są także częścią wspólnego mianownika zjawisk składających się na ogół działań inspirowanych i coraz częściej realizowanych przez wspólnoty mieszkańców w sposób spontaniczny i niezorganizowany oraz w ramach organizacji pozarządowych. Nadrzędnym celem takiej aktywności jest zaspokajanie potrzeb własnych społeczności – potrzeb, które nie zostały zaspokojone w wyniku realizacji systemowych rozwiązań wdrażanych przez administrację centralną i samorządową oraz biznes. Skala, różnorodność oraz dynamika wyzwań jakie stają przed współczesnymi społeczeństwami staje się podłożem i przyczyną poszukiwania i wdrażania nowych (innowacyjnych) przedsięwzięć radzenia sobie z nimi.

Innowacje społeczne powstają bezpośrednio przy źródle problemu, opierają się na skrupulatnej diagnozie, są przeważnie inicjatywami pierwotnie o niewielkiej skali i

złożoności. Są odpowiedzią na pogłębiające się nierówności w ramach tradycyjnego kapitalizmu. W tym sensie są odpowiedzią na wyzwanie zdiagnozowane przez Anthonego Atkinsona, który w 1999 roku zwrócił uwagę na „potrzebę zintegrowanego podejścia do polityki ekonomicznej i społecznej, potrzebę zasypania przepaści, która w ostatnich dekadach zaczęła dzielić politykę makroekonomiczną i wymiar społeczny. Problemy makroekonomiczne i społeczne należy rozpatrywać łącznie, jak wtedy gdy makroekonomiści interesowali się nie tylko wpływem swojej polityki na inflację i bezrobocie, ale również jej oddziaływaniem na stopę ubóstwa”<sup>246</sup>. A. Atkinson zajmując się problematyką nierówności, które uważał za największe wyzwanie współczesnej ekonomii i polityki społecznej, zwracał uwagę na rolę postępu i innowacyjności w podnoszeniu jakości życia społeczeństw. W książce pt. *Nierówności. Co da się zrobić?* przedstawił kilkanaście propozycji rozwiązań, które ograniczyłyby skalę współczesnych nierówności. Rozwiązania te polegają na dość gruntownej przebudowie systemu społecznego w obszarze zatrudnienia, płacy, ubezpieczeń społecznych czy zarządzania postępowaniem technologicznym. To właśnie w postępie technologicznym i rozwoju innowacyjności upatrywał czynnika sprzyjającego zatrudnieniu i tym samym ograniczającego skalę ubóstwa i nierówności<sup>247</sup>.

Kolejnym aspektem uwzględnionym w analizie jest zyskująca na znaczeniu w ostatnich dekadach aktywność sektora pozarządowego. Wpływ organizacji trzeciego sektora na promowanie wartości konstytuujących systemy demokratyczne i gospodarki wolnorynkowe jest przedmiotem wielu analiz naukowych z różnych dziedzin.

W świetle przeprowadzonych badań empirycznych należy potwierdzić prawdziwość postawionych we wstępie hipotez badawczych z niżej przedstawionymi zastrzeżeniami, a w szczególności:

- poziom rozwoju przedsiębiorczości społecznej uzależniony jest w największym stopniu od kapitału społecznego – prawdopodobnie ze względu na wzrost efektywności systemów transportowych i zwiększającej się dostępności do zasobów materialnych oraz postęp technologiczny to wiedza, pomysłowość

---

<sup>246</sup> A. Atkinson, *Macroeconomics and the Social Dimension*, New York, Division for Social Policy and Development, United Nations, 1999, str. 3-18.

<sup>247</sup> A. Atkinson, *Nierówności. Co da się zrobić?*, tłum. Mikołaj Ratajczak, Maciej Szlinder, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2017, str. 288-289.



i zaangażowanie członków społeczności ich odgrywa wspólnie szczególnie istotną rolę;

- poziom rozwoju przedsiębiorczości społecznej uzależniony jest także od kształtującej się klasy kreatywnej, przy czym na podstawie przeprowadzonego badania, w związku z niedoskonałością systemu wskaźników dostępnych w ramach statystyki publicznej, nie jest możliwe jednoznaczne potwierdzenie tej tezy;
- poziom rozwoju przedsiębiorczości społecznej w Polsce jest przestrzennie zróżnicowany, a przeprowadzona analiza statystyczna potwierdziła terytorialne zróżnicowanie potencjału przedsiębiorczego gmin w Polsce, a poziom rozwoju gmin ma charakter enklawowy / klastrowy, który cechuje występowanie skupisk jednostek terytorialnych o podobnym poziomie parametrów opisujących ich potencjał przedsiębiorczy;
- poziom rozwoju przedsiębiorczości społecznej w Polsce jest silnie powiązany z aktywnością organizacji trzeciosektorowych, na co wskazuje korelacja syntetycznej miary przedsiębiorczości społecznej ze wskaźnikami działalności organizacji pozarządowych.

Przedmiotem prac badawczych dotyczących przedsiębiorczości społecznej była dotychczas przede wszystkim identyfikacja cech charakteryzujących zjawiska pozwalające się zaklasyfikować jako przedsiębiorczość społeczna, a prowadzone badania miały głównie funkcje deskryptywne i charakter jakościowy. Aktualnie podejmowane próby coraz częściej wychodzą poza tego typu opis, z wykorzystaniem ilościowych metod analiz ekonomii społecznej. Niniejsze opracowanie jest przykładem takiego zamierzenia, z intencją wkładu do badań nad innowacjami społecznymi. Jednocześnie ze względu na ograniczenia wynikające z pojmowania przedsiębiorczości społecznej należy się spodziewać, że sposobów ich statystycznego opisu i pomiaru będzie wiele, a zestaw wykorzystanych wskaźników będzie podlegał stałemu ulepszaniu.

KONIEC

## 10. Załączniki

### Załącznik 1. Zestawienie wskaźników włączonych do analizy

LP.	Wskaźniki	Podgrupa	Grupa	Kategoria
1	Część oświatowa subwencji ogólnej	Subwencja ogólna	DOCHODY BUDŻETÓW GMIN I MIAST NA PRAWACH POWIATU	FINANSE PUBLICZNE
2	Część wyrównawcza subwencji ogólnej			
3	Subwencja ogólna na 1 tys. mieszkańców	Dochody na 1 mieszkańca		
4	Dochody na 1 mieszkańca (ogółem)			
5	Dochody własne			
6	Dochody własne - udziały w podatkach stanowiących dochody budżetu państwa			
7	podatek dochodowy od osób fizycznych	Dochody na 1 mieszkańca		
8	podatek dochodowy od osób prawnych			
9	Wydatki na 1 mieszkańca (ogółem)	Wydatki na 1 mieszkańca	WYDATKI BUDŻETÓW GMIN I MIAST NA PRAWACH POWIATU	FINANSE PUBLICZNE
10	Wydatki na 1 mieszkańca w Dziale 801- Oświata i wychowanie			
11	Wydatki na 1 mieszkańca w Dziale 921 - Kultura i ochrona dziedzictwa narodowego			
12	Domy i ośrodki kultury, kluby i świetlice (ogółem)	Domy i ośrodki kultury, kluby i świetlice	DZIAŁALNOŚĆ CENTRÓW, DOMÓW, OŚRODKÓW KULTURY, KLUBÓW I ŚWIETLIC	KULTURA I SZTUKA
13	Imprezy			
14	Grupy artystyczne			
15	Ludność na 1 placówkę biblioteczną (łącznie z punktami bibliotecznymi ujętymi zgodnie z siedzibą jednostki macierzystej)	Biblioteki publiczne - wskaźniki	BIBLIOTEKI	KULTURA I SZTUKA
16	Czytelnicy bibliotek publicznych na 1000 ludności			
17	Saldo migracji zagranicznych	Migracje na pobyt stały gminne wg płci migrantów, w ruchu wewnętrznym i zagranicznym	MIGRACJE WEWNĘTRZNE I ZAGRANICZNE	KULTURA I SZTUKA
18	Saldo migracji wewnętrznych			
19	Saldo migracji wewnętrznych na 1000 ludności			
20	Ludność na 1 km <sup>2</sup>	Gęstość zaludnienia oraz wskaźniki	STAN LUDNOŚCI	LUDNOŚĆ
21	Zmiana liczby ludności na 1000 mieszkańców			
22	Ludność w wieku nieprodukcyjnym na 100 osób w wieku produkcyjnym	Wskaźnik obciążenia demograficznego	STAN LUDNOŚCI	
23	Ludność w wieku poprodukcyjnym na 100 osób w wieku przedprodukcyjnym			
24	Ludność w wieku poprodukcyjnym na 100 osób w wieku produkcyjnym			
25	Ludność w miastach w % ogółu ludności	Ludność w miastach w % ogółu ludności		

25	Współczynnik feminizacji	Współczynnik feminizacji		
26	Podmioty wpisane do rejestru na 1000 ludności			
27	Podmioty na 1000 mieszkańców w wieku produkcyjnym			
28	Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą na 1000 ludności			
29	Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą na 100 osób w wieku produkcyjnym			
30	Fundacje, stowarzyszenia i organizacje społeczne na 1000 mieszkańców			
31	Udział nowo zarejestrowanych podmiotów sektora kreatywnego w liczbie nowo zarejestrowanych podmiotów ogółem			
32	Spółdzielnie	Podmioty w sektorze prywatnym wg form prawnych	PODMIOTY GOSPODARKI NARODOWEJ WG REJESTRU REGON (DANE KWARTALNE)	
33	Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą wg sekcji PKD 2007 dla SEKCJI J, K, L, M, P, Q, R, S, T, U	Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą wg sekcji PKD 2007	PODMIOTY GOSPODARKI NARODOWEJ WG REJESTRU REGON (DANE KWARTALNE)	
34	Dynamika liczby budynków nowych oddanych do użytkowania (rok poprzedni = 100).	Budynki nowe oddane do użytkowania	BUDYNKI	PRZEMYSŁ I BUDOWNICTWO
35	Bezrobotni zarejestrowani według gmin (ogółem)	Bezrobotni zarejestrowani według gmin (dane półroczne)	BEZROBOCIE REJESTROWANE	RYNEK PRACY
36	Bezrobotni zarejestrowani według gmin długotrwale bezrobotni			
37	Współczynniki skolaryzacji (brutto) szkoły podstawowe	Współczynniki skolaryzacji (szkolnictwo podstawowe i gimnazjalne)	SKOLARYZACJA	SZKOLNICTWO
38	Współczynniki skolaryzacji (brutto) gimnazja			
39	Udzielone noclegi turystom zagranicznym (nierezydentom)	Noclegi udzielone turystom zagranicznym (nierezydentom) w turystycznych obiektach noclegowych według	TURYSTYCZNE OBIEKTY NOCLEGOWE I ICH WYKORZYSTANIE	TURYSTYKA

		wybranych krajów		
40	Dynamika liczby miejsc noclegowych całorocznych w turystycznych obiektach noclegowych (rok poprzedni = 100).	Dynamika liczby miejsc noclegowych całorocznych (rok poprzedni = 100)		
41	Dzieci w placówkach wychowania przedszkolnego na 1 tys. dzieci w wieku 3-5 lat	Dzieci objęte wychowaniem przedszkolnym - wskaźniki	DZIECI OBJĘTE WYCHOWANIEM PRZEDSZKOLNYM	WYCHOWANIE PRZEDSZKOLNE
42	Dzieci w wieku 3-5 lat przypadające na jedno miejsce w placówce wychowania przedszkolnego			

Załącznik 2. Wskaźniki subindeksu kreatywność

LP	Nazwa wskaźnika
1	Współczynnik skolaryzacji brutto - szkoły podstawowe
2	Zmiana liczby ludności na 1000 mieszkańców
3	Saldo migracji wewnętrznych
4	Czytelnicy bibliotek publicznych na 1000 ludności
5	Imprezy na 1 tys. mieszkańców
6	Grupy artystyczne na 1 tys. mieszkańców
7	Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą wg sekcji PKD 2007 na 1 tys. mieszkańców Dla SEKCJI J, K, L, M, P, Q, R, S, T, U
8	Podmioty w sektorze prywatnym wg form prawnych spółdzielnie na 1 tys mieszkańców
9	Udział nowo zarejestrowanych podmiotów sektora kreatywnego w liczbie nowo zarejestrowanych podmiotów ogółem
10	Fundacje, stowarzyszenia i organizacje społeczne na 1000 mieszkańców
11	Dochody na 1 mieszkańca dochody własne - udziały w podatkach stanowiących dochody budżetu państwa podatek dochodowy od osób fizycznych
12	Dzieci w placówkach wychowania przedszkolnego na 1 tys. dzieci w wieku 3-5 lat

### Załącznik 3. Opis procedury badawczej

W badaniu wykorzystano funkcje oprogramowania SPSS firmy IBM, a w szczególności przeprowadzono analizę czynnikową wykorzystującą metodę głównych składowych.

Źródłem danych jest Bank Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego (BDL GUS). Dane generowano w IV kwartale 2017 roku, wg stanu na koniec 2016 roku.

W pierwszej fazie przeglądu zasobów BDL GUS pod uwagę wzięto 72 wskaźniki z następujących kategorii:

- FINANSE PUBLICZNE
- KULTURA I SZTUKA
- LUDNOŚĆ
- PODMIOTY GOSPODARCZE I PRZEKSZTAŁCENIA WŁASNOŚCIOWE I STRUKTURALNE
- PRZEMYSŁ I BUDOWNICTWO
- RYNEK PRACY
- SZKOLNICTWO
- TURYSTYKA
- WYCHOWANIE PRZEDSZKOLNE<sup>248</sup>.

Wstępna selekcja wskaźników pozwoliła na ograniczenie liczby zmiennych wziętych pod uwagę w badaniu właściwym do 42. Selekcja na tym etapie polegała na eliminacji wskaźników o niewielkiej wartości informacyjnej, w pierwszej kolejności odrzucono grupę wskaźników dotyczących części składowych subwencji ogólnej ze względu na fakt, iż w znacznej większości przypadków przyjmowały wartość „0”, co nie wносиło żadnej wartości w zakresie różnicowania poszczególnych gmin. Druga grupa wskaźników np. dotyczące migracji i bezrobocia w poszczególnych grupach wiekowych została usunięta ze względu na potencjalną nadreprezentację wskaźników tej samej podgrupy; do dalszej analizy wzięto pod uwagę wybrane wskaźniki z tej podgrupy obejmujące możliwie najszerszy zakres informacyjny. Grupa wskaźników dotyczących działalności gospodarczej oraz podmiotów sektora prywatnego została

---

<sup>248</sup> Zestawienie analizowanych wskaźników zamieszczono załączniku 1.

pominięta ze względu na fakt, iż do dalszej analizy wzięto jedynie wskaźniki zrelatywizowane do 1 tys. mieszkańców lub do 1 mieszkańca w wariantcie dostępnym w BDL GUS. Pozostałe wskaźniki usunięto z dalszej analizy ze względu na niewielką zbieżność merytoryczną z meritum przedmiotu badania.

Istotnym etapem przetwarzania danych była ich normalizacja, przy czym przeprowadzono ją oddzielnie i według innych wzorów dla zmiennych sklasyfikowanych uprzednio jako stymulanty i destymulanty. Najczęściej stosowane techniki normalizacji zmiennych to standaryzacja, przekształcenie ilorazowe (z wykorzystaniem podstawy normalizacji, np. wartości minimalnej lub maksymalnej) i przekształcenie różnicowo-ilorazowe (unitaryzacja zerowana)<sup>249</sup>. W niniejszej analizie wykorzystano przekształcenie różnicowo-ilorazowe. Dzięki temu uzyskano zmienne o ujednoliconym zakresie zmienności i o wartościach należących do przedziału [0;1]. Zakres zmienności jest determinowany przez różnicę pomiędzy ich wartościami maksymalnymi i minimalnymi.

Unitaryzację dla stymulant przeprowadzono według następującego wzoru:

$$Z_i^s = \frac{Z_i - Z_{min}}{Z_{max} - Z_{min}}$$

Natomiast unitaryzację dla destymulant przeprowadzono według następującego wzoru:

$$Z_i^s = \frac{Z_{max} - Z_i}{Z_{max} - Z_{min}}$$

gdzie:

$Z_i^s$  – oznacza wartość po unitaryzacji

$Z_i$  – oznacza wartość pierwotną wskaźnika

$Z_{max}$  i  $Z_{min}$  – oznaczają odpowiednio maksymalną i minimalną wartość jakie przyjmuje wskaźnik

Znormalizowane dane umożliwiają prowadzenie dalszej analizy, której efektem końcowym ma być opracowanie jednej spójnej i rzetelnej syntetycznej miary. Dla

---

<sup>249</sup> A. Łatuszyńska, *Miary agregatywne w ocenie stopnia rozwoju społeczeństwa informacyjnego*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2014, str. 44.

danych w takiej postaci możliwe jest nadanie wag poszczególnym wskaźnikom i ich agregacja.

W przypadku niniejszego przedsięwzięcia badawczego najbardziej istotne jest zredukowanie względnie dużej liczby zmiennych, wzajemnie nieskorelowanych ale będących charakterystykami tego samego zjawiska. Wynikiem tak prowadzonej redukcji powinna być eksploracja i zachowanie możliwie największego ładunku informacyjnego poszczególnych zmiennych. Należy przy tym zauważyć, że jakakolwiek redukcja ilości danych musi wiązać się z utratą choćby części informacji.

Jak zauważa Andrzej Stanisław w pozycji pt.: „Przystępny kurs statystyki. Tom 3 Analizy wielowymiarowe”: „[n]iestety, nie ma idealnej procedury statystycznej służącej do wyboru najlepszego podzbioru zmiennych. O ważności tego zagadnienia świadczy znaczna grupa analiz statystycznych proponujących różne techniki redukcji wymiarowości. Należy do nich analiza czynnikowa, analiza składowych głównych, skalowanie wielowymiarowe, i [...] analiza skupień oraz analiza dyskryminacyjna. [...] Najbardziej popularne techniki to analiza czynnikowa i analiza składowych głównych. Obie stanowią zespół metod i procedur statystycznych pozwalających na:

- redukcję liczby zmiennych,
- wykrycie struktury i ogólnych prawidłowości w związkach między zmiennymi,
- zweryfikowanie wykrytych prawidłowości i powiązań,
- opis i klasyfikację badanych obiektów w nowych (ortogonalnych) przestrzeniach zdefiniowanych przez nowe zmienne (czynniki).

W analizie czynnikowej, jak i w analizie składowych głównych formułowane są modele matematyczne w postaci układów równań liniowych. W analizie składowych głównych jest to ortogonalne przekształcenie zmiennych obserwowalnych w nowy zbiór nieskorelowanych zmiennych (składowych). Natomiast w analizie czynnikowej dokonujemy dekompozycji zmiennych obserwowalnych w nowy zbiór nieskorelowanych zmiennych, wśród których wyróżniamy czynniki wspólne i czynniki swoiste. Wyodrębnienie czynników wspólnych jest głównym celem analizy czynnikowej”<sup>250</sup>. Dzięki zastosowanym procedurom statystyki matematycznej nowe

---

<sup>250</sup> A. Stanisław, *Przystępny kurs statystyki. Tom 3 Analizy wielowymiarowe*, StatSoft Polska Sp. z o.o., Kraków 2007, str. 166.



zmienne (składowe główne lub czynniki) zachowują stosunkowo dużą część informacji zawartych w zmiennych pierwotnych.

W rezultacie dokonano redukcji 42 zmiennych opisujących zróżnicowanie gmin Polski do 16. Przyjęto założenie, że wyodrębnione czynniki (składowe) zachowują znaczącą część informacji zawartych w zmiennych pierwotnych oraz mają inną interpretację merytoryczną<sup>251</sup>. Analizę prowadzono dla 2478 obserwacji (n=2478), co odpowiada liczbie gmin w 2017 r.

Pierwszy etap procedury badawczej polegał na wstępnej ocenie zbioru 42 wskaźników pod kątem adekwatności ich doboru, wzajemnych zależności, w tym korelacji oraz ich znaczenia w zakresie potencjału objaśniania przedmiotowego zjawiska.

Jako metodę rotacji zastosowano metodę Varimax, która w największym stopniu pozwala na sprawiedliwe i proporcjonalne uwzględnianie wszystkich czynników. „Celem tej rotacji jest maksymalizacja wariancji surowych ładunków czynnikowych zmiennych dla każdego czynnika (tzw. czyszczenie czynników). Jest to równoważne maksymalizacji wariancji w kolumnach macierzy surowych ładunków czynnikowych. Jeżeli rotacji Varimax dokonujemy na znormalizowanych ładunkach czynnikowych, to taka rotacja nosi nazwę metody Varimax znormalizowanej”<sup>252</sup>.

Przystępując do analizy wielu zmiennych, a zwłaszcza w celu weryfikacji czy wybrany zestaw wskaźników można poddać analizie czynnikowej należy zweryfikować wskaźnik adekwatności doboru próby – wskaźnik Kaisera-Mayera-Olkina (KMO). „Współczynnik ten [...] przyjmuje wartości z przedziału [0, 1]. Im wyższa jest wartość tego współczynnika, tym silniejsze są podstawy do zastosowania analizy czynnikowej w ocenie związków między zmiennymi obserwowanymi. Kaiser w swojej pracy (Kaiser 1974) proponuje następujący podział wielkości współczynnika KMO: 0,9 - bardzo wysoki, 0,8 - wysoki, 0,7 - średni, 0,6 - umiarkowany oraz mniejszy od 0,5 - bardzo niski. Powszechnie przyjmuje się, że wartość tego współczynnika powinna przekroczyć wartość 0,5. Niektórzy badacze zalecają jednak przyjęcie wyższej wartości 0,7 jako wartości progowej”<sup>253</sup>.

---

<sup>251</sup> E. Gatnar, M. Walesiak, *Metody statystycznej analizy wielowymiarowej w badaniach marketingowych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2004, str. 186.

<sup>252</sup> A. Stanisz, *Przystępny kurs statystyki. Tom 3 Analizy wielowymiarowe*, StatSoft Polska Sp. z o.o., Kraków 2007, str. 232.

<sup>253</sup> A. Stanisz, *Przystępny kurs statystyki. Tom 3 Analizy wielowymiarowe*, StatSoft Polska Sp. z o.o., Kraków 2007, str. 218.

W prowadzonych analizach wskaźnik na każdym etapie analiz przyjmuje wartość nieco powyżej 0,8<sup>254</sup>, co wskazuje na zasadność użycia analizy czynnikowej w identyfikacji wymiarów zbioru analizowanych zmiennych. Jest to zgodne z wyżej przytoczonym kryterium zaproponowanym przez Henry'ego Kaisera oraz spójne z przyjętą praktyką o której piszą inni badacze<sup>255</sup> wykorzystujący analizę czynnikową twierdząc, że minimalną wartością uzasadniającą przeprowadzenie analizy czynnikowej, jest wartość na poziomie 0,5.

W kolejnym etapie, w celu redukcji liczby zmiennych przeprowadzono analizę czynnikową wykorzystując oprogramowanie IBM SPSS. W ramach tej analizy wyłoniono dla analizowanych zmiennych główne składowe. Liczba czynników była wyznaczana przez kryterium Kaisera. „W praktyce stosowanych jest wiele kryteriów wyboru najbardziej odpowiedniej liczby składowych do interpretacji. Najprostsze z nich (kryterium Kaisera) polega na pozostawieniu do interpretacji składowych, którym odpowiadają wartości własne większe od 1 [...]. Drugi sposób określenia liczby składowych do interpretacji polega na utworzeniu tzw. wykresu osypiska Cattella. Jest to prosty wykres liniowy pokazujący kolejne wartości własne. [...] Wyszukujemy punkt, w którym ciągły spadek wartości własnych przechodzi do poziomu. Jest to punkt odcięcia, na prawo od niego następane składowe wyodrębniają jedynie losowy „szum”<sup>256</sup>.

Tablica 7.

Całkowita wyjaśniona wariancja						
Składowa	Początkowe wartości własne			Sumy kwadratów ładunków po rotacji		
	Ogółem	% wariancji	% skumulowany	Ogółem	% wariancji	% skumulowany
1	10,878	25,901	25,901	8,165	19,440	19,440
2	5,483	13,056	38,957	4,388	10,449	29,888
3	4,257	10,137	49,093	4,200	10,000	39,889
4	2,976	7,086	56,180	3,442	8,195	48,084
5	2,056	4,894	61,074	2,776	6,610	54,694
6	1,579	3,760	64,834	2,722	6,480	61,173
7	1,472	3,504	68,338	2,301	5,478	66,651

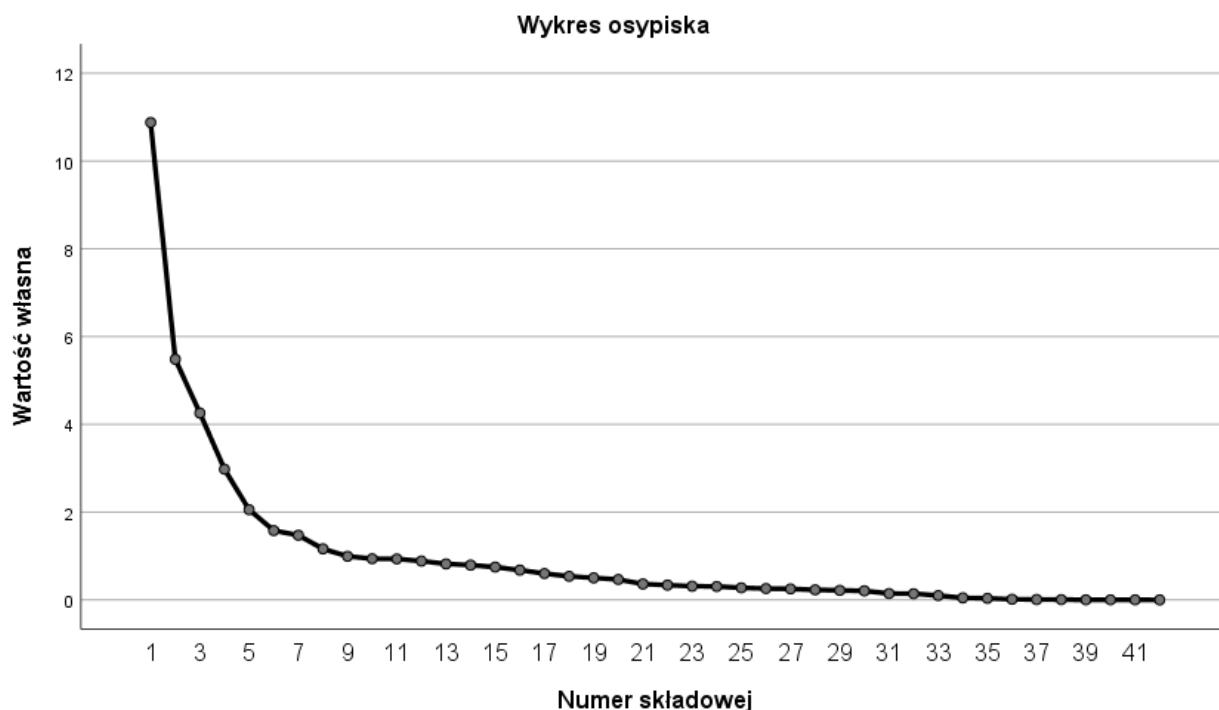
<sup>254</sup> Wartość współczynnika KMO dla 42 wskaźników wynosiła 0,809.

<sup>255</sup> M. Sztemberg-Lewandowska, *Analiza czynnikowa w badaniach marketingowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2008, str. 33.

<sup>256</sup> A. Stanisław, *Przystępny kurs statystyki. Tom 3 Analizy wielowymiarowe*, StatSoft Polska Sp. z o.o., Kraków 2007, str. 188.

8	1,163	2,769	71,107	1,871	4,456	71,107
9	0,993	2,365	73,472			
10	0,938	2,233	75,705			
11	0,933	2,222	77,927			
12	0,885	2,106	80,033			
13	0,820	1,953	81,987			
14	0,792	1,886	83,872			
15	0,748	1,781	85,653			
16	0,678	1,614	87,267			
17	0,600	1,429	88,697			
18	0,538	1,280	89,977			
19	0,502	1,194	91,171			
20	0,465	1,107	92,278			
21	0,362	0,862	93,140			
22	0,337	0,803	93,943			
23	0,311	0,741	94,684			
24	0,306	0,729	95,413			
25	0,275	0,654	96,067			
26	0,258	0,614	96,681			
27	0,249	0,593	97,274			
28	0,228	0,542	97,816			
29	0,215	0,512	98,328			
30	0,205	0,489	98,817			
31	0,144	0,343	99,161			
32	0,142	0,338	99,498			
33	0,098	0,233	99,732			
34	0,046	0,110	99,842			
35	0,034	0,081	99,923			
36	0,015	0,036	99,959			
37	0,008	0,019	99,978			
38	0,007	0,016	99,993			
39	0,002	0,004	99,998			
40	0,001	0,002	99,999			
41	0,000	0,001	100,000			
42	1,798E-05	4,280E-05	100,000			
Metoda wyodrębniania czynników – głównych składowych.						

Wykres



Przeprowadzona w ten sposób analiza 42 zmiennych pozwoliła na wyodrębnienie 8 składowych głównych, które wyjaśniały łącznie 71,1% całkowitej zmienności. Uzyskane wyniki pozwalają na dalszą analizę danych oraz w kierunku identyfikacji ukrytego konstruktów oraz dalszej redukcji liczby zmiennych. Na podstawie powyższej tabeli można odczytać, iż pierwsza składowa wyjaśnia niecałe 26% całkowitej zmienności, druga składowa wyjaśnia 13%, a trzecia 10%, czwarta 7%, a składowe 5-8 wyjaśniają od 2,7 4,9 całkowitej zmienności, co daje łącznie ponad 71% całkowitej zmienności.

Kolejnym etapem procedury badawczej była analiza tzw. ładunków czynnikowych. „[Ł]adunki czynnikowe są współczynnikami korelacji pomiędzy daną zmienną i składowymi. Mając zatem na uwadze ten fakt oraz cel interpretacji składowej, będziemy w naturalny sposób poszukiwać tych zmiennych, które mają najwyższe (w wartościach bezwzględnych) wartości współrzędnych czynnikowych dla danych składowych. Opisują one wkład zmiennej do poszczególnych składowych. Zauważmy także, że znak ładunków czynnikowych liczy się tylko w tym sensie, że zmienne o przeciwnych znakach ładunków dla danej składowej wnoszą odmienny wkład. Możemy jednak pomnożyć wszystkie ładunki przez -1 (zmieniając wszystkie znaki), nie wpływając w żaden sposób na wyniki”<sup>257</sup>.

<sup>257</sup> A. Stanisławski, *Przystępny kurs statystyki. Tom 3 Analizy wielowymiarowe*, StatSoft Polska Sp. z o.o.,

Tablica 8. Macierz rotowanych składowych<sup>a</sup>

Macierz rotowanych składowych <sup>a</sup>								
	Składowa							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Subwencja ogólna razem na 1 tys. mieszkańców	0,961							
Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą wg sekcji PKD 2007 na 1 tys. mieszkańców Dla SEKCJI J, K, L, M, P, Q, R, S, T, U	0,959							
część oświatowa subwencji ogólnej na 1 tys. mieszkańców	0,958							
Podmioty w sektorze prywatnym wg form prawnych spółdzielnie na 1 tys. mieszkańców	0,945							
Bezrobotni zarejestrowani wg gmin na 1 tys. mieszkańców	-0,888							
Bezrobotni zarejestrowani wg gmin na 1 tys. mieszkańców długotrwale bezrobotni	-0,860							
imprezy na 1 tys. mieszkańców	0,807							
saldo migracji zagranicznych	0,787							
grupy artystyczne na 1 tys. mieszkańców	0,751							
Centra kultury, świetlice na 1 tys. mieszkańców ogółem	0,619							
saldo migracji wewnętrznych	0,526				0,520			
osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą na 1000 ludności		0,867						
Sektor prywatny - podmioty wpisane do rejestru na 1000 ludności		0,864						
osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą na 100 osób w wieku produkcyjnym		0,863						
podmioty na 1000 mieszkańców w wieku produkcyjnym		0,858						
udzielone noclegi turystom zagranicznym (nierezydentom) na 1 tys. mieszkańców		0,613						
Wydatki na 1 mieszkańca ogółem			0,939					
Dochody na 1 mieszkańca ogółem			0,938					
Dochody na 1 mieszkańca dochody własne			0,876					
Dochody na 1 mieszkańca dochody własne - udziały w podatkach stanowiących dochody budżetu państwa podatek dochodowy od osób prawnych			0,774					
Wydatki na 1 mieszkańca w Dziale 921 - Kultura i ochrona dziedzictwa narodowego			0,620					

Wydatki na 1 mieszkańca w Dziale 801- Oświata i wychowanie			0,573				0,487	
Ludność w miastach w % ogółu ludności (dane kwartalne)				0,706				
ludność na 1 km2				0,666				
ludność na 1 placówkę biblioteczną (łącznie z punktami bibliotecznymi ujętymi zgodnie z siedzibą jednostki macierzystej)				0,634				
Współczynnik feminizacji				-0,625				
Dynamika liczby miejsc noclegowych całorocznych (rok poprzedni = 100) ogółem								
saldo migracji wewnętrznych na 1000 ludności					0,837			
zmiana liczby ludności na 1000 mieszkańców					0,782			
Dochody na 1 mieszkańca dochody własne - udziały w podatkach stanowiących dochody budżetu państwa podatek dochodowy od osób fizycznych		0,430		0,430	0,469			
udział nowo zarejestrowanych podmiotów sektora kreatywnego w liczbie nowo zarejestrowanych podmiotów ogółem								
ludność w wieku poprodukcyjnym na 100 osób w wieku produkcyjnym						0,910		
ludność w wieku nieprodukcyjnym na 100 osób w wieku produkcyjnym						0,840		
ludność w wieku poprodukcyjnym na 100 osób w wieku przedprodukcyjnym						0,794		
Budynki nowe oddane do użytkowania - dynamika R/R ogółem								
współczynnik skolaryzacji brutto - szkoły podstawowe							0,840	
współczynnik skolaryzacji brutto - gimnazja							0,803	
dzieci w placówkach wychowania przedszkolnego na 1 tys. dzieci w wieku 3-5 lat							0,439	0,404
dzieci w wieku 3-5 lat przypadające na jedno miejsce w placówce wychowania przedszkolnego								- 0,571
część wyrównawcza subwencji ogólnej na 1 tys. mieszkańców								0,530
czytelnicy bibliotek publicznych na 1000 ludności								0,484
fundacje, stowarzyszenia i organizacje społeczne na 1000 mieszkańców								
Metoda wyodrębniania czynników - Głównych składowych. Metoda rotacji - Varimax z normalizacją Kaisera. <sup>a</sup>								
a. Rotacja osiągnęła zbieżność w 12 iteracjach.								

Do prezentacji danych zastosowano filtr; dla zachowania przejrzystości w tabeli nie zostały pokazane ładunki czynnikowe, które przyjmują wartość poniżej 0,4.

Powyższa tablica wskazuje, że część, jakby mogło się wydawać na etapie opracowywania ram teoretycznych, interesujących wskaźników przyjmuje na etapie wyznaczania wartości ładunków czynnikowych względnie niewielkie wartości, np. wskaźnik dotyczący liczby fundacji, stowarzyszeń i organizacji społecznych, albo nowo zarejestrowanych podmiotów sektora kreatywnego czy nawet migracji wewnętrznych.

Na koniec oceny przydatności zestawu 42 wskaźników do badania przedsiębiorczości społecznej przeprowadzono, również z wykorzystaniem pakietu statystycznego IBM SPSS analizę rzetelności, wyznaczając współczynnik rzetelności Alfa Cronbacha. Mierzy on stosunek wariancji poszczególnych pozycji do wariancji sumy tych pozycji i wyraża się wzorem:

$$\alpha = \frac{n}{n-1} \left[ \frac{s_x^2 - \sum_{i=1}^n s_i^2}{s_x^2} \right]$$

gdzie:

$n$  – liczba pozycji

$s_i^2$  – wariancja  $i$ -tej pozycji

$s_x^2$  – wariancja wyników całego zbioru danych

Rzetelność mówi, z jaką dokładnością dany wymiar mierzy to, co mierzy. Na wysoką rzetelność skali wskazują wartości tego współczynnika większe od 0,7. W badaniu na etapie analizy 42 wskaźników Alfa Cronbacha przyjął wartość 0,724, co należy interpretować jako wynik poprawny, pozostawiający przy tym przestrzeń do poprawy jakości całego zestawu zmiennych.

Tablica 9. Statystyki rzetelności

Statystyki rzetelności		
Alfa Cronbacha	Alfa Cronbacha na podstawie pozycji standaryzowanych	Liczba pozycji
0,724	0,841	42

W związku z powyższym w drugim etapie procedury badawczej przeprowadzono ponowną selekcję wskaźników wykorzystując matrycę korelacji pomiędzy zmiennymi oraz wyniki analizy czynnikowej oraz analizy rzetelności. Zakwalifikowanie określonej zmiennej do dalszej analizy odbywało się w pierwszej kolejności po ocenie korelacji z innymi pozycjami oraz następnie na podstawie analizy ładunków czynnikowych danej

pozycji. Ten etap budowy wskaźnika kompozytowego polega na ponownej krytycznej analizie dobranych 42 wskaźników, przy czym tym razem ocenie nie są poddawane charakterystyki i jakość pojedynczych wskaźników a ich wzajemne zależności i wartość informacyjna jaką wnoszą do indeksu. W szczególności istotna jest ocena czy wyselekcjonowane wskaźniki nie opisują tego samego zakresu badanego zjawiska, co mogłoby doprowadzić do nadreprezentacji tego typu wskaźników w indeksie. Celem analiz prowadzonych na tym etapie jest wyjaśnienie zależności i oddziaływania pomiędzy różnymi zmiennymi, a następnie eliminacja zbędnych danych, tj. ograniczenie ich ilości przy zachowaniu ich wartości informacyjnej. Na tym etapie korzystając z funkcjonalności SPSS stworzono matrycę korelacji pomiędzy poszczególnymi wskaźnikami i w celu niepowielania informacji przez kolejne wskaźniki z tej samej grupy, w celu uniknięcia nadreprezentacji wskaźnika w indeksie, eliminowano zmienne z tych, które były ze sobą bardzo silnie skorelowane (przyjęto graniczną wartość współczynnika korelacji na poziomie 0,8). Wyjątkiem były tu silnie skorelowane wskaźniki dotyczące osób prowadzących działalność gospodarczą wg wybranych sekcji PKD 2007, liczby spółdzielni w danej gminie oraz salda migracji zagranicznych. Pomimo, że wskaźniki te są silnie skorelowane pozostawiono je ze względu na wartość informacyjną jakie potencjalnie wnoszą do indeksu oraz ze względu na fakt, iż reprezentują one różne obszary merytoryczne badanego zjawiska.

W wyniku tak przeprowadzonej selekcji wskaźników zredukowano liczbę zmiennych z 42 do 16, dla których ponownie przeprowadzono analizę czynnikową i analizę rzetelności. Miara KMO adekwatności doboru próby przyjęła wartość 0,832. Natomiast analiza czynnikowa pozwoliła na wyróżnienie 4 głównych składowych, odpowiedzialnych łącznie za wyjaśnienie 70,5% całkowitej zmienności, co przedstawia niżej zamieszczona tablica i graficznie ilustruje wykres osypiska.

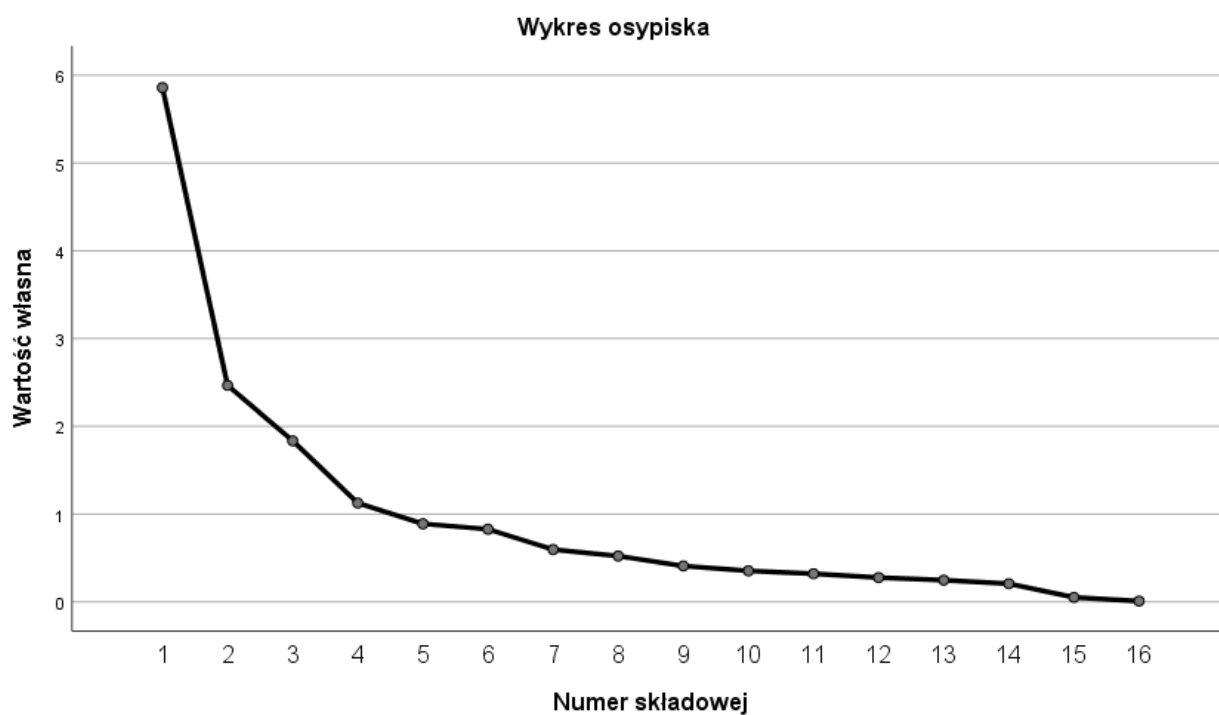
Całkowita wyjaśniona wariancja						
Składowa	Początkowe wartości własne			Sumy kwadratów ładunków po rotacji		
	Ogółem	% wariancji	% skumulowany	Ogółem	% wariancji	% skumulowany
1	5,859	36,619	36,619	5,152	32,202	32,202
2	2,466	15,415	52,033	2,272	14,202	46,404
3	1,835	11,468	63,502	2,012	12,575	58,979
4	1,126	7,038	70,539	1,850	11,561	70,539



5	0,889	5,558	76,097			
6	0,828	5,177	81,274			
7	0,596	3,728	85,002			
8	0,522	3,265	88,267			
9	0,409	2,556	90,823			
10	0,354	2,212	93,035			
11	0,321	2,005	95,040			
12	0,277	1,732	96,772			
13	0,248	1,550	98,322			
14	0,207	1,297	99,618			
15	0,052	0,323	99,941			
16	0,009	0,059	100,000			

Metoda wyodrębniania czynników – głównych składowych.

## Wykres



Redukcja liczby danych przełożyła się także na wynik analizy ładunków czynnikowych i zwiększyła przejrzystość tabeli wynikowej.

Tablica 10. Macierz rotowanych składowych<sup>a</sup>

Macierz rotowanych składowych <sup>a</sup>	
	Składowa

	1	2	3	4
Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą wg sekcji PKD 2007 na 1 tys. mieszkańców Dla SEKCJI J, K, L, M, P, Q, R, S, T, U	0,958			
Podmioty w sektorze prywatnym wg form prawnych spółdzielnie na 1 tys. mieszkańców	0,945			
Subwencja ogólna razem na 1 tys. mieszkańców	0,932			
Saldo migracji zagranicznych	0,823			
Imprezy na 1 tys. mieszkańców	0,820			
Grupy artystyczne na 1 tys. mieszkańców	0,746			
Centra kultury, świetlice na 1 tys. mieszkańców - ogółem	0,638			
Wydatki na 1 mieszkańca - ogółem		0,853		
Dochody na 1 mieszkańca dochody własne - udziały w podatkach stanowiących dochody budżetu państwa podatek dochodowy od osób prawnych		0,788		
Wydatki na 1 mieszkańca w Dziale 921 - Kultura i ochrona dziedzictwa narodowego		0,785		
Współczynnik skolaryzacji brutto - szkoły podstawowe			0,865	
Współczynnik skolaryzacji brutto - gimnazja			0,859	
Czytelnicy bibliotek publicznych na 1000 ludności			0,594	
Ludność na 1 placówkę biblioteczną (łącznie z punktami bibliotecznymi ujętymi zgodnie z siedzibą jednostki macierzystej)				0,880
Ludność na 1 km <sup>2</sup>				0,725
Sektor prywatny - podmioty wpisane do rejestru na 1000 ludności				0,496
Metoda wyodrębniania czynników - Głównych składowych. Metoda rotacji - Varimax z normalizacją Kaisera. <sup>a</sup>				
a. Rotacja osiągnęła zbieżność w 5 iteracjach.				

W badaniu na etapie analizy 16 wskaźników Alfa Cronbacha przyjął wartość 0,8, co również należy interpretować jako wynik poprawny.

Tablica 11. Statystyki rzetelności

Statystyki rzetelności		
Alfa Cronbacha	Alfa Cronbacha na podstawie pozycji standaryzowanych	Liczba pozycji
0,800	0,863	16

Warto w tym miejscu także zwrócić uwagę na symulację możliwą do wykonania w programie IBM SPSS, która mówi o wartości jaką hipotetycznie przyjąłby wskaźnik Alfa Cronbacha po usunięciu poszczególnych wskaźników. Analiza tych danych

wskazuje praktycznie na brak możliwości zwiększenia rzetelności zestawu wskaźników w drodze dalszej redukcji ich liczby.

Tablica 12. Statystyki pozycji ogółem

Statystyki pozycji ogółem		
	Korelacja pozycji Ogółem	Alfa Cronbacha po usunięciu pozycji
współczynnik skolaryzacji brutto - szkoły podstawowe	0,393	0,791
współczynnik skolaryzacji brutto - gimnazja	0,391	0,790
ludność na 1 km <sup>2</sup>	0,603	0,785
saldo migracji zagranicznych	0,389	0,795
Wydatki na 1 mieszkańca - ogółem	0,296	0,797
Wydatki na 1 mieszkańca w Dziale 921 - Kultura i ochrona dziedzictwa narodowego	0,273	0,798
Dochody na 1 mieszkańca dochody własne - udziały w podatkach stanowiących dochody budżetu państwa podatek dochodowy od osób prawnych	0,431	0,792
Subwencja ogólna - razem na 1 tys. mieszkańców	0,682	0,781
Ludność na 1 placówkę biblioteczną (łącznie z punktami bibliotecznymi ujętymi zgodnie z siedzibą jednostki macierzystej)	0,381	0,800
Czytelnicy bibliotek publicznych na 1000 ludności	0,301	0,797
Centra kultury, świetlice na 1 tys. mieszkańców - ogółem	0,415	0,788
Imprezy na 1 tys. mieszkańców	0,618	0,779
Grupy artystyczne na 1 tys. mieszkańców	0,626	0,776
Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą wg sekcji PKD 2007 na 1 tys. mieszkańców Dla SEKCJI J, K, L, M, P, Q, R, S, T, U	0,625	0,787
Podmioty w sektorze prywatnym wg form prawnych spółdzielnie na 1 tys. mieszkańców	0,607	0,788
Podmioty wpisane do rejestru na 1000 ludności	0,466	0,786

Uwagę zwracają także wartości ładunków czynnikowych, z których większość (13 z 16) przyjmuje wartość równą lub wyższą niż 0,725, co może świadczyć o wnoszonym znaczącym ładunku informacyjnym.

Biorąc pod uwagę wyniki analizy czynnikowej i analizy rzetelności dla ww. przedstawionego zbioru zmiennych przyjęto je w skład miary kompozytywnej dotyczącej poziomu rozwoju społeczności lokalnych w obszarze przedsiębiorczości społecznej

w rozumieniu wynikającym z uprzednio przedstawionych ram teoretycznych, konceptualizacji i operacjonalizacji tego terminu.

W kolejnym kroku przeprowadzono agregację znormalizowanych uprzednio wartości wyselekcjonowanych wskaźników, dla całego indeksu wyliczając średnią wartość znormalizowanych wartości wskaźników.

Ponadto spośród pierwotnie wyselekcjonowanych 42 zmiennych, odwołując się do założeń teoretycznych leżących u podstaw niniejszej pracy, wybrano w sposób autorski 12 wskaźników<sup>258</sup>, które tworzą subindeks kreatywności.

---

<sup>258</sup> Zestawienie wskaźników składających się na subindeks kreatywności zamieszczono w załączniku 2.

## 11. Bibliografia

### Wydawnictwa zwarte

1. Alter K., *Przedsiębiorstwo społeczne w szerszym kontekście*, w: J. Wygnański, *Przedsiębiorstwo społeczne, Antologia kluczowych tekstów*, Fundacja Inicjatyw Społeczno- Ekonomicznych, Warszawa 2008
2. Atkinson A., *Macroeconomics and the Social Dimension*, New York, Division for Social Policy and Development, United Nations, 1999
3. Atkinson, A., *Nierówności. Co da się zrobić?*, tłum. Mikołaj Ratajczak, Maciej Szlinder, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2017
4. Bał-Woźniak T., *Innowacyjność w ujęciu podmiotowym, uwarunkowania instytucjonalne*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, 2012
5. Bartkowiak R., *Historia myśli ekonomicznej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008
- 6.
7. Borzaga C., *Nowe trendy w sektorze non-profit w Europie: pojawienie się przedsiębiorstw społecznych*, w: Wygnański J., *Przedsiębiorstwo społeczne, Antologia kluczowych tekstów*, Fundacja Inicjatyw Społeczno- Ekonomicznych, Warszawa 2008
8. Bourdieu P., The Forms of Capital, w: J.G. Richardson, *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Greenwood Press, New York 1986, s. 248; za: A. Rymsza, *Klasyczne koncepcje kapitału społecznego*, w: Kaźmierczak T., Rymsza M. (red.) *Kapitał społeczny, ekonomia społeczna*, Warszawa 2007
9. Bund E., Hubrich D.-K., Schmitz B., Mildenerger G., Krlev G., *Blueprint of social innovation metrics - contributions to an understanding of opportunities and challenges of social innovation measurement*. A deliverable of the project: "The theoretical, empirical and policy foundations for building social innovation in Europe" (TEPSIE), European Commission - 7th Framework Programme, Brussels, European Commission, DG Research 2013
10. Caulier-Grice J., Davies A., Patrick R., Norman W., *Defining Social Innovation, Deliverable 1.1 of the TEPSIE*, Young Foundation, Bruksela 2012
11. CEP-CMAF, *Karta zasad gospodarki społecznej CEP-CMAF*, Bruksela 2002

12. Chesbrough H. *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*, Harvard Business School Publishing, Cambridge 2003
13. Chesbrough H., Bogers M., *Explicating Open Innovation: Clarifying an Emerging Paradigm for Understanding Innovation Keywords*, w: *New Frontiers In Open Innovation*, red. H. Chesbrough, W. Vanhaverbeke, J. West, Oxford University Press, Oxford 2014, str. 3-28. za: M. Roszkowska – Menkes, *Otwarte innowacje: w poszukiwaniu równowagi*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2015
14. Chmieliński P., *Wspieranie przedsiębiorczości w działalności gospodarczej małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, w: M. Strużycki, *Przedsiębiorczość w teorii i praktyce*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2006
15. Chojnicka K., Kozub – Ciembroniewicz W., *Doktryny polityczne XIX i XX wieku*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2000
16. Coleman J.S.: *Social Capital in the Creation of Human Capital*, „American Journal of Sociology” 1998, nr 94, suplement, s. 109, za: A. Rymsza, *Klasyczne koncepcje kapitału społecznego*, w: T. Kaźmierczak, M. Rymsza (red.) *Kapitał społeczny, ekonomia społeczna*, Warszawa 2007
17. *Committee for Scientific and Technological Policy (CSTP), Fostering Innovation to Address Social Challenges*, OECD, Paryż 2011
18. Defourny J., Develtere P., *Ekonomia społeczna: ogólnosiwiatowy trzeci sektor*, w: J. Wygnański, *Przedsiębiorstwo społeczna, Antologia kluczowych tekstów*, Fundacja Inicjatyw Społeczno- Ekonomicznych, Warszawa 2008
19. Fedyszak-Radziejowska B. *Czy kapitał społeczny bez społecznego zaufania jest możliwy?* w: K. Szafraniec (red.) *Jednostkowe i społeczne zasoby wsi*. IRWiR PAN Warszawa 2006.
20. Florida R., *Narodziny klasy kreatywnej*, przeł. Tomasz Krzyżanowski, Michał Penkala, Wyd. Narodowe Centrum Kultury, Warszawa 2010
21. Gatnar E., Walesiak M., *Metody statystycznej analizy wielowymiarowej w badaniach marketingowych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2004
22. Giza-Poleszczuk A., Włoch R., *Innowacje a społeczeństwo*, w: red. Zadur-Lichota P., *Świt innowacyjnego społeczeństwa. Trendy na najbliższe lata*, PARP, Warszawa 2013
23. Godlewska-Bujok B., Miżejewski C., *Ustawa o spółdzielniach socjalnych*.

- Komentarz*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2012
24. Główny Urząd Statystyczny, *Bank Danych Lokalnych*, dostęp: grudzień 2017 r.
  25. Główny Urząd Statystyczny, *Centra integracji społecznej, kluby integracji społecznej, zakłady aktywności zawodowej i warsztaty terapii zajęciowej w 2016 r.*, GUS, Warszawa 2017
  26. Główny Urząd Statystyczny, *Działalność stowarzyszeń i podobnych organizacji społecznych, fundacji, społecznych podmiotów wyznaniowych oraz samorządu gospodarczego i zawodowego w 2016 r. – wyniki wstępne*, Warszawa 2017
  27. Główny Urząd Statystyczny, *Spółdzielnie socjalne w 2016 r. Informacja sygnałna*, GUS, Warszawa 2018
  28. Gorzelak G., Jałowiecki B. *Koniunktura w Polsce Lokalnej 2013*, Studia Regionalne i Lokalne, Nr 4(58), Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2014
  29. Grewiński M., Kamiński S., *Obywatelska polityka społeczna*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Pedagogicznej TWP, Warszawa 2007
  30. Hippel von E., *Free innovations*, Massachusetts London, MIT Press, Cambridge, 2017
  31. Izdebski A., Mering T., Ołdak M., Szarfenberg R., *Monitoring spółdzielni socjalnych 2014. Raport z badań*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2015
  32. Kaźmierczak T., Rymśza M., (red.) *Kapitał społeczny, ekonomia społeczna*, Warszawa 2007
  33. Kerlin J., *Przedsiębiorstwa społeczne w Stanach Zjednoczonych a w Europie – czego mogą nauczyć nas różnice*, w: Wygnański J. (red.) *Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów*, FISE, Warszawa 2009
  34. KOMUNIKAT KOMISJI Inicjatywa na rzecz przedsiębiorczości społecznej. Budowanie ekosystemu sprzyjającego przedsiębiorstwom społecznym w centrum społecznej gospodarki i społecznych innowacji KOM/2011/0682 wersja ostateczna, Dz. U. UE nr 2011/1278
  35. Kozek W., Kubisa J., Zieleńska M., *Utrzymać się na powierzchni, O walce z biedą w pięciu krajach europejskich w perspektywie indywidualnego sprawstwa*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2017
  36. Kozek W., *Spoleczności lokalne w obliczu biedy mieszkańców*, w: Kozek W.,

- Kubisa J., Zieleńska M., *Utrzymać się na powierzchni, O walce z biedą w pięciu krajach europejskich w perspektywie indywidualnego sprawstwa*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2017
37. Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2014
38. Krysiak I., *Informacja o sektorze spółdzielczym w Polsce*, Ekonomia społeczna. Teksty, Warszawa 2006
39. Kubisa J., *Zagadnienie sprawstwa w badaniach nad ubóstwem*, w: Kozek W., Kubisa J., Zieleńska M., *Utrzymać się na powierzchni, O walce z biedą w pięciu krajach europejskich w perspektywie indywidualnego sprawstwa*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2017
40. Kudłacz T., *Rozwój lokalny*, w: *Ekonomia społeczna a rozwój*, red. Jerzy Hausner, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego, Kraków 2007
41. Kurczewska A., *Przedsiębiorczość jako proces współoddziaływania sposobności i intencji przedsiębiorczych*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2013
42. Kundera E. (red.), *Słownik historii myśli ekonomicznej*, Wolters Kluwer, Warszawa 2014
43. Laloux F., *Pracować inaczej*, Studio EMKA, Warszawa 2015
44. Leś E., *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Przegląd koncepcji i dobrych praktyk*, w: E. Leś (red.), *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Wprowadzenie do problematyki*, WUW, Warszawa 2008
45. Leś E. (red.), *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Wprowadzenie do problematyki*, WUW, Warszawa 2008
46. Leśniak-Moczuk K., *Lokalizm w perspektywie globalizacji*, w: *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów 2008
47. Lisak M., *Pius XI a papież poprzedniego stulecia: kwestia wolności religijnej*, w: Zaręba S.H., Wysocki A. (red.) *Przedsiębiorczość i obywatelskość w perspektywie katolickiej nauki społecznej*, Wydawnictwo Naukowe UKSW, Warszawa 2015,
48. Łatuszyńska A., *Miary agregatowe w ocenie stopnia rozwoju społeczeństwa informacyjnego*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2014



49. Marshall A.; *Principles of Economics*. McMillan, Londyn 1890 - przekład polski C. Znamierowski; *Zasady ekonomiki*; Wyd. M. Arcta; Warszawa 1925
50. Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, *Wstępny projekt założeń do Ustawy o ekonomii społecznej i solidarnej*, Warszawa 2017
51. Morawski W. (red.), *Socjologia ekonomiczna*, PWN, Warszawa 2019
52. Moulaert, F., MacCallum, D., Mehmood, A. i Hamdouch, A. *The International Handbook on Social Innovation Collective Action. Social Learning and Transdisciplinary Research*. Cheltenham UK. Northampton, USA: Edward Elgar, 2013
53. Moulaert, F., MacCallum, D., Mehmood, A. i Hamdouch, A, *Social Innovation: Collective action, social learning and transdisciplinary research*, KATARSIS WP5 Methodology Development, Final Report: Towards a Handbook, University of Newcastle, UK, 2010
54. Moulaert F., MacCallum D., *Advanced Introduction to Social Innovation*, Edward Elgar Publishing Limited, UK, 2019
55. OECD, *Handbook on constructing composite indicators: methodology and user guide*, OECD Statistics Directorate, Paryż 2008
56. OECD, *Best practices in local development*, Paryż 1999
57. Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie komunikatu Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów „Inicjatywa na rzecz przedsiębiorczości społecznej – Budowanie ekosystemu sprzyjającego przedsiębiorstwom społecznym w centrum społecznej gospodarki i społecznych innowacji” COM(2011) 682 wersja ostateczna, 2011
58. Okrasa W., *Community Well-Being, Spatial Cohesion and Individual Well-Being - Towards a Multilevel Spatially Integrated Framework*, w: Okrasa W. (red.), *Jakość życia i spójność przestrzenna. Rozwój i dobrostan w kontekście lokalnym* Wydawnictwo Naukowe UKSW, Warszawa 2018
59. Okrasa W., *Innowacja społeczna jako czynnik rozwoju lokalnego*, w: Morawski W. (red.), *Socjologia ekonomiczna*, PWN, Warszawa 2019
60. Piechowski A., *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne w Polsce. Tradycje i przykłady*, w: E. Leś (red.), *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Wprowadzenie do problematyki*, WUW, Warszawa 2008

61. Pietrewicz J., Sobiecki R., *Przedsiębiorczość sharing economy*, w M. Poniatowska - Jaksch, R. Sobiecki (red.) *Sharing economy*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2016
62. Piwowarski W., *Katolicka nauka społeczna*. w: *Słownik katolickiej nauki społecznej*. (red.) W. Piwowarski, Warszawa 1993
63. Podręcznik innowacji społecznych, Komisja Europejska, Bruksela, 2013
64. *Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*, wyd. III, OECD/Eurostat 2005
65. Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój, Ministerstwo Rozwoju, Warszawa 2014
66. Putnam R., Leonardi R., Nanetti R. Y.: *Demokracja w działaniu : tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*. Kraków: Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Warszawa 1995
67. Putnam R., *Samotna gra w kręgle*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008
68. Reason P., Bradbury H. (red), *The SAGE Handbook of Action Research. Participative Inquiry and Practice*. SAGE, Los Angeles, 2008
69. Reeder N., Sullivan C., Tucker S., Ramsden P., Mulgan G., *Strengthening social innovations In Europe. Journey to effective assesment and metrics*, Komisja Europejska, Bruksela , 2012
70. Rhode B., *Brain drain, brain gain, brain waste: reflection on the emigration of highly educated and scientific personnel from Eastern Europe*, w: *The social geography of immigrants in European cities: the geography of arrival*, red. Russell King, Belhaven Press, London and New York 1993
71. Schumpeter J., *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009
72. Schumpeter J., *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960, str. 104, za: T. Bal-Woźniak, *Innowacyjność w ujęciu podmiotowym, uwarunkowania instytucjonalne*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2012
73. Schumpeter J., *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, PWN, Warszawa 1995, str. 99-105, za: M. Roszkowska –DeMenkes, *Otwarte innowacje: w poszukiwaniu równowagi*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2015
74. Sinnergiak, *RESINDEX. Regional Social Innovation Index. A regional index to measure social innovation*, Innobasque, Spain 2013

75. Skąpska G., *Spoleczeństwo obywatelskie: kontekst i płaszczyzny funkcjonowania*, [w:] Hausner J. (red.), *Ekonomia społeczna a rozwój*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2006
76. Słownik wyrazów obcych, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, str. 307, Warszawa 1980
77. Smętkowski M., Płoszaj A., Rok J., *Lokalna koncentracja deprivacji w Polsce*, Centrum Europejskich Studiów Regionalnych i Lokalnych EUROREG Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2013
78. Stanisław A., *Przystępny kurs statystyki. Tom 3 Analizy wielowymiarowe*, StatSoft Polska Sp. z o.o., Kraków 2007
79. Stanny M., Rosner A., Komorowski Ł., 2018, *Monitoring rozwoju obszarów wiejskich. Etap III. Struktury społeczno-gospodarcze, ich przestrzenne zróżnicowanie i dynamika*, Fundacja Europejski Fundusz Rozwoju Wsi Polskiej, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, Warszawa 2018
80. Starosta P., *Spoleczny potencjał odrodzenia miast przemysłowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2018
81. Strzeszewski C., *Katolicka nauka społeczna*, Katolicki Uniwersytet Lubelski, Lublin 2003
82. Sudoł S., *Przedsiębiorstwo*, wyd. 3 rozszerzone, Wyd., „Dom Organizatora”, Toruń 2002
83. Strzeszewski C., *Katolicka nauka społeczna*, Katolicki Uniwersytet Lubelski, Lublin 2003
84. Szacki J., *Historia myśli socjologicznej*, Wydawnictwo Naukowe PAN, Warszawa 2012
85. Szopa B., *Teorie ekonomiczne a ekonomia społeczna*, w: Frączek M., Hausner J., Mazur S. (red.), *Wokół ekonomii społecznej*, MSAP, UEK, Kraków 2012
86. Sztemberg-Lewandowska M. *Analiza czynnikowa w badaniach marketingowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2008
87. Sztompka P., *Socjologia, Analiza społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2012
88. Szustek A., *Polski sektor społeczny*, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa 2008

89. Śleszyński P., Bański J., Degórski M., Komornicki T., *Delimitacja obszarów strategicznej interwencji państwa: obszarów wzrostu i obszarów problemowych*, Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania Polska Akademia Nauk, Warszawa 2017
90. Ustawa z dnia 5 listopada 2009 r. o spółdzielczych kasach oszczędnościowo – kredytowych
91. Ustawa z dnia 6 kwietnia 1984 r. o fundacjach
92. Ustawa z 7 marca 2007 r. o wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich z udziałem środków Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich
93. Ustawa z 7 kwietnia 1989 r. Prawo o stowarzyszeniach
94. Ustawa z dnia 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających
95. Ustawa z dnia 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym
96. Ustawa z dnia 14 grudnia 2016 r. - Prawo oświatowe
97. Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych
98. Ustawa z dnia 16 września 1982 r. - Prawo spółdzielcze
99. Ustawa z dnia 17 maja 1989 r. o stosunku Państwa do Kościoła Katolickiego w Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej
100. Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej
101. Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie
102. Ustawa z dnia 25 października 1991 r. o organizowaniu i prowadzeniu działalności kulturalnej
103. Ustawa z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych
104. Ustawa z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych
105. Ustawa z dnia 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju
106. Weber A., *Über den Standort der Industrien. Reine Theorie des Standorts*, (Teoria lokalizacji przemysłu”) Tübingen 1909
107. Wiśniewski J., *Etos chrześcijańskiego przedsiębiorcy*, w: S.H. Zaręba, A. Wysocki (red.) *Przedsiębiorczość i obywatelskość w perspektywie katolickiej nauki społecznej*, Wydawnictwo Naukowe UKSW, Warszawa 2015

108. Wnuk – Lipiński E., *Socjologia życia publicznego*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2005
109. Wygnański J., *Przedsiębiorstwo społeczne, Antologia kluczowych tekstów*, Fundacja Inicjatyw Społeczno- Ekonomicznych, Warszawa 2008
110. Wygnański J., *Ekonomizacja organizacji pozarządowych*, w: J. Hausner (red.), *Ekonomia społeczna a rozwój*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2006
111. Wygnański J., *O ekonomii społecznej – podstawowe pojęcia, instytucje i kompetencje*, Zachodniopomorska Biblioteka Ekonomii Społecznej, Stowarzyszenie Czas Przestrzeń Tożsamość, Szczecin 2009
112. Wyrwa J. *Innowacje społeczne w teorii nauk ekonomicznych*, w: red. Wyrwa J. *Innowacje społeczne w teorii i praktyce*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2014
113. *Wytyczne w zakresie realizacji przedsięwzięć w obszarze włączenia społecznego i zwalczania ubóstwa z wykorzystaniem środków Europejskiego Funduszu Społecznego i Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego na lata 2014-2020*, Ministerstwo Rozwoju, Warszawa 2015
114. Yunus M., *Przedsiębiorstwo społeczne. Kapitalizm dla ludzi*, ConCorda, Warszawa 2011
115. Yunus M., *Świat bez ubóstwa, czas na przedsiębiorstwo społeczne*, ConCorda, Warszawa 2013
116. Zadura- Lichota P., *Świt innowacyjnego społeczeństwa. Trendy na najbliższe lata*, PARP, Warszawa 2013
117. Zaręba S.H., Wysocki A. (red.) *Przedsiębiorczość i obywatelskość w perspektywie katolickiej nauki społecznej*, Wydawnictwo Naukowe UKSW, Warszawa 2015
118. Zarzecki M., *Religia obywatelska i mistyka polityczna – legitymizacja życia publicznego*, w: S.H. Zaręba, A. Wysocki (red.) *Przedsiębiorczość i obywatelskość w perspektywie katolickiej nauki społecznej*, Wydawnictwo Naukowe UKSW, Warszawa 2015
119. Zięba M., *Papieska ekonomia. Kościół, rynek, demokracja*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2016

### Wydawnictwa ciągłe

1. Beers C., Havas A., Chiappero-Martinetti E., *Overview of Existing Innovation Indicators*. CRESSI Working Papers No. 24/2015 . University of Oxford, Oxford, 2015
2. Czyż T., *Poziom rozwoju społeczno-gospodarczego Polski w ujęciu subregionalnym*, Przegląd Geograficzny 2012, T.84, Zeszyt 2, Warszawa 2012
3. Fukuyama F., *Social capital, civil society and development*, Third World Quarterly, nr 1, 2001
4. Greiner L. E., *Evolution and Revolution as Organizations Grow*, Harvard Business Review, Vol. 50(4), 1972
5. Grosse T.G., *Przegląd koncepcji teoretycznych rozwoju regionalnego*, Studia Regionalne i Lokalne, Nr 1(8)/2002, Warszawa 2002
6. Hausner J., *Ekonomia społeczna jako sektor gospodarki*, w: B. Szopa (red.) *Ekonomia społeczna, Kwartalnik 1/2007 (1)*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie , Kraków 2007
7. Kwaśnicki W., *Gospodarka społeczna z perspektywy ekonomii liberalnej*, Trzeci Sektor, nr 2, Warszawa 2005
8. Miżejewski C., *Polityka społeczna wobec sektora ekonomii społecznej*, Polityka Społeczna, nr 7. Warszawa 2006
9. Okrasa W., Cierpiął - Wolan M., *Nierówności przestrzenne rozwoju lokalnego: wzory zróżnicowań dobrostanu na przykładzie województwa podkarpackiego i mazowieckiego*, Optimum. Studia ekonomiczne Nr 3(69), Uniwersytet w Białymstoku, 2014
10. Okrasa W., Gudaszewski G., *Metropolizacja i kształcenie wyższe jako czynniki zróżnicowania dobrostanu społeczności lokalnych: wstępna dekompozycja nierówności*, Acta Universitatis Nicolai Copernici, Ekonomia XLIV (2013), Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2013
11. Okrasa W., *Przestrzenne aspekty nierówności społecznych: sprawiedliwość przestrzenna a zróżnicowanie dobrostanu lokalnego – ewaluacja wpływu środków rozwojowych*, Uniwersyteckie Czasopismo Socjologiczne UKSW, 2016, 15 (2), Warszawa 2016

12. Skąpska G., *Prawo w ponowoczesnym społeczeństwie*, Zarządzanie Publiczne nr 6 (4)/2008, Instytut Spraw Publicznych Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2008
  13. Stodolak S., *Trudne słowo: serendypność*, Dziennik Gazeta Prawna, , nr 159 (4809) Warszawa 2018
  14. Szopa B. (red.) *Ekonomia społeczna, Kwartalnik 1/2007 (1)*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie , Kraków 2007
  15. Trigilia C., *Social Capital and Local Development*, European Journal of Social Theory, nr 4, Bruksela 2001
- Encykliki papieskie
16. Rerum novarum, Leon XIII, Watykan 1891
  17. Quadragesimo anno, Pius XI, Watykan 1931
  18. Mater et Magistra, Jan XXIII, Watykan 1961
  19. Pacem In terris, - Jan XXIII, Watykan 1963
  20. Populorum progressio, Paweł VI, Watykan 1967
  21. Laborem excercens, Jan Paweł II, Watykan 1981
  22. Centesimus annus, Jan Paweł II, Watykan 1991
  23. Caritas in veritate, Benedykt XVI, Watykan 2009
- Źródła efemeryczne
24. Ashoka, strona oficjalna, <http://ashoka-cee.org/poland/>,dostęp: 28.03.2018
  25. Baza Organizacji Pożytku Publicznego, <https://opp.mpips.gov.pl>, dostęp: 8.01.2018
  26. Centrum Badania Opinii Społecznej, [http://www.cbos.pl/PL/o\\_firmie/o\\_firmie.php](http://www.cbos.pl/PL/o_firmie/o_firmie.php),  
dostęp: 10.01.2018 r.
  27. Diagnoza społeczna, <http://www.diagnoza.com/>, dostęp: 9.01.2018
  28. Ithaca Hours, strona oficjalna, What are Ithaca Hours?, <http://www.ithacahours.info/>,  
dostęp: 4.05.2015
  29. Krajowa Rada Spółdzielczości, <https://www.krs.org.pl/index.php/ruch-spodzielczy-sp-1235027511/brane-spodzielcze>, dostęp: 28.03.2018
  30. Statut Ogólnopolskiego Związku Rewizyjnego Spółdzielni Socjalnych (tekst jednolity po poprawkach Zjazdu OZRSS w dniu 18 listopada 2014), Warszawa 2014,  
<http://ozrss.pl/zwiazek/statut/>dostęp: 27.03.2018
  31. Wydawnictwo „Zielone Brygady”, *Waluty lokalne współcześnie*,  
<http://www.zb.eco.pl/bzb/19/waluty2.htm>, dostęp: 4.05.2015
  32. Stowarzyszenie Klon/ Jawor, <http://www.klon.org.pl/misja>, dostęp 10.01.2018

## 12. Spis tablic i map

### Spis tablic

1. Tablica 1. Przegląd definicji innowacji społecznych
2. Tablica 2 Definicje innowacji społecznych przyjęte przez wybrane instytucje krajowe i międzynarodowe
3. Tablica 3: Liczba spółdzielni w Polsce ogółem w latach 2012, 2015, 2017.
4. Tablica 4. Jednostki samorządu terytorialnego (gminy) według wartości indeksu przedsiębiorczości społecznej (20 najwyżej ocenionych).
5. Tablica 5. Jednostki samorządu terytorialnego (gminy) według wartości wskaźnika przedsiębiorczości społecznej (20 najniżej ocenionych)
6. Tablica 6. Jednostki administracyjne (gminy, obszary wiejskie i miejskie oraz dzielnice Warszawy) według wartości indeksu przedsiębiorczości społecznej (6 ocenionych najwyżej oraz 10 najwyżej ocenionych obszarów wiejskich oraz 10 najniżej ocenionych obszarów wiejskich)

### Spis map

1. Mapa 1. Przedsiębiorczość społeczna według gmin – 42 wskaźniki
2. Mapa 2. Przedsiębiorczość społeczna według gmin – 16 wskaźników
3. Mapa 3. Przedsiębiorczość społeczna – wymiar: kapitał kreatywny według gmin