

Anna Waligóra

Katedra Socjologii i Filozofii, Wydział Ekonomii, Uniwersytet Ekonomiczny
w Poznaniu
anna.waligora@ue.poznan.pl

**SPOŁECZNE UMOCOWANIE
PRZEDSIĘBIORCZOŚCI SPOŁECZNEJ**

Streszczenie: Problematyka przedsiębiorczości społecznej w Polsce jest dyskutowana w wielu wymiarach. W kontekście funkcjonowania i rozwoju tego zjawiska społeczne- go zajmują stanowisko zarówno jego teoretycy (twórcy definicji, opracowań naukowych i badawczych), twórcy ustaw oraz powołane przez nich organy doradcze, jak i podmioty dotujące przedsiębiorczość społeczną ze środków publicznych, w tym ponadnaro- dowych (m.in. unijnych) oraz przedstawiciele biznesu współtworzący pola współpracy dla podmiotów przedsiębiorczości społecznej. Celem niniejszego artykułu jest rekonstruk- cja różnych punktów widzenia i odniesień co do rozwoju przedsiębiorczości społecznej w Polsce, a także ocena działań podejmowanych na rzecz rozwoju przedsiębiorczości społecznej w Polsce.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość społeczna, spółdzielczość socjalna, ekonomia spo- łeczna, przewaga konkurencyjna, budowanie relacji, kapitał społeczny.

Klasyfikacja JEL: Z130.

SOCIAL EMPOWERMENT OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP

Abstract: The issue of social entrepreneurship in Poland is discussed from many points of view. In the context of the functioning and development of this social phenom- enon the position of both theoreticians (creator definitions, scientific studies and re- search), the creators of laws and established their advisory bodies, bodies that encour- age social entrepreneurship from public funds, including trans-national (m.al. EU) and representatives of the business areas of cooperation for social entrepreneurship entities . The purpose of this article is to present the different points of view and references for the development of social entrepreneurship in Poland, as well as the evaluation of the actions undertaken for the development of social entrepreneurship in Poland.

Keywords: social entrepreneurship, social co-operative, social economy, competitive advantage, establishing relationships, social capital.

Wstęp

Przedsiębiorczość stanowi immanentną cechę każdego społeczeństwa. Słowo przedsiębiorczy określa podejście zarówno do ekonomicznego, jak i pozaekonomicznego gospodarowania wszelkimi dobrami stanowiącymi zasoby jednostek czy pierwotnych (rodzin) lub wtórnych (innych instytucji) grup społecznych. Miarą poziomu przedsiębiorczości jest najczęściej ekonomiczny zysk; nie jest on natomiast jedyną miarą przedsiębiorczości. Przedsiębiorczość społeczna to szczególny rodzaj aktywności ekonomicznej jednostek i grup społecznych, który prowadzi do akumulacji dóbr materialnych (m. in. finansowych), jak i pozamaterialnych (m. in. kapitał społeczny). O ile mierniki akumulacji pierwszego typu są jednoznacznie mierzalne i przewidywalne, o tyle mierniki akumulacji dóbr drugiego typu nie są już mierzalne w tak jednoznaczny sposób, a i w związku z tym wielopłaszczyznowy zysk, wynikający z przedsiębiorczości społecznej jest przedmiotem złożonej dyskusji i weryfikacji.

Pomimo że o przedsiębiorczości społecznej mówi się od czasów pozytywizmu, a pisze od czasów Edwarda Abramowskiego, przedsiębiorczość społeczna i przedsiębiorstwa społeczne nie doczekały się jednolitych definicji oddzielających ten rodzaj aktywności gospodarczej od innych. I choć nieuzasadnione jest twierdzenie, że każdy rodzaj działalności ekonomicznej nie ma w żadnym ze swoich zakresów (celów) działania społecznego¹, teoretycy przedsiębiorczości społecznej w Polsce i na świecie próbują domykać ramy tych pojęć. Za B. Szopą powtórzyć należy, że „nowe bądź odradzające się zjawiska, i przypisywane im pojęcia, często rodzą wiele wątpliwości i nieodmówień, co z kolei mobilizuje do ich wyjaśniania” [Szopa 2007, s. 15]. Dawne definicje nie wystarczają do opisu dzisiejszej rzeczywistości.

Celem niniejszego artykułu jest rekonstrukcja różnych punktów widzenia i odniesień co do rozwoju przedsiębiorczości społecznej w Polsce, a także ocena działań podejmowanych na rzecz rozwoju przedsiębiorczości społecznej w Polsce. Do osiągnięcia tego celu wykorzystana została metoda analizy treści zarówno w zakresie eksploracji informacji naukowych i badawczych, dyskursu publicznego prowadzonego wokół problematyki przedsiębiorczo-

¹ Innymi słowy, nie służy osiąganiu celów społecznie użytecznych.

ści społecznej w Polsce, jak i tworzonej na jej miarę i potrzeby komercyjnej oferty współpracy z szeroko rozumianymi podmiotami rynkowymi.

1. Za pomocą jakich definicji opisywana jest przedsiębiorczość społeczna w Polsce?

Poniżej przedstawione zostały wybrane² definicje pojęcia przedsiębiorczość społeczna przywoływane w kontekście opisu tego zjawiska w Polsce.

Każda z wymienionych definicji (tabela 1) kładzie nacisk na społeczny aspekt działalności przedsiębiorstw społecznych; żadna natomiast nie definiuje, jakiego typu podmioty w rozumieniu prawnym są, a jakiego nie są przedsiębiorstwami społecznymi. Trudno z zaprezentowanych definicji odczytać, czy pojęcia ekonomii społecznej i przedsiębiorczości społecznej (podmiotów ekonomii społecznej i przedsiębiorstw społecznych) są uznawane za tożsame. Niejasne a istotne z perspektywy rozważań niniejszego opracowania jest także to, na ile do przytoczonych definicji można, a na ile nie, odnieść podział na instytucje „starej” i „nowej” gospodarki społecznej³. Konkludując, trudno uznać powyższe definicje za definicje, które mogą być użyte w zapisach prawa czy też które jednoznacznie charakteryzują pojęcie przedsiębiorczości społecznej.

Prócz opisu definicyjnego, teoretycy ekonomii społecznej (przedsiębiorczości społecznej) tworzą nowe podziały i kategoryzacje podmiotów funkcjonujących w tej dziedzinie ekonomii. K. Wygnański [2009, s. 11–14] dzieli podmioty ekonomii społecznej w Polsce na trzy podstawowe kategorie: (1) instytucje tzw. „starej” ekonomii społecznej (2), instytucje „trzeciego sektora” oraz (3) nowe instytucje „ekonomii społecznej”. Podział ten wydaje się czytelny głównie dzięki temu, że odnosi się do uznanych, funkcjonujących zgodnie z polskim prawem podmiotów spełniających założenia ekonomii społecznej.

Narzędziem wspomagającym konstruowanie polskiej Ustawy o przedsiębiorczości społecznej są pytania, a odpowiedzi na nie, decydują o tym, czy dane przedsiębiorstwo jest przedsiębiorstwem społecznym, czy nie [Hau-sner 2008, s. 11]. Zostały one podzielone na dwie grupy:

² Prezentowane definicje dobrane zostały na zasadzie jak najsilniejszych kontrastów treści, jednak nadal wybór ten pozostaje wyborem subiektywnym. Pełniejsze (bardziej obszerne pod względem cezury czasowej i geograficznej) zestawienie definicji stanie się przedmiotem innej publikacji.

³ Źródła dotyczące daty sformułowania / publikacji definicji są niejednoznaczne.

Tabela 1. Wybrane definicje pojęcia przedsiębiorczość społeczna używane w kontekście opisu tego zjawiska w Polsce

Twórca	Rok publikacji definicji	Treść
John Pearce	2003	„jest to ogólne określenie wszystkich podmiotów gospodarczych, które mają społeczny cel, nie są zorientowane na tworzenie i dystrybucję kapitału oraz mają demokratyczną, wymierną i opartą na wspólnym zarządzaniu strukturę”
Jacques Defourny	2005	„przedsiębiorstwo społeczne to działalność gospodarcza, która wyznacza sobie cele ściśle społeczne i która inwestuje ponownie nadwyżki niezależnie od tych celów w działalność lub we wspólnotę, zamiast kierować się potrzebą osiągania maksymalnego zysku na rzecz akcjonariuszy lub właścicieli”
Jerzy Hausner, Hubert Izdebski	2008	„społecznie użyteczna działalność gospodarcza prowadzona w rozwijającym się obszarze ekonomii społecznej – projekt definicji do polskiej ustawy o przedsiębiorczości społecznej”
EMES (European Research Network)	ok. 2006	„za przedsiębiorstwo społeczne uznaje się działalność o głównie społecznych celach, której zyski w założeniu są reinwestowane w jej cele lub we wspólnotę, a nie w celu maksymalizacji zysku lub zwiększenia dochodu udziałowców czy też właścicieli inaczej: Przedsiębiorstwo społeczne może być zdefiniowane, jako prywatna, autonomiczna organizacja dostarczająca produktów lub usług na rzecz szerszej społeczności (<i>community</i>), której założycielem albo zarządzającym jest grupa obywateli i w której zakres korzyści materialnych podlega ograniczeniom. Przedsiębiorstwo społeczne przywiązuje dużą wagę do swej autonomii i gotowości do przyjmowania ekonomicznego ryzyka związanego z prowadzoną w sposób ciągły działalnością społeczno-ekonomiczną”

Pytania związane z kryterium ekonomicznym:

1. Czy organizacja oferuje płatną pracę?
2. Czy organizacja podejmuje znaczące ryzyko ekonomiczne?
3. Czy organizacja ma charakter autonomiczny?
4. Czy organizacja prowadzi działalność komercyjną?

Pytania związane z kryterium społecznym:

5. Czy organizacja została założona przez obywateli?

6. Czy proces decyzyjny jest niezależny od interesów zewnętrznych?
7. Czy organizacja ma partycypacyjny styl zarządzania w miejscu pracy?
8. Czy zysk nie jest dystrybuowany poza organizacją?
9. Czy organizacja przynosi wyraźne korzyści społeczne?

Odpowiedzi na te pytania – kryteria – wykorzystywane w konstruowaniu Ustawy o przedsiębiorczości społecznej. Po raz pierwszy przedstawione zostały w 2001 r. przez J. Defourny'ego. Przed zastosowaniem ich w ostatecznej wersji dokumentu ustawy zasadna wydaje się ich aktualizacja, zarówno czasowa, jak i geograficzna⁴, a także rzeczowe uzupełnienie. Ponadto niektóre z postawionych powyżej pytań mają charakter na tyle ogólny, że z powodzeniem mogłyby się odnosić do innego niż przedsiębiorczość społeczna typu działalności ekonomicznej, społecznej i gospodarczej. Podobnie jak w przypadku przedstawionych definicji, trudno podjąć decyzję, czy dane przedsiębiorstwo można uznać za społeczne, na podstawie kryteriów Defourny'ego.

2. Formy wsparcia finansowego przedsiębiorczości społecznej w Polsce

Choć w dyskursie społecznym powszechnie używa się pojęcia przedsiębiorczość społeczna, wszelkie twarde – finansowe i strukturalne – formy wsparcia tej przedsiębiorczości nakierowane są na wsparcie podmiotów, takich jak spółdzielnie socjalne i stowarzyszenia⁵; w mniejszym stopniu skorzystać mogą z nich spółdzielnie pracy; symbolicznie lub wcale wsparcie to kierowane jest do fundacji, zakładów aktywności zawodowej (ZAZ) czy centrów integracji społecznej (CIS)⁶. W procesie powoływania do życia skodyfikowanych w polskim prawie przedsiębiorstw społecznych największą rolę może mieć Państwowy Fundusz Pracy⁷. Ważnymi w niedawno zakończonej perspektywie programowania na lata 2007–2013 były także tzw. środki unijne z programów takich, jak: Program operacyjny Kapitał ludzki i Program

⁴ W „starej” gospodarce społecznej „zysk jest co najmniej równie ważny jak cele społeczne”; w „nowej” gospodarce społecznej „cele społeczne są zdecydowanie ważniejsze niż zysk” [Każmierczak 2007, s. 106].

⁵ Chociażby ze względu na to, że każde państwo rządzi się innym prawem.

⁶ Zgodnie z polskim prawem zarówno stowarzyszenia, jak i fundacje mogą powoływać do życia spółdzielnie socjalne.

⁷ Dwa ostatnie typy podmiotów są subsydiowane przez państwo, instytucje pozarządowe bądź inne organizacje; nie jest to natomiast wsparcie nakierowane na wzmocnienie tych podmiotów jako przedsiębiorstw społecznych, a raczej organów szeroko rozumianej opieki społecznej.

rozwoju obszarów wiejskich. W przypadku przedsiębiorstw społecznych finansowanie ze środków Unii Europejskiej zadziałało jak miecz obosieczny. Z jednej strony, poprzez realizację projektów badawczych i upowszechniających przedsiębiorczość społeczną finansowanie to przyczyniło się do wzrostu społecznej świadomości co do istnienia takiej formy gospodarowania. Z drugiej natomiast strony, ze środków projektów unijnych nakierowanych na tworzenie podmiotów ekonomii społecznej tworzone były przedsiębiorstwa społeczne, których działalność zahamowały lub uniemożliwiły pojawienie się problemów, na które podmioty te powinny być przygotowane⁸. Zjawisko to wskazuje na swoistą patologię myślenia projektowego: powstawanie podmiotów ekonomii społecznej w ostatniej perspektywie finansowania często silniej determinował czynnik cyklu życia projektu niż zasadność powstania nowego podmiotu ekonomii społecznej.

Prócz wskazanych wyżej instytucjonalnych i niekomercyjnych form wsparcia ekonomii społecznej (przedsiębiorczości społecznej), działania na rzecz rozwoju tej dziedziny ekonomii w Polsce podejmują także komercyjne podmioty sektora bankowego (i nie tylko) równouprawnione do korzystania z ww. finansowania unijnego w projektach badawczych, wdrożeniowych i rozwojowych⁹. Jeszcze dekadę temu banki w Polsce nie dostrzegały, przede wszystkim w stowarzyszeniach i spółdzielniach socjalnych, klienta dla swoich usług, prawdopodobnie ze względu na to, że nie należą one ani do sektora instytucji publicznych, ani przedsiębiorstw prywatnych, co dla banków oznacza mniejszą wiarygodność finansową tych podmiotów¹⁰. Dzisiaj coraz częściej mówi się o finansach solidarnych [Królikowska 2009].

Według I. Herbst, autorki opracowania eksperckiego dotyczącego możliwości finansowania przedsiębiorstw społecznych w Polsce, podmioty te są

⁸ Państwowy Fundusz Pracy może przyznawać dotację na założenie spółdzielni socjalnych; nie posiada jednak wypracowanych narzędzi dostosowanych do przedsiębiorstw społecznych innego typu niż spółdzielnie socjalne [www.sejm.gov.pl].

⁹ Powołuję się tutaj na wyniki raportu Informacja o funkcjonowaniu spółdzielni socjalnych działających na podstawie Ustawy z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych za okres 2010–2011 r. wydanego przez Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej oraz na polemikę dotyczącą zasadności wydatkowania środków na rozwój przedsiębiorczości społecznej w Polsce prowadzonej przez C. Miżejewskiego i P. Frączaka na forum portalu internetowego ekonomiaspoleczna.pl [Miżejewski 2010; Frączak 2011].

¹⁰ Bank DnB NORD Polska S.A., kontynuator działań Banku Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych prowadził w latach 2005–2008 projekt finansowany ze środków unijnych pt. W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej w Polsce, służący rozpoznaniu potencjału podmiotów trzeciego sektora jako potencjalnych interesariuszy banku.

obietującym partnerem dla sektora bankowego w działaniach inwestycyjnych. Mając na uwadze to, że opracowanie stworzone zostało na zlecenie jednego z banków przygotowujących się do świadczenia usług dla podmiotów szeroko rozumianej ekonomii społecznej w Polsce, trend ten należy uznać za obiecujący z dwóch względów. Po pierwsze, przedsiębiorczość społeczna staje się widzialna dla sektora bankowego; natomiast po drugie, nawiązując do wymienionych na początku artykułu mierników akumulacji dóbr, wraz ze wzrostem wiarygodności finansowej przedsiębiorstw społecznych wzrastać będzie ich pozaekonomiczne znaczenie [Herbst 2008].

3. Formy wsparcia pozafinansowego przedsiębiorczości społecznej w Polsce

„W sumie przyjmuje się, że na terenie UE działa łącznie ponad 1 mln różnych podmiotów ekonomii społecznej¹¹, wytwarzających około 10% PKB w Europie, dających ponad 11 mln miejsc pracy (ok. 6% rynku pracy)” [Wygnański 2009, s. 9–10]. Trudno o rzetelne dane liczbowe dotyczące przedsiębiorstw społecznych w Polsce, a to dlatego, że taka kategoria nie występuje w polskim prawie, pomimo że od niemalże dekady trwają prace nad przygotowaniem ustawy o przedsiębiorczości społecznej. W wyniku tych ograniczeń trudno szacować skalę zjawiska przedsiębiorczości społecznej w Polsce. Trudno także stwierdzić, do jakich organów władzy / instytucji publicznych w Polsce należą działania związane ze wzmacnianiem potencjału zjawiska ekonomii społecznej i przedsiębiorczości społecznej.

W działania takie, również dzięki wsparciu środków unijnych, angażują się regionalne ośrodki polityki społecznej w kraju oraz inne, publiczne i niepubliczne, instytucje wsparcia ekonomii społecznej (a zatem i przedsiębiorczości społecznej), a także uczelnie wyższe i same podmioty ekonomii społecznej – fundacje bądź stowarzyszenia. W perspektywie programowania 2007–2013 na rzecz wzmocnienia sektora ekonomii społecznej w Polsce zrealizowane zostały między innymi¹² takie projekty, jak:

- W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej;
- Zintegrowany system wsparcia ekonomii społecznej;

¹¹ Trudno w tym wnioskowaniu używać pojęcia „przedsiębiorstwo społeczne”, gdyż nie zostało ono do tej pory zdefiniowane w polskim prawie.

¹² W rozumieniu K. Wygnańskiego przedsiębiorstwa społeczne stanowią jeden z podzbiorów typów podmiotów ekonomii społecznej w Polsce.

- Zachodniopomorskie Centrum Wspierania Procesów Ekonomii Społecznej;
- Polskie korzenie przedsiębiorczości społecznej.

W powyższym zestawieniu zaprezentowane zostały projekty, których jednym z produktów były publikacje o charakterze naukowym, popularyzatorskim lub upowszechniającym koncepcję teoretyczną ekonomii społecznej i przedsiębiorczości społecznej oraz przedsiębiorczość społeczną jako praktykę. Oprócz publikacji wydanych w ramach ww. projektów, przygotowywanie i upowszechnianie były materiały medialne i multimedialne, tworzone strony www oraz organizowane konferencje, prelekcje, wykłady i spotkania warsztatowe. Te i inne narzędzia wsparcia wykorzystane w ostatnich latach z pewnością przyczyniły się do tworzenia pozytywnej atmosfery wokół problematyki ekonomii społecznej i przedsiębiorczości społecznej. Atmosferę tę wzmacniały i wzmacniają nadal działania na skalę lokalną dyktujące swoisty trend w myśleniu i działaniu w zakresie ekonomii społecznej i przedsiębiorczości społecznej.

Warte wymienienia w zakresie działań wzmacniających przedsiębiorczość społeczną na skalę lokalną są lokalne partnerstwa trójstronne, np. Partnerstwo Lokalne Ziemi Lwóweckiej¹³, oparte na współpracy: samorząd – biznes – przedsiębiorstwa społeczne. Innym interesującym przykładem wzmocnienia jest kampania Zakup Społecznie Odpowiedzialny oparta na połączeniu sił w realizacji projektów biznesowych oraz przekazywaniu *know-how* pomiędzy przedsiębiorstwami społecznymi a światem biznesu¹⁴. Prócz wyżej wymienionych w sektorze bankowym pojawiła się kampania medialna propagująca zakładanie spółdzielni socjalnych, dla których jeden z banków przygotował ofertę produktów finansowych.

Zakończenie

Tworzenie, rozwój i trwanie przedsiębiorstw społecznych staje się nieodzownym elementem budowania społeczeństwa obywatelskiego i wzmacniania kapitału społecznego. „Przedsięwzięcia ekonomii społecznej bazują na kapitale społecznym i jednocześnie wytwarzają go” [Wygnański 2009, s. 6]. Istnienie takich podmiotów jest niejako świadectwem istnienia tego kapitału

¹³ Partnerstwo Lokalne Ziemi Lwóweckiej (gmina Lwówek, powiat nowotomyski, województwo wielkopolskie) budowane jest od 2006 roku.

¹⁴ Kampania Zakup Społecznie Odpowiedzialny pochodzi z Wielkopolski [<http://puls-biznesu.pb.pl>].

oraz jego najbardziej autentycznym miernikiem. „Jeżeli nie zrozumiemy, iż pomoc ze strony państwa może być dla inicjatyw społecznych niebezpieczna, że bezrefleksyjna filantropia może prowadzić nie do wsparcia, lecz do większego zniewolenia (tak ludzi, jak i wspólnot czy krajów od tej pomocy uzależnionych), że stowarzyszenia powinny być emanacją wolnej woli obywateli, a nie sztywnych urzędniczych reguł, i że w końcu efekt zależeć będzie nie od zmian instytucjonalnych, ale od tego, na ile zmieniają się ludzie i całe społeczeństwo” [Okraska 2010, s. 19].

Obserwując ostatnią dekadę rozwoju ekonomii społecznej w Polsce, trudno oprzeć się wrażeniu, że aktywność ta może się z powodzeniem rozwijać i być może ewoluować w dotychczas nieskodyfikowane w prawie formy działań. Od końca 2008 trwają starania mające na celu powołanie do życia ustawy o przedsiębiorczości społecznej, która do dzisiaj pozostaje w fazie konsultowanego projektu. Na to dziesięciolecie składa się zarówno wytworzenie i rozwijanie kultury myślenia o przedsiębiorczości społecznej oraz przywracanie etosu temu przez lata zapomnianemu rodzajowi aktywności ekonomicznej, gospodarczej, a przez to społecznej, jak i tworzenie podmiotów tego rodzaju ekonomii. Jak pisał K. Wygnański: „Bez ducha przedsiębiorczości w ludziach, w organizacjach i we wspólnotach, najlepsze nawet warunki zewnętrzne nie doprowadzą do zasadniczych zmian” [2009, s. 6]. Wspomniane wyżej warunki bez wątpienia zachodzą i choć powoli, zmieniają się, dostosowując ciągle do otaczającej rzeczywistości. Reszta niezmiennie należy do przedsiębiorczości człowieka.

Bibliografia

- Frączak, P., 2011, *Czy większe pieniądze zbudują kapitał społeczny w spółdzielniach?*, www.ekonomiaspoleczna.pl [dostęp: czerwiec 2015].
- Hausner, J. (red.), 2008, *Przedsiębiorstwa społeczne w Polsce. Teoria i praktyka*, skrypt 4, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków [dostęp: grudzień 2014].
- Herbst, I., 2008, *Analiza możliwości finansowania podmiotów ekonomii społecznej w Polsce*, Bank DnB NORD.
- <http://pulsbiznesu.pb.pl/2919470,73834,zakupy-spoecznie-odpowiedzialne> [dostęp: maj 2015].
- Kaźmierczak, T., 2007, *Zrozumieć ekonomię społeczną*, w: Kaźmierczak, T., Rymsza, M. (red.), *Kapitał społeczny, ekonomia społeczna*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.

- Królikowska, A., 2008, *Warunki do rozwoju finansowania zwrotnego dla instytucji ekonomii społecznej w Polsce. Zaproszenie do dyskusji*, Bank DnB NORD.
- Królikowska, A. (red.), 2009, *Atlas dobrych praktyk finansowych ekonomii społecznej*, Bank DnB NORD.
- Łukaszuk, A., 2009, *Dobre praktyki z zakresu ekonomii społecznej*, Zachodniopomorska Biblioteka Ekonomii Społecznej, Stowarzyszenie Czas Przestrzeń Tożsamość, Szczecin.
- Miżejewski, C., 2010, *Spółdzielnie socjalne – nowe otwarcie*, www.ekonomiaspoleczna.pl [dostęp: czerwiec 2015].
- Szopa, B., 2007, *Ekonomia społeczna z perspektywy ekonomii tradycyjnej*, w: *Ekonomia Społeczna*, nr 1 (1), Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków [dostęp: grudzień 2014].
- Wygnański, K., 2009, *O ekonomii społecznej – podstawowe pojęcia, instytucje i kompetencje*, Zachodniopomorska Biblioteka Ekonomii Społecznej, Stowarzyszenie Czas Przestrzeń Tożsamość, Szczecin.
- www.sejm.gov.pl [dostęp: grudzień 2014].