

*Sławomir Jankiewicz**

SPÓŁDZIELNIA SOCJALNA JAKO INSTRUMENT ZWIĘKSZANIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Z a r y s t r e ś c i: Polska chcąc utrzymać wysokie tempo rozwoju gospodarczego musi zwiększyć przedsiębiorczość społeczeństwa. W XXI wieku to właśnie przedsiębiorczość w połączeniu z niewielkimi przedsiębiorstwami będzie decydowała o sukcesie gospodarek krajów rozwiniętych. Istnieje wiele instrumentów wpływających na rozwój przedsiębiorczości. Jednym z nich są spółdzielnie socjalne, które „uaktywniają” część społeczeństwa będącą poza rynkiem pracy. Artykuł przedstawia podstawowe argumenty za małymi i średnimi przedsiębiorstwami oraz syntetycznie prezentuje spółdzielnię socjalną jako instrument zwiększający przedsiębiorczość społeczeństwa.

S ł o w a k l u c z o w e: ekonomia społeczna; przedsiębiorczość; małe i średnie przedsiębiorstwa spółdzielnie socjalne.

K l a s y f i k a c j a J E L: L26;

* Adres do korespondencji: Sławomir Jankiewicz, WSB w Poznaniu, Al. Niepodległości 2, 61-874 Poznań, e-mail: slawomir.jankiewicz@wsb.poznan.pl.

WSTĘP

Sukcesy poszczególnych regionów¹ czy państw² w latach 80., czy 90. ubiegłego wieku pokazały na ile ważne są dla gospodarki małe i średnie przedsiębiorstwa. Dzięki temu sektorowi, jak stwierdził P. Drucker, kraje wysoko rozwinięte osiągnęły sukces ekonomiczny uzyskując wysoki rozwój gospodarczy i znacznie obniżając bezrobocie [Drucker, 1993, s. 11–13]. Ekonomista ten jest przekonany, że mimo globalizacji to small business będzie decydował o rozwoju gospodarczym w XXI wieku. Zresztą nie jest w tym stwierdzeniu osamotniony, potwierdzają to zarówno naukowcy, jak i praktycy³. Dlatego, tak na poziomie Unii Europejskiej, jak i poszczególnych krajów Wspólnoty opracowywane są strategie, które mają stworzyć elastyczne środowisko będące w stanie najlepiej wykorzystać możliwości drobnej przedsiębiorczości⁴. Dotyczy to też Polski, która osiąga wzrost gospodarczy, jednak jego tempo jest zbyt niskie. Powoduje to, że trudno jest nam dogonić kraje wysoko rozwinięte⁵. Dodatkowo natrafiamy na bariery, które mogą dotychczasowe tempo PKB obniżyć. Wyczerpują się bowiem tradycyjne czynniki wzrostu gospodarczego, tj. tania siła robocza, transformacja gospodarki i łatwe do uzyskania zyski z otwarcia gospodarczego na świat oraz środki z UE. Osiągnięcie oraz utrzymanie szybkiego tempa wzrostu PKB oraz podniesienie jakości życia społeczeństwa wymaga zwiększenia konkurencyjności naszej gospodarki. Potrzebne jest więc wzmocnienie jej innowacyjności i efektywności, by móc podjąć konkurencję na rynkach światowych w zakresie nowych technologii [Jankiewicz, 2014]. Wymaga

¹ Wystarczy podać podręcznikowy przykład tzw. Doliny Krzemowej z USA, czy regionu Badeni-Wirtembergii w Niemczech.

² Np. Korei Południowej, Tajwanu.

³ Zob. np. raport przygotowany pod przewodnictwem A. Sapira na potrzeby posiedzenia ministrów finansów i szefów banków centralnych krajów Unii Europejskiej (<http://www.bruegel.org> [5.05.2014]) czy raport *Wspólnie budujemy naszą zamożność czyli dlaczego w Polsce zarabiamy 4 razy mniej, niż w bogatych krajach Europy Zachodniej*, opracowany przez Fundację Pomyśl o Przyszłości.

⁴ Zob. np. Strategia Lizbońska, Deklaracja Bolońska oraz strategia „i2010 – Europejskie Społeczeństwo Informacyjne”, Strategia „Europa 2020”, Europejska Strategia Zatrudnienia czy Trzecia fala nowoczesności. Długookresowa strategia rozwoju kraju.

⁵ Przykładowo w latach 2008–2013 PKB per capita w euro w Polsce wzrósł o 6,3%, gdy w Niemczech było to 7,3%, w Szwecji – 21,3%, a w Szwajcarii aż 31,7% (według danych Eurostatu).

to zwiększenia udziału w gospodarce dziedzin najbardziej rozwojowych i cechujących się pozytywnymi efektami zewnętrznymi dla całej gospodarki oraz opracowania i wdrożenia odpowiedniej strategii wspierania przewag konkurencyjnych przedsiębiorstw krajowych na rynku światowym.

Jednym z podstawowych działań powinno być zwiększenie przedsiębiorczości społeczeństwa (szeroko rozumianej)⁶, co zapewni duży udział *small businessu* w gospodarce [Drucker, 1993, s. 270–272]. Umożliwić należy tworzenie i prowadzenie działalności gospodarczej jak największej grupie społecznej na co zwraca uwagę ekonomia społeczna.

Artykuł w syntetycznej formie prezentuje wybrane argumenty pokazujące znaczenie niewielkiej działalności gospodarczej dla gospodarki polskiej oraz syntetycznie przedstawia spółdzielnię socjalną, jako instrument zwiększający przedsiębiorczość społeczeństwa.

DROBNA PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ JAKO PODSTAWA ROZWOJU GOSPODAREK W XXI WIEKU

Istnieje wiele argumentów przemawiających na rzecz małych przedsiębiorstw [Zob. Łuczka, 2001; Piasecki, 2001; Jankiewicz, 2004]. Rola tego sektora bowiem systematycznie wzrasta wraz z rozwojem gospodarki elektronicznej. W XXI wieku mamy i będziemy mieć do czynienia z pojawianiem się i zanikaniem nisz rynkowych. Podstawą sukcesu gospodarczego będą więc przedsiębiorstwa mogące dostosować się to takiej sytuacji, czyli małe i średnie przedsiębiorstwa. Drobna przedsiębiorczość odznacza się dużą elastycznością i zdolnością do szybkiego reagowania na zmieniające zapotrzebowanie i wymagania odbiorców (również poprzez zmianę działalności). Wpływa to też na zmniejszenie amplitudy wahań oraz uodpornienie gospodarki na dekonjunkturę gospodarczą [Jankiewicz, 2005, s. 216–231].

Ponadto sektor ten tworzy większe zróżnicowanie działalności gospodarczej. Oparcie rozwoju na dużych firmach spowodować może monostrukturę gospodarki, a to w dłuższym okresie wpływa negatywnie na gospodarkę [Jankiewicz, 2004, s.37]. Po pierwsze dlatego, że w momencie kryzysu w danej branży wszystkie przedsiębiorstwa działające na tym sa-

⁶ Czyli wyrobienie w nim cech tj. zaradność, inicjatywa i podejmowanie działań, które przyczyniają się nie tylko do zaspokojenia aspiracji osób, które je podejmują, ale również do rozwoju kraju.

mym rynku mogą mieć problemy. Po drugie zanik w kraju przewagi będącej podstawą funkcjonowania tych firm (np. niskiego kosztu siły roboczej) może prowadzić do przeniesienia ich w inne miejsce.

Małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP) zwiększają znacznie popyt na siłę roboczą [Jankiewicz, 2015, s. 47–48]. Dynamika przyrostu zatrudnienia w dużych przedsiębiorstwach w krótkim okresie może być wysoka, jednak w momencie problemów gospodarczych lub zmiany strategii działania redukują one liczbę osób zatrudnionych. W efekcie długoterminowo nie tylko nie zanotujemy wzrostu miejsc pracy, a jeszcze mamy problem z pojawieniem się dużej grupy osób bezrobotnych. W przypadku małych i średnich przedsiębiorstw mamy do czynienia ze stałym, systematycznym wzrostem zatrudnienia. Obserwujemy tylko fluktuacje w poszczególnych firmach nie mające znacznego wpływu na rynek pracy.

Duże przedsiębiorstwa lokują działalność w wielkich ośrodkach i nie są one zainteresowane regionami ze słabą infrastrukturą (a więc biedniejszymi, gdzie występuje przeważnie wysokie bezrobocie). Pobudzanie małej i średniej przedsiębiorczości pozwoli na aktywizację terenów zacofanych i w konsekwencji zmniejszenie dysproporcji w rozwoju. Szczególnie, że wiele dziedzin gospodarczych, w tym większość gospodarki opartej na nowych technologiach, może działać na tego typu terenach. Dotyczy to dziedzin, które nie wymagają dużych nakładów inwestycyjnych, a gdzie liczą się zasoby intelektualne (np.: zarządzanie bazami danych, informatyczna obsługa firm, programowanie czy handel internetowy)⁷.

Inwestycje dużych zagranicznych przedsiębiorstw sprowadzają się do tworzenia montowni lub inwestycji dystrybucyjnych. Oznacza to, że wykorzystują one tylko przewagę kosztów płac i tworzą mało stabilne miejsca pracy [Wspólnie, 2015]. Przedsiębiorstwa te nie zwiększają więc konkurencyjności gospodarki na rynku światowym.

Szybkie unowocześnienie gospodarki, a co ważniejsze – stworzenie społeczeństwa przedsiębiorczego, nie jest możliwe bez odpowiednio silnego i znaczącego small businessu. Ważny jest także wpływ, jaki MSP wywierają na upowszechnienie mechanizmu rynkowego, co jest jednym z priorytetów w przypadku państwa postsocjalistycznego.

Jeżeli mamy do czynienia z dużymi podmiotami zagranicznymi, to ich wpływ na gospodarkę jest mniejszy z uwagi na transfer dużej części zy-

⁷ Na temat stosowanych strategii finansowania pozwalających drobnej przedsiębiorczości na działalność na rynku światowym zob. np. [Bielawska, Brojakowska-Trzaska, 2014, s. 13–25].

sków do centrali. Dużo lepiej sytuacja wygląda z podmiotami krajowymi o potencjale międzynarodowym. Ponieważ tylko niewielka ich część „przerzuca” zyski do innych krajów (tzw. rajów podatkowych). Small business z uwagi na skalę działania nie ma możliwości takiego działania, a więc całość środków pozostaje i jest inwestowana w kraju.

Ponadto w przypadku dominacji międzynarodowych korporacji w gospodarce tylko mała część społeczeństwa może osiągnąć poprawę warunków materialnych, natomiast drobna przedsiębiorczość, co jest ważne z punktu widzenia społecznego, wpływa na wzrost poziomu życia większości społeczeństwa.

Powyżej wymieniono tylko kilka zasadniczych argumentów pokazujących znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw dla gospodarki nowoczesnego państwa. Jednakże już te zaprezentowane pokazują, że Polska bez tego sektora nie osiągnie poziomu rozwoju, który jest naszym celem. Należy więc podjąć działania wykorzystując wszystkie możliwe instrumenty, by wspierać powstanie i rozwój drobnej przedsiębiorczości.

PODSTAWY PRAWNE FUNKCJONOWANIA SPÓŁDZIELNI SOCJALNYCH W POLSCE

Spółdzielnie socjalne w Polsce działają na podstawie ustawy z 27 kwietnia 2006 roku o spółdzielniach socjalnych (dalej Ustawa). Głównym celem ich działalności jest zapewnienie powrotu osobom z problemami do uregulowanego życia społecznego i aktywności na rynku pracy. Dlatego opierają się one na zasadzie osobistego świadczenia pracy przez członków (art. 2 ust. 1 Ustawy).

Zgodnie z prawem spółdzielnie socjalne mogą założyć osoby fizyczne lub prawne. W przypadkach osób fizycznych mogą to być:

- Bezrobotni w rozumieniu ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy.
- Bezdomni realizujący program wychodzenia z bezdomności, w rozumieniu przepisów o pomocy społecznej.
- Uzależnieni od alkoholu lub narkotyków, po zakończeniu programu w zakładzie opieki zdrowotnej.
- Chorzy psychicznie, w rozumieniu przepisów o ochronie zdrowia psychicznego.
- Zwalniani z zakładów karnych, mający trudności w integracji ze środowiskiem, w rozumieniu przepisów o pomocy społecznej.

- Uchodźcy realizujący program integracji, w rozumieniu przepisów o pomocy społecznej.
- Niepełnosprawni w rozumieniu ustawy o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych.

Członkami spółdzielni mogą zostać również inne niż ww. osoby (można określić je jako bezproblemowe), które ustawa nazywa specjalistami. Jednak pod warunkiem, że ich liczba nie będzie wyższa niż 50% liczby wszystkich członków spółdzielni.

Przepisy wymagają, aby spółdzielnia została założona przez co najmniej 5 osób, ale nie może ich być więcej niż 50 osób (z wyjątkiem spółdzielni powstałych z przekształceń spółdzielni inwalidzkich), a jej członkowie byli zatrudnieni w oparciu o umowę o pracę.

Osoby prawne (tj. organizacje pozarządowe w rozumieniu ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, jednostki samorządu terytorialnego, kościelne osoby prawne) mogą założyć spółdzielnię socjalną pod warunkiem, że będą to minimum dwa podmioty prawne. Ta forma powołania do życia spółdzielni przedłuża czas na zatrudnienie osób wykluczonych lub zagrożonych wykluczeniem społecznym do pół roku od dnia wpisu do Krajowego Rejestru Sądowego.

Spółdzielnia socjalna prowadzi działalność gospodarczą, ale zysk osiągnany z tej działalności nie jest najważniejszy. Podstawowym celem jest doprowadzenie członków przez pracę do społecznej reintegracji (art. 2 ust. 2 Ustawy). Dlatego też prawo pozwala, by spółdzielnia socjalna prowadziła także działalność społeczną i oświatowo-kulturalną na rzecz swoich członków oraz ich środowiska lokalnego.

Spółdzielnie socjalne mogą być dzielone (pod warunkiem, że nowo powstałe podmioty zachowują formę spółdzielni socjalnych) lub łączenie, ale tylko z inną spółdzielnią socjalną.

Jako przedsiębiorstwa społeczne korzystają one z różnych udogodnień, m.in.:

- Założyciele zwolnieni są z opłat rejestracyjnych oraz mogą otrzymać jednorazowo środki z Funduszu Pracy na podjęcie działalności gospodarczej w wysokości nie przekraczającej 4-krotnej wysokości przeciętnego wynagrodzenia na każdego członka założyciela.
- Osoby przystępujące do już istniejącego podmiotu mogą otrzymać środki z Funduszu Pracy w wysokości 3-krotności przeciętnego wynagrodzenia na każdego członka.
- Osoba niepełnosprawna zarejestrowana w powiatowym urzędzie pracy jako bezrobotna albo poszukująca pracy może otrzymać ze

środków Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych środki na wniesienie wkładu do spółdzielni w wysokości do 15-krotności przeciętnego wynagrodzenia.

- Dochody wydatkowane w roku podatkowym na społeczną i zawodową reintegrację członków są zwolnione z podatku dochodowego od osób prawnych (CIT).
- Pracownicy wymienieni w art. 4 ust. 1 Ustawy mogą otrzymać dofinansowanie składek na ubezpieczenie emerytalne, rentowe i wypadkowe ze środków Funduszu Pracy do kwoty minimalnego wynagrodzenia, przy czym jest ono wypłacane w pełnej wysokości przez okres 24 miesięcy od dnia zatrudnienia oraz w połowie wysokości przez kolejne 12 miesięcy.

Spółdzielnie socjalne, jako podmioty łączące realizację zadań pożytku publicznego z działalnością gospodarczą, są uprawnione do aplikowania o granty z UE. W obecnej perspektywie finansowej (na lata 2014–2020) Wspólnota wprowadziła m.in. preferencyjne pożyczki dla przedsiębiorców społecznych (rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 346/2013 z dnia 17 kwietnia 2013 r. w sprawie europejskich funduszy na rzecz przedsiębiorczości społecznej). W Polsce pilotażowy program pożyczek dla spółdzielni socjalnych uruchomiony został w 2013 roku przez Towarzystwo Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych SA. Kwota maksymalna tych pożyczek wynosiła 100 tys. zł, przy oprocentowaniu od 0,8–1,6% w skali roku.

Spółdzielnie tego typu mogą również brać udział w konkursach ogłaszanych przez samorządy na realizację zadań, które zazwyczaj realizowane są przez organizacje pozarządowe.

SPÓŁDZIELNIE SOCJALNE W POLSCE⁸

Potrzebę istnienia przedsiębiorstw społecznych w Polsce potwierdza systematyczny wzrost liczby spółdzielni socjalnych. Ustawa o spółdzielniach socjalnych zaczęła funkcjonować dopiero od 2006 roku, a już w 2009 roku było 187 tego typu podmiotów, rok później już 276, w 2011 roku – 402, w 2013 roku – 936, by obecnie przekroczyć liczbę 1300.

⁸ Opracowano na podstawie: Informacja o funkcjonowaniu spółdzielni socjalnych działających na podstawie ustawy z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych za okres 2010–2011 oraz okres 2012–2013.

Struktura spółdzielni socjalnych jest różna, stąd też przychody ich są zróżnicowane. W 2013 roku prawie co piąta spółdzielnia osiągnęła przychody między 50 tys. zł, a 100 tys. zł, natomiast 17,4% miało je w przedziale 10–50 tys. zł. Żadnych przychodów nie uzyskało lub poniosło stratę tylko ok. 14% tego typu przedsiębiorstw.

Większość z nich działa lokalnie (53,5%). Jednak prawie 28% to podmioty o zasięgu ogólnokrajowym, 1,4% charakteryzowała się działalnością międzynarodową.

Główne obszary, w których prowadzą one działalność to:

- gastronomia,
- zakwaterowanie,
- opieka zdrowotna,
- pomoc społeczna,
- edukacja.

Prawie 80% spółdzielni socjalnych zostało założonych przez osoby fizyczne, w większości przez osoby bezrobotne i z orzeczeniami o niepełnosprawności. Najczęściej spółdzielnie liczą od 5 do 9 osób, średni czas zakładania spółdzielni socjalnej natomiast wynosi około 4 miesiące.

Spółdzielnie próbują współpracować z podobnymi jednostkami, m.in. z organizacjami pozarządowymi lub przedsiębiorstwami społecznymi (prawie 74%). Najczęściej polega ona na wymianie doświadczeń oraz współpracy przy realizacji pojedynczych inicjatyw lub projektów.

SPÓŁDZIELNIA SOCJALNA JAKO INSTRUMENT WSPIERANIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Podstawowe działania wspierające przedsiębiorczość skupiają się na pomocy nowo powstałej firmie. Tworzy się m.in. instytucje (tj. inkubatory i parki technologiczne), które mają neutralizować najważniejsze bariery i tym samym zmniejszyć ryzyko bankructwa przedsiębiorstwa. Najpowszechniejsze są inkubatory, ponieważ na ich utworzenie niepotrzebne są duże nakłady inwestycyjne i mogą one wspierać różne działalności. Zaadaptować można więc je praktycznie w każdym środowisku. W przypadku innych modeli wymagane są dodatkowe warunki, np.: istnienie silnego zaplecza badawczego, rozwiniętego przemysłu czy odpowiedniej infrastruktury.

Inkubator to organizacja, której celem działania jest wspieranie nowo powstałych przedsiębiorstw przez stworzenie warunków do rozwoju

i sprawnego ich funkcjonowania na rynku. Wspiera on działalność gospodarczą przede wszystkim poprzez:

- Udostępnienie pomieszczeń do prowadzenia działalności gospodarczej wraz z podstawową infrastrukturą na preferencyjnych warunkach (zwykle po cenach znacznie niższych od rynkowych).
- Ofertę usług wspierających o charakterze doradczym (monitoring ekonomiczny, prawny i techniczny).
- Pomoc w pozyskiwaniu źródeł finansowania i nawiązywaniu kontaktów handlowych.

Inkubator nie eliminuje wszystkich pojawiających się problemów. Wspiera osoby, które utworzyły już działalność gospodarczą. Jednak często jest tak, że dana osoba dostrzega możliwość wprowadzenia na rynek wyrobów lub usług, jednak tego nie robi. Wynika to m.in. z małej wiedzy ekonomicznej lub braku umiejętności praktycznych z tej dziedziny oraz nieznanomości zagadnień prawnych. W tym przypadku wsparcia udziela ją preinkubatory, które pomagają „wyrobić” cechy przedsiębiorcze przed rozpoczęciem działalności gospodarczej i przygotować do jej prowadzenia oraz zweryfikować pomysł na biznes. Celem tak rozumianej pomocy jest zachęcenie do decyzji o założeniu przedsiębiorstwa.

Specyfika ww. instrumentów powoduje, że przeznaczone są one dla osób zaradnych i potrafiących samodzielnie działać na rynku. Natomiast osoby o niskim wykształceniu, które mają problemy ze znalezieniem pracy będą miały trudności z ich wykorzystaniem. Dla nich przede wszystkim przeznaczone są spółdzielnie socjalne. Jednak, co należy zauważyć, coraz częściej poza niepełnosprawnymi, osobami długotrwale bezrobotnymi czy wychodzącymi z uzależnień tego typu podmioty tworzą ludzie „normalni” np. absolwenci szkół (w tym też wyższych) nie mogący znaleźć pracy lub nie chcący pracować na warunkach proponowanych przez rynek. Tworzą oni spółdzielnie, które zajmują się szkoleniami, badaniami, usługami informatycznymi czy projektami artystycznymi⁹. Głównym atutem przemawiającym w tym przypadku (poza ulgami) jest brak hierarchii, nadzoru szefa, równe pensje i możliwość prowadzenia biznesu zgodnie z własnymi zainteresowaniami.

⁹ Przykładem takich podmiotów jest np. Spółdzielnia Socjalna Doozo będąca agencją reklamową wyspecjalizowaną w obsłudze organizacji pozarządowych i przedsiębiorstw społecznych; Spółdzielnia Socjalna Warszawa zajmująca się prowadzeniem w stolicy ekologicznego hostelu Emma, czy Spółdzielnia Socjalna Nasz Dom prowadząca dom dzienny dla seniorów z chórem, teatrem i lekcjami języków obcych.

Spółdzielnie socjalne (jeżeli uda się je rozpropagować i zlikwidować główne bariery ich rozwoju) mogą być pomocne w rozwijaniu działalności gospodarczej i programach wychodzenia z nędzy¹⁰ na skalę podobną do realizowanej przez Muhammada Yunusa przy pomocy Grameen Banku w Indiach¹¹. Przykładem są też kraje wysokorozwinięte, np. Wielka Brytania, gdzie ekonomia społeczna jest prężnym obszarem gospodarki, który w dobie kryzysu świetnie sprawdził się jako sposób walki z bezrobociem i wykluczeniem społecznym.

Szansą dla tego typu podmiotów mogą być m.in. zmiany w stosowaniu prawa zamówień publicznych. Narasta bowiem nacisk na uwzględnianie w zamówieniach publicznych klauzul społecznych, czyli zapisów prozatrudnieniowych i prospołecznych, gdzie zamawiający np:

- Określałby, że w przetargu mogą wziąć udział tylko podmioty, które w co najmniej 50% zatrudniają osoby niepełnosprawne.
- Wymagałby przy wykonaniu zamówienia zatrudnienia określonej kategorii osób lub wymagałby stworzenia funduszu szkoleniowego dla finansowania kształcenia pracowników i pracodawców.

Duże szanse dla spółdzielni socjalnych tworzy też szybko rosnący rynek usług użyteczności publicznej, co związane jest ze starzejącym społeczeństwem, w którym pojawiają się nowe potrzeby.

Pomocne w upowszechnieniu i rozwoju spółdzielni socjalnych mogą być działające w Polsce ośrodki wsparcia ekonomii społecznej, gdzie mogą one liczyć na bezpłatną pomoc prawną, doradczą i księgową.

Podstawową barierę przy powstawaniu oraz funkcjonowaniu tego typu spółdzielni stanowi biurokracja. Na dalszym miejscu jest mała aktywność członków (ponad 30% działających spółdzielni zgłasza ten problem) oraz konflikty wewnętrzne (16,5% ma z tym problem). Dwie ostatnie bariery oznaczają, że to co jest z jednej strony mocnym punktem spółdzielni, czyli partycypacyjny model zarządzania, partnerstwo, równoważność głosów (każdy członek ma jeden głos), praca ze znajomymi, jest też czynnikiem często utrudniającym prowadzenie działalności. Skutkuje bowiem rozproszaniem odpowiedzialności, sprzyja niezdyscyplinowaniu (np. przychodzeniu do pracy w godzinach, w których danej osobie odpowiada, trak-

¹⁰ Duże bezrobocie i bieda jest bowiem jednym z zasadniczych problemów obecnie w Polsce [Zob. Sadowski, 2014, s. 59–60; Sadowski 2012].

¹¹ Ekonomista ten jako przedstawiciel ekonomii społecznej realizuje projekt, którego celem jest rozwój mikrofirm. Otrzymał jednak w 2006 roku Pokojową Nagrodę Nobla, a nie w dziedzinie ekonomii.

towaniu pracy włącznie jako hobby) oraz wymaga przy wielu decyzjach konsultacji, co spowalnia proces decyzyjny i znacznie ogranicza swobodę podejmowania decyzji przez zarząd. Z drugiej strony poczucie wspólnej własności i bliższe więzi, jakie występują w spółdzielni wpływają na większe zaangażowanie w działalność.

Ponadto słabą stroną jest brak zrozumienia ze strony władz lokalnych, jakie znaczenie mają spółdzielnie socjalne dla rozwoju regionu. Nie pojmują one, że korzyści z ich funkcjonowania dotyczą nie tylko osób w nich zatrudnionych, ale poprzez stwarzanie możliwości zatrudnienia obywateli „słabszych” i „wykluczonych” obniżają, a nawet całkowicie zdejmują z podatników koszty utrzymania tych właśnie osób.

W wielu krajach Europy Zachodniej doświadczenia związane z przedsiębiorczością społeczną pokazały, że przekazywanie działań społecznych w ręce organizacji pozarządowych pozwala podnieść efektywność i jednocześnie zmniejszyć koszty. Spółdzielnie socjalne stymulują bowiem kształtowanie pożądaných cech osobowości oraz procesów sprzyjających działania przedsiębiorcze. Zmuszają członków do radzenia sobie skuteczniej w zmieniających warunkach.

PODSUMOWANIE

Gospodarkę opartą na wiedzy tworzyć będą przede wszystkim małe i średnie przedsiębiorstwa. Dlatego każdy rozwinięty kraj, w tym Polska, powinien dbać o rozwój tego sektora. Drugim istotnym czynnikiem tej gospodarki jest przedsiębiorczość społeczeństwa.

Jednym z instrumentów wpływającym na ww. elementy są spółdzielnie socjalne. Pozwalają bowiem zagospodarować część społeczeństwa, która obecnie jest poza rynkiem pracy. Podobnie jak w krajach wysokorozwiniętych, także w Polsce obserwujemy systematyczny wzrost tzw. przedsiębiorstw społecznych. Należy jednak zauważyć, że mimo prawie dekady funkcjonowania w kraju spółdzielni socjalnych, władze lokalne cały czas nie doceniają znaczenia tego typu podmiotów dla rozwoju regionu.

LITERATURA

Bielawska A., Brojakowska-Trząska M., *Modyfikacje strategii finansowania, mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w procesie internacjonalizacji (na*

- podstawie wybranych wyników badań empirycznych), „Studia Ekonomiczne”, nr 198, red. Łukasik G., Zadora H., Katowice 2014.
- Wspólnie budujemy naszą zamożność, czyli dlaczego w Polsce zarabiamy 4 razy mniej, niż w bogatych krajach Europy Zachodniej*, red., Damasiewicz B., Klimek, W., Legutko I., Talarczyk S. Tomoń K., Zapała J., Florek R., Fundacja Pomyśl o Przyszłości, 2015.
- Drucker P., *Innowacja i przedsiębiorczość, Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992.
- <http://www.bruegel.org> [dostęp: 5.05.2014]
- Informacja o funkcjonowaniu spółdzielni socjalnych działających na podstawie ustawy z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych za okres 2010–2011 r.*, MPiPS Warszawa 2012.
- Informacja o funkcjonowaniu spółdzielni socjalnych działających na podstawie ustawy z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych za okres 2012–2013 r.*, MPiPS Warszawa 2015.
- Jankiewicz S., *Wspieranie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw jako priorytet polityki gospodarczej*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2004.
- Jankiewicz S., *Znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw w polityce rozwoju gospodarczego Polski*, w: *Polityka gospodarcza: studia i przyczynki*, red. Tarajkowski J., GRAMOND, Poznań 2005.
- Jankiewicz S., *Most significant macroeconomic barriers to entrepreneurship development in Poland*, w: *Mikro- i makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorstw*, red. Jankiewicz S., Zeszyty Naukowe WSB w Poznaniu, nr 61(4), Poznań 2015.
- Łuczka T., *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie*, WN PWN, Warszawa–Poznań 2001.
- Piasecki B., *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, WN PWN, Warszawa–Łódź 2001.
- Sadowski Z., *Rozwój polski a problemy gospodarki światowej*, w: *Procesy gospodarczego i społecznego rozwoju wobec wyzwań współczesnego świata*, red. Bucka M., Mikołajewicz Z., Uniwersytet Opolski, Opole 2014.
- Bogaci i biedni: problemy rozwoju społeczeństwa polskiego*, red. Sadowski Z., Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus” przy Prezydium PAN, Warszawa 2012.
- Trzecia fala nowoczesności. Długookresowa strategia rozwoju kraju*, Ministerstwo Administracji i Cyfryzacji, Warszawa 2013.
- Ustawa z dnia 27 kwietnia 2006 roku o spółdzielniach socjalnych (Dz. U. Nr 94, poz. 651 ze zm.).

SOCIAL COOPERATIVE AS AN INSTRUMENT OF INCREASING THE ESTABLISHMEN

Abstract: Poland wants to maintain the pace of economic development needs to increase entrepreneurship society. In the twenty-first century, it is entrepreneurship together with small enterprises it will be determined by the success of the economies of developed countries. There are many tools affecting the development of entrepreneurship. One of them are cooperative, that “activate” part of society which is outside the market. The article presents the fundamental reasons for small and medium-sized enterprises and presents social cooperatives as instruments which increase the entrepreneurship society.

Keywords: social economy; entrepreneurship; small and medium-sized enterprises; social cooperatives.