

Spółeczna przedsiębiorczość i rozwój lokalny

Gdansk, 6-7 listopada, 2014

Porównawczy przegląd dynamiki i sposobów
rozwoju Przedsiębiorstw Społecznych w
Europie i na świecie

A Comparative Overview of
Social Enterprise Dynamics and Patterns
in Europe and across the World

Prof. Jacques DEFOURNY
University of Liège (Belgium)

EMES International Research Network

PLAN

1. Główne kroki w rozwoju przedsiębiorczości społecznej
2. Trzy główne szkoły myślenia
3. International Comparisons of Social Enterprise Models (ICSEM Project)
4. Przedsiębiorstwa społeczne integrujące na rynek pracy w Europie
5. Jakie ścieżki rozwoju dla przedsiębiorstw społecznych?

Wnioski

UWAGI TŁUMACZA

- NPO = non profit organization
- FPO = for profit organization

- Często NPO można przyrównać do NGO
ale nie zawsze

1. Główne etapy w rozwoju przedsiębiorstw społecznych (PS)

A. WCZESNY ROZWÓJ W STANACH ZJEDNOCZONYCH

- Pojawienie się tych idei około 1990 r. w Stanach Zjednoczonych (jak i w Europie)
- Znaczący wzrost literatury od połowy lat 90-tych
 - Wokół Ashoka, szkół biznesowych oraz proaktywnych fundacji wspierających przedsiębiorców społecznych lub strategii NPO w zdobywaniu środków rynkowych
 - Przedsiębiorczość społeczna: znacznie szersze spektrum inicjatyw niż pojęcie przedsiębiorstwa społecznego (PS)

B. EUROPA: WYJĄTKOWY ROZWÓJ WŁOSKICH SPÓŁDZIELNI SOCJALNYCH

- ✓ Lata 80-te: wycofanie się państwa z niektórych usług społecznych
- ✓ Duża różnorodność prywatnych (wspólnych) inicjatyw przedsiębiorczych w dziedzinie niezaspokojonych potrzeb społecznych
- ✓ Już w 1990 r. rozpoczęcie wydawania gazety, « Impresa Sociale »
- ✓ Prawo z 1991 r. tworzące formy legalnej “społecznej solidarnej spółdzielni”
 - Typ-A- spółdzielnie socjalne usług społecznych
 - Typ B- spółdzielnie socjalne integrujące na rynek pracy
- ✓ Spółdzielnie socjalne utworzyły ponad 300 000 miejsc pracy (oraz 30,000 wolontariuszy)

C. STRATEGIA RZĄDU BRYTYJSKIEGO

- ✓ 2002 r.: publikacja dokumentu “Przedsiębiorstwo społeczne: strategia sukcesu” (Secretary of State for Trade and Industry)
- ✓ Dosyć otwarta definicja przedsiębiorstwa społecznego (PS) jako “biznesu głównie ze społecznymi celami, którego nadwyżki są głównie przeznaczone na te cele społeczne i zainwestowane w biznes lub lokalne społeczeństwo, raczej niż napędzane potrzebą maksymalizacji zarobków dla udziałowców lub właścicieli.”
- ✓ 2006: Social Enterprise Unit otwarty wewnątrz Biura Trzeciego Sektora
- ✓ Szeroki wachlarz działań rozwiniętych przez PS: zdrowie i pomoc społeczna, usługi dla społeczności lokalnej, edukacja, działania dzielnicowe, etc.,

D. PUBLICZNE POLITYKI PROMUJĄCE PRZEDSIĘBIORSTWA SPOŁECZNE W KRAJACH EUROPEJSKICH

- Tworzenie uspoźniających ciał, zapewniających różne formy wsparcia technicznego (przykładowo włoskie Consorcia)
- Tworzenie publicznych lub publiczno-prywatnych funduszy udostępniających kapitał startowy, pożyczki oraz inne formy wsparcia finansowego (Francja, Belgia,...)
- Promocja dostępu przedsiębiorstw społecznych (PS) do zamówień publicznych (np lokalne dobra publiczne)
- Nowe przepisy prawne dotyczące PS

- Nowe przepisy prawne odnoszące się do « modelu spółdzielczego »

- Włochy (1991): « spółdzielnia socjalna »
- Portugalia (1998): « społeczna solidarna spółdzielnia »
- Hiszpania (1999): « spółdzielnia inicjatyw społecznych »
- Francja (2001): « spółdzielnia wspólnego dobra »
- Węgry (2004): « spółdzielnia socjalna »
- Polska (2006): « spółdzielnia socjalna »

- Nowe formy prawne oparte na bardziej « otwartym modelu »:

- Belgia (1995): « przedsiębiorstwo o celu społecznym »
- Wielka Brytania (2004): « przedsiębiorstwo dobra społeczności »
- Finlandia (2004): « przedsiębiorstwo społeczne »
- Litwa (2004): « przedsiębiorstwo społeczne »
- Włochy (2006): « przedsiębiorstwo społeczne »

2. Trzy główne szkoły myślenia

Dwie koncepcje z USA:
(Dees, Anderson, 2006):

1. “Earned Income” (uzyskane dochody)
2. “Social Innovation” (innowacja społeczna)

Jedna koncepcja UE:

3. “EMES approach” (podejście EMES)

1. Podejście “Earned Income” (uzyskane dochody)

- Najpierw koncentracja na **strategiach zarabiania dla NPO**
- Później, **jakakolwiek forma działania** : nie tylko NPO, ale także przedsiębiorstwa for-profit, podmioty sektora publicznego nakierowane przez takie przedsiębiorcze przedsięwzięcia na cel społeczny
- **Społeczny Biznes** może być widziany w tym podejściu jako: “przedsiębiorstwo nie deficytowe, nie rozdające dywidend ale podejmujące społeczne wyzwania”

2 . Podejście “ Innowacja społeczna”

Zgodnie z promowanym przez Ashoka “ *przedsiębiorcy dla dobra publicznego*” od 1980 r., Dees (1998) podkreśla znaczenie procesów innowacji społecznej podejmowanych przez przedsiębiorców społecznych.

- Systemowa natura innowacji
- Podkreślenie wyników raczej niż przychodów
- Uznanie osób “heroicznych”

3. Podejście EMES do przedsiębiorstwa społecznego

- **Projekt ekonomiczny**

- Stała produkcja z wynagradzaną pracą
- Ryzyko ekonomiczne (mieszane zasoby finansowe)
- Przynajmniej częściowo wynagradzania praca

- **Prymat celu społecznego**

- Wyraźny cel na rzecz społeczności
- Ograniczony podział zysków
- Inicjatywa lokalnej społeczności, lub organizacji

- **Zarządzenie partycypatywne**

- Wysoki poziom autonomii
- Czynny udział interesariuszy (stakeholders)
- Podejmowanie decyzji nie oparte na własności kapitału

Definicja EMES jako “idealny typ” przedsiębiorstwa społecznego

- 3 kategorie (ekonomiczna, społeczna i zarządzania)
3 kryteriów
- Te dziewięć kryteriów nie stanowi warunku otrzymania marki przedsiębiorstwa społecznego
- One raczej definiują “idealny typ”, który pozwala odnaleźć się w “galaktyce” przedsiębiorstw społecznych



Metodologiczne narzędzie raczej niż obwarowanie normatywne

**Misja
Społeczna**

**Zarządzanie
partycypatywne**

Ekonomiczna długotrwałość

Pole Star



Pojęcie przedsiębiorstwa społecznego jest
podwójne :

Przedsiębiorstwami społecznymi mogą być

NOWE PODMIOTY

LUB

JUŻ ISTNIEJĄCE ORGANIZACJE

ukształtowane przez nowe dynamiki

3. Międzynarodowe porównania modeli przedsiębiorstw społecznych (światowy ICSEM Projekt)

A. Kluczowe elementy

- Po obu stronach Atlantyku nowe zachowania przedsiębiorcze napędzane przez podstawowy cel społeczny miały miejsce głównie **wewnątrz trzeciego sektora**
 - W USA, Trzeci Sektor = organizacje **Non Profit**
 - W Europie, Trzeci Sektor = organizacje **Not For Profit** (włącznie ze spółdzielniami) => próba osiągnięcia ekonomicznej demokracji
- We Wschodniej Azji: kombinacja pionierskich inicjatyw **społeczeństwa obywatelskiego i odgórne polityki publiczne**
 - Przedsiębiorstwa społeczne o mieszanej tożsamości: **trzeci sektor** pod silną kontrolą sektora publicznego

- Zmiany w dofinansowaniu sektora publicznego odegrały ważną rolę:
 - W USA, skróty **w ilości** odofinansowań dla NGO
 - W Europie, **formy** – raczej niż ilość środków publicznych zostały poddane zmianie: quasi-rynki, programy drugiego zatrudnienia (second labor programs)
 - We Wschodniej Azji: kryzys finansowy lat 90-tych oraz **przesunięcie się polityk publicznych** w kierunku bardziej aktywnej roli na rynkach pracy

B. Kluczowi aktorzy socjalni którzy ukształtowali debatę

– W Europie:

- Podmioty o charakterze federacji przekonywały co do potrzeby lepszego uznania ich specyfiki
- Rządy: nowe **prawne formy** dla przedsiębiorstw społecznych oraz programów publicznych
- Najprzód głównie naukowcy z **nauk społecznych**, potem szkoły biznesu

– W USA:

- NGO mobilizujące **dochody rynkowe**
- Innowacyjni **przedsiębiorcy społeczni**
- Kwitnący rozwój **fundacji** i firm doradczych wspierających ten nowy “przemysł”
- Gównie naukowcy ze **szkół biznesowych**

- Kluczowi aktorzy socjalni którzy ukształtowali debatę
 - we Wschodniej Azji:

- Rządy: długa tradycja wertykalnych **hierarchii** (czasami dyktatorskich) i **procesów odgórnych**

- Główne wyzwania: duża proporcja **niepewnych miejsc pracy** oraz **szybko starzejąca się ludność** (Japonia, Korea Południowa)

- Wyłonienie się **ruchów społecznych i oddolnych inicjatyw** które zmieniają konteksty polityczne (demokracja w Południowej Korei, więcej wolności ekonomicznej w Chinach)

Typologia PS	Dynamiki
A. Handlujące NGO	NGO szukające innych źródeł zarobkowania oraz finansową długoterminową stabilność poprzez dostarczanie usług społecznych (innych niż integracja na rynek pracy)
B. PS integracja na rynek pracy	Zapewnienie (stabilnych lub tymczasowych) możliwości zatrudnienia wraz ze szkoleniem i/lub usługami wsparcia przy zatrudnieniu
C. Spółdzielnie socjalne	Grupowe współzatrudnienie i innowacyjne odpowiedzi na niezaspokojone potrzeby oparte na tradycjach spółdzielczości
D. Partnerstwa non-profit / for-profit	Udział prywatnych firm (lub firmowych fundacji) aby wspierać NPO lub wspólne inicjatywy mające misję społeczną
E. Przedsiębiorstw o rozwoju lokalnej społeczności	Partnerstwa multi-stakeholder (NPO, FPO i publiczne) promujące partycypatywny rozwój lokalny

4. MODELE “WISE” (MĄDRE) W EUROPIE

Identyfikacja 39 modeli WISE w 12 krajach UE

Dla każdej z tych kategorii WISE, identyfikacja głównych charakterystyk: forma prawna, formy zatrudnienia, ważność szkolenia, grupy docelowe, zasoby...



Arkusz identyfikacyjny dla każdej kategorii WISE

Wielka Brytania

WCO_{uk} = worker co-ops

CB_{uk} = community businesses

SF_{uk} = social firms

ILMO_{uk} = intermediate labour market organisations

R_{uk} = Remploy (large quasi-state enterprise)

Szwecja

SOCO_{sw} = social co-operatives

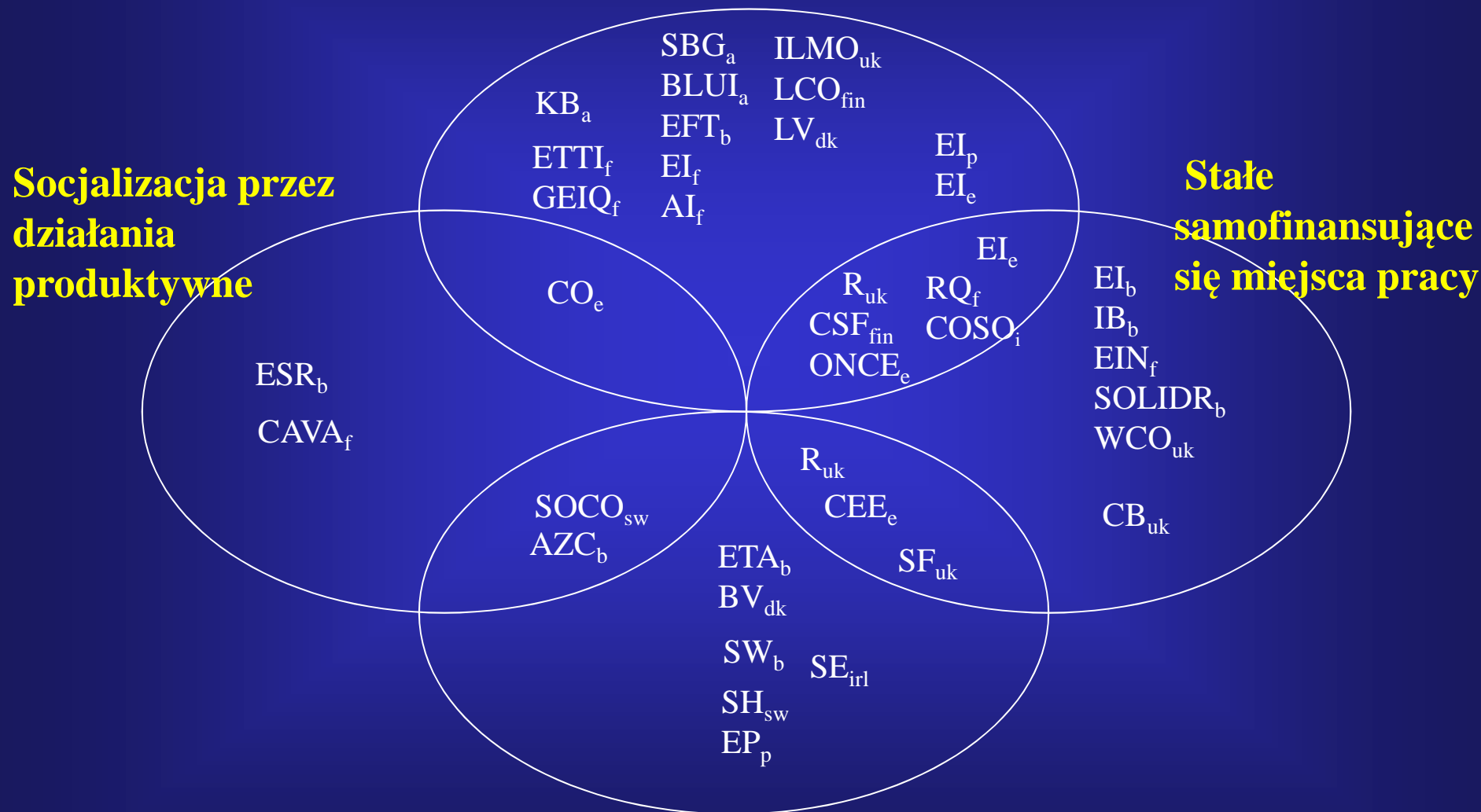
SH_{sw} = Samhall (network of sheltered workshops)

Główne charakterystyki grup docelowych

Osoby z niepełnosprawnością umysłową lub fizyczną	« Abled » unemployed workers					
	Kobiety w sytuacji ryzyka	Mniejszości	Nisko wykwalifikowana młodzież	«Trudności społeczne» (alkohol, nark.)	«Trudne do zidentyfikowania»	
ETA _b BV _{dk} BW _b COSO _i EP _p CEE _e ONCE _e CO _e SBG _a BW _a	BV _{dk} PDL _{uk} CSFDP _{fin} SOCO _{sw} SH _{sw}	Ai _f RQ _f WCO _{uk} CB _{uk} KB _a SEW _{irl} LD _{irl}	RQ _f WCO _{uk} CB _{uk} LD _{irl} CSF _{fin} SEW _{irl}	LV _{dk} EFT _b EI _e RQ _f ETTI _f GEIQ _f CB _{uk} ILMO _{uk} CSF _{fin} SBG _a BW _a	SOLIDR _b ESR _b SW _b AZC _b COSO _i Ei _p Ei _e CAVA _f RQ _f SEW _{irl} CSF _{fin}	(długoterminowe) EI _b SOLIDR _b IB _b AI _f ETTI _f EIN _f KB _a BW _a LD _{irl} EI _p SBG _a UCS _{irl} LCO _{fin} CSF _{fin} RQ _f GEIQ _f BLUI _a

Cele integracji

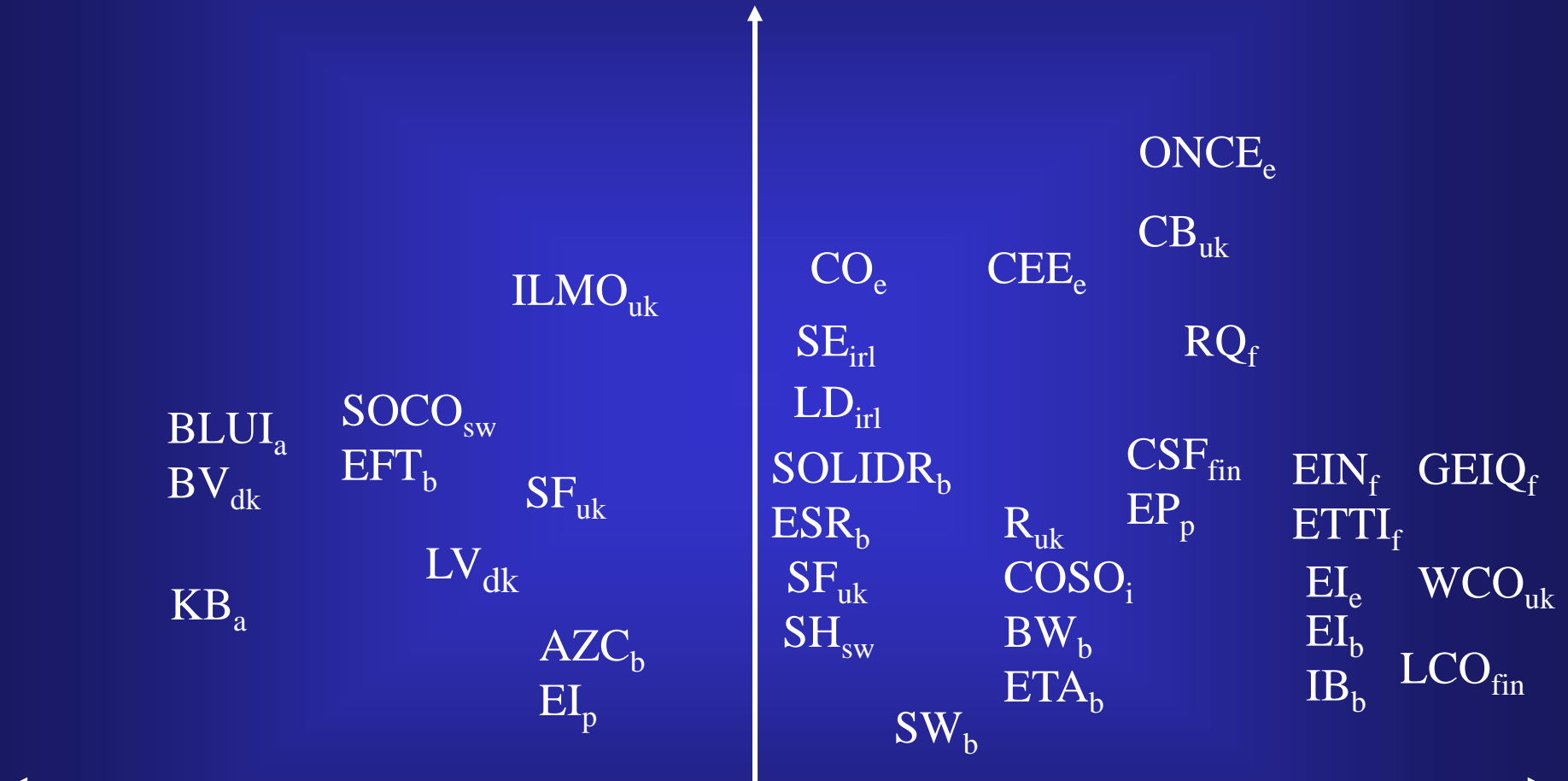
Zatrudnienie przejściowe (transitional) wspierane przez krótko terminowe środki



Miejsca pracy wspierane przez długoterminowe środki publiczne

Używane środki

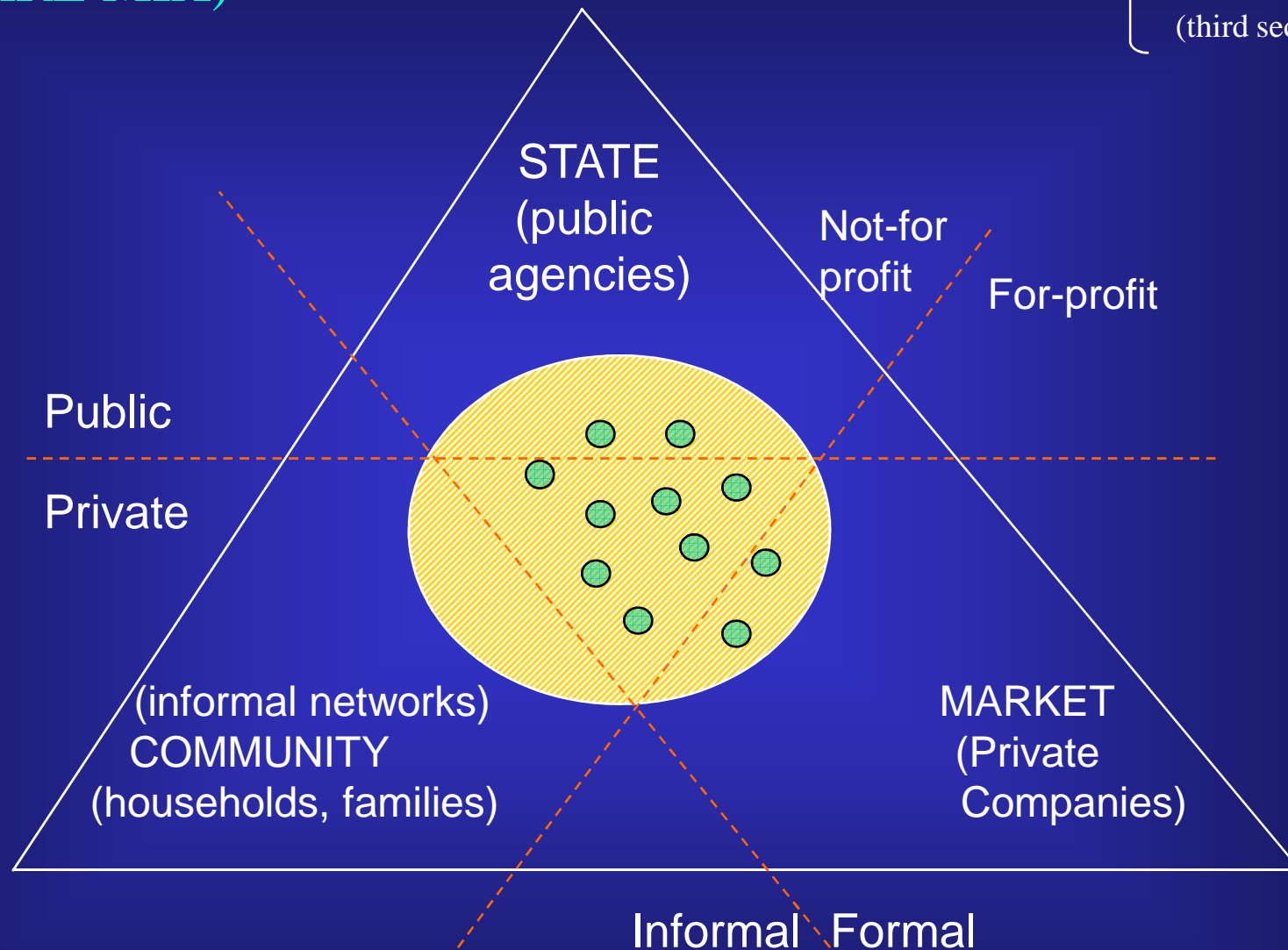
Darowizny/Wolontariat



Środki
nie rynkowe

Środki rynkowe

C. UMIEJSCOWIENIE PS W SIECI « DOBROBYTU » (WELFARE MIX)



5. Jakie ścieżki rozwoju dla PS?

- ◆ PS jako proste narzędzie polityk publicznych
→ ryzyko utraty autonomii
- ◆ PS jako w pełni zależne od dofinansowania zewnętrznego (np: 1^{szy} cel: spełnienie wymagań funduszy UE)
→ ryzyko izomorfizmu
- ◆ Poszukiwanie niezależności finansowej poprzez wyłącznie rynkowe przychody → ryzyko poddania wstępnych celów społecznych ograniczeniom rynkowym (creaming out effect)

KLUCZOWE WYZWANIE :

Równowaga między skutecznością ekonomiczną a celami społecznymi

-Utrzymać **znaczący stopień autonomii**

- poprzez autonomiczną formę zarządzania oraz
- zdywersyfikowane zasoby

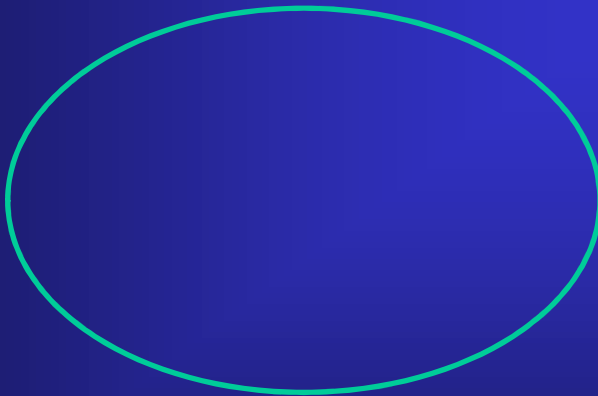
-Przez promocję **podmiotów zrzeszających**

- które mogą bronić specyfiki PS i
- organizować różne formy wsparcia (techniczne wsparcie, marketing => oszczędności na skutek skali (np. Włoskie consorzi) i
- promocja dostosowywania innowacji społecznej do realnych potrzeb (skalowanie)

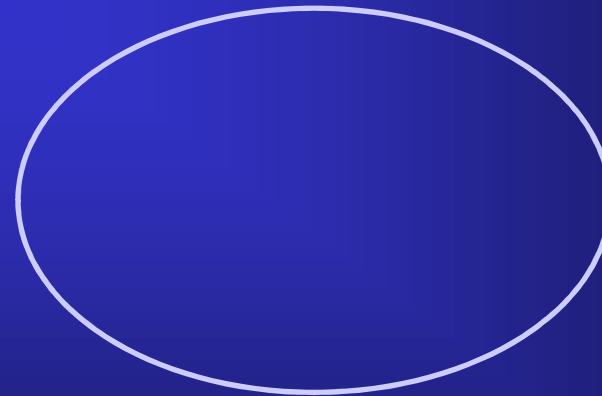
Sprzedsiębiorstwa społeczne w całości ekonomii społecznej

A. PRZEDSIĘBIORSTWO SPOŁECZNE JAKO MOST
POMIĘDZY ŚWIATEM STOWARZYSZENIOWYM NPO
ORAZ ŚWIATEM SPÓŁDZIELNI

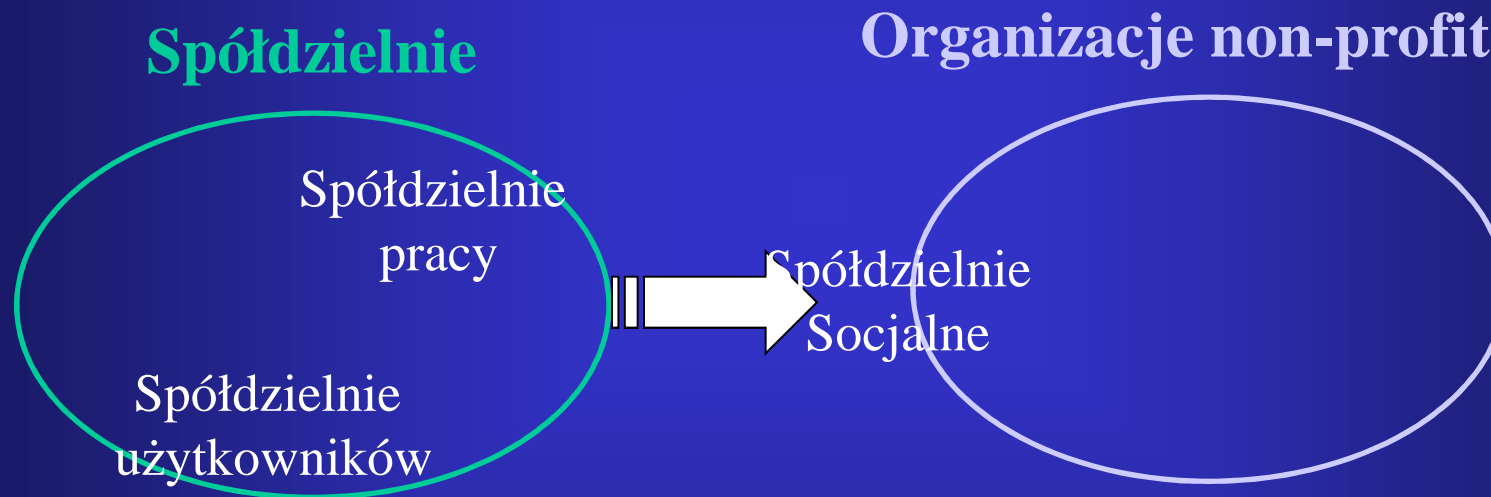
Spółdzielnie



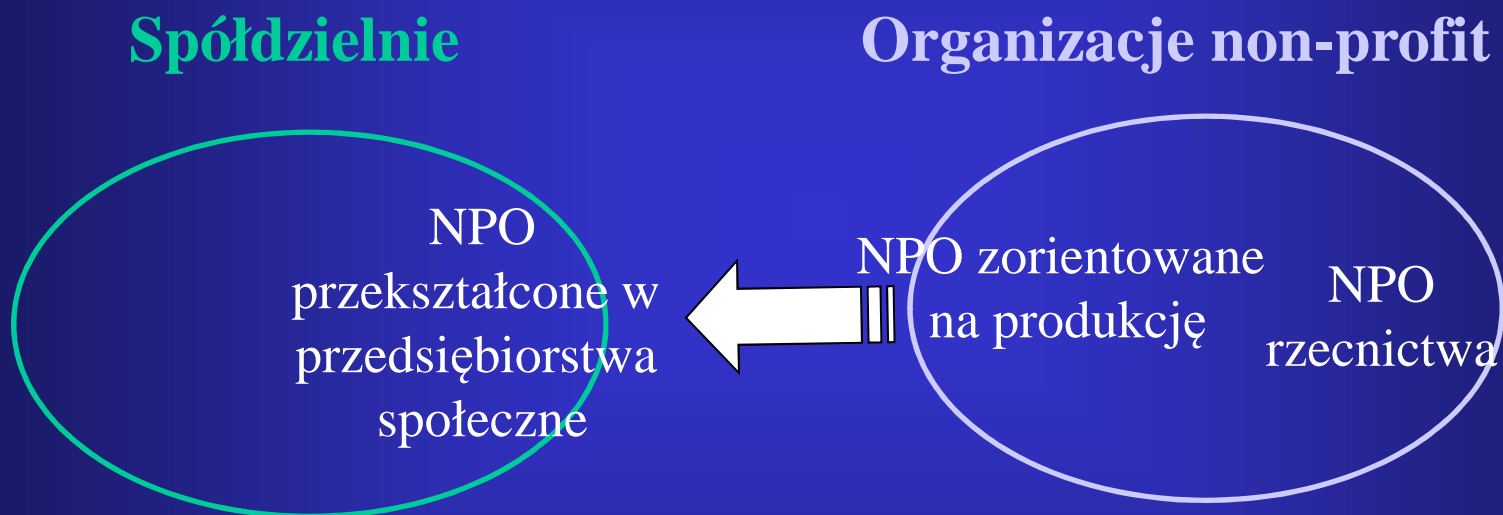
Organizacje non-profit NPO



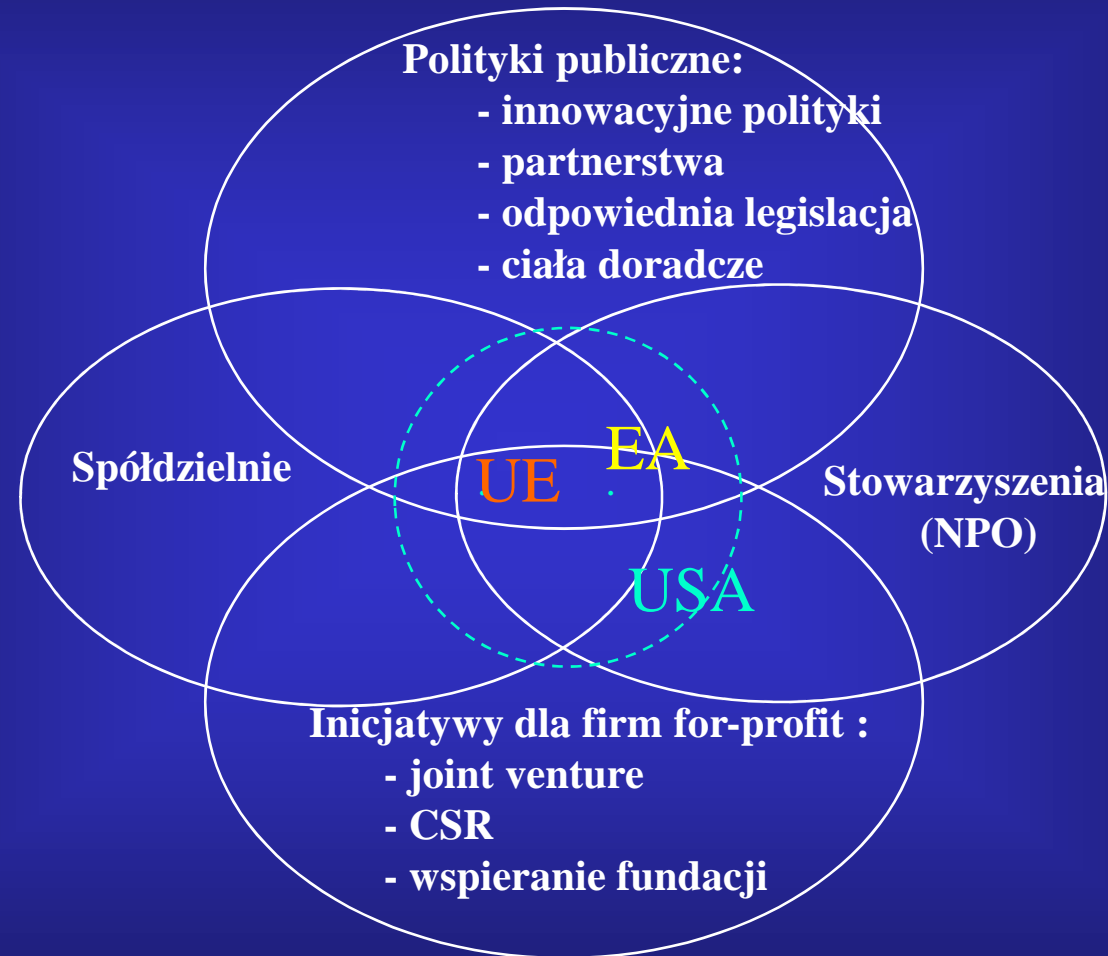
A. PRZEDSIĘBIORSTWO SPOŁECZNE JAKO POMOST MIĘDZY ŚWIATAMI STOWARZYSZEŃ (NPO) I SPÓŁDZIELNIAMI



B. PRZEDSIĘBIORSTWO SPOŁECZNE JAKO POMOST MIĘDZY ŚWIATAMI STOWARZYSZEŃ (NPO) I SPÓŁDZIELNIAMI



Hipotezy do omówienia dla Polski



WNIOSKI

- Doświadczenie pokazuje, iż pluralizm i różnorodność form są absolutnie potrzebne w wielu domenach (polityce, kulturze, filozofii, otoczeniu etc.)
- W ekonomii:
 - Główne ryzyka dominacji przez szkoły myślenia, propagujące zalety wolnorynkowe oraz zachowania motywowane wyłącznie zdobywaniem profitów
 - Znacząca potrzeba rewitalizacji różnorodnych form gospodarczych, tak aby móc brać czynny udział w debacie nad globalizacją

- Ekonomia społeczna i przedsiębiorstwa społeczne są znaczącymi narzędziami które mogą zapewnić lub wzmocnić pluralizm gospodarczy na innych bardziej podstawowych poziomach:
 - Na poziomie celów działalności gospodarczej (wzajemność, pożytek publiczny...)
 - Na poziomie praw interesariuszy (stakeholders) (ograniczenie praw związanych z własnością kapitału, zarządzanie przez wielorakich interesariuszy (multi-stakeholders' governance)...)
 - Na poziomie odmian środków zmobilizowanych dla produkcji (środki rynkowe, publiczne dotacje, darowizny, wolontariat)

➔ Teraz więcej niż kiedykolwiek, zrozumienie przedsiębiorstwa społecznego i ekonomii społecznej i odpowiednie ich naświetlenie są kluczowe, na poziomie lokalnym jak też globalnym

•

Thank you for your attention
Merci pour votre attention
Dziękuję za uwagę