

Anna Hnatyszyn-Dzikowska

Katedra Zdrowia Publicznego, CM Uniwersytet Mikołaja Kopernika
a.hnatyszyn@cm.umk.pl

DOSTARCZANIE DÓBR PUBLICZNYCH PRZEZ PRZEDSIĘBIORSTWA SPOŁECZNE – ZARYS PROBLEMATYKI

Streszczenie: Rolę przedsiębiorstw społecznych w gospodarce można określić wielowymiarowo. Po pierwsze, postrzegane są jako główne podmioty działające wszędzie tam, gdzie zawodzi rynek, a także państwo. Po drugie, działają jako partner dla sektora publicznego, zmniejszając jego zawodność w dostarczaniu dóbr publicznych. Role te nawzajem uzupełniają się, tworząc nową jakość w zaspokajaniu potrzeb społecznych. Celem artykułu jest wskazanie roli przedsiębiorstw społecznych na rynku dóbr publicznych, akcentując ich istotne znaczenie w niwelowaniu zawodności rynku i państwa w zaspokajaniu potrzeb społecznych. Na podstawie literatury przedmiotu podjęto próbę zebrania i uporządkowania wyzwań ekonomicznych, organizacyjnych, prawnych i społecznych stawianych przed trzecim sektorem. Przeprowadzona analiza opisowa pozwoliła na identyfikację szerokiego spektrum problemów dotyczących ważkich zagadnień związanych ze współpracą między przedsiębiorstwami społecznymi, sektorem publicznym i prywatnym; z udoskonaleniem systemu prawnego regulującego działanie przedsiębiorstw społecznych; wzmocnieniem ich mechanizmów organizacyjnych oraz zwiększeniem zainteresowania ze strony władz politycznych. Podjęcie działań niwelujących powyższe problemy pozwoli na efektywne zaspokojenie różnorodnych potrzeb w zakresie konsumpcji dóbr publicznych; zwiększenie i dywersyfikację źródeł finansowania dóbr publicznych; zmniejszenie kosztów i poprawę wydajności oraz poziomu dystrybucji dóbr publicznych, a także skoncentrowanie na interesach słabszych grup społecznych.

Słowa kluczowe: przedsiębiorstwa społeczne, dobra publiczne, zawodność rynku, zawodność państwa.

Klasyfikacja JEL: H41, L31, L38.

PROVISION OF PUBLIC GOODS BY SOCIAL ENTERPRISES – AN OUTLINE OF THE ISSUES

Abstract: The role of social enterprises in the economy can be defined as multidimensional. Firstly, they are considered as the key subject wherever market failure, as well as the failure of the government occurs. Secondly, they act as a partner for the public sector by reducing its reliance on such enterprises in providing public goods. These roles complement each other to form a new means of meeting social needs. It is hard to imagine a modern society without public goods, which include not only infrastructure but also education and healthcare. However, the efficient and effective provision of social enterprises must meet the basic conditions which, as shown by the analysis carried out in the article, are still not fully taken into account in Poland. The literature reviewed indicates the key challenges which include: clarifying the cooperation framework (competences, responsibilities) between social enterprises, the public sector and beneficiaries; improvements to the legal system governing the operation of social enterprises; strengthening their organizational mechanisms and increasing interest from political authorities. These activities will allow the various needs of the consumption of public goods; increasing and diversifying of sources of financing public goods to be satisfied; reduce costs and improve productivity and the level of distribution of public goods, as well as a focus on the interests of vulnerable groups.

Keywords: social enterprises, public goods, market failure, government failure.

Wstęp

Przedsiębiorstwa społeczne istnieją na całym świecie. Skutecznie wkomponowały się w życie gospodarcze i społeczne krajów uprzemysłowionych oraz stanowią ważny element społeczeństwa w gospodarkach rozwijających się. Podmioty te łączą w sobie dwa atrybuty. Pierwszy z nich „przedsiębiorstwa”, sygnalizuje, że zaangażowane są w proces wymiany, produkcji i konsumpcji dóbr oraz usług związany z ryzykiem gospodarczym. Atrybut „społeczności” wskazuje przede wszystkim na misję, która ulokowana jest poza rynkiem. Przedsiębiorstwa społeczne ukierunkowane są na integrację społeczną, a ich głównym celem jest przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu. Ich istnienie jest wyrazem społecznego zapotrzebowania. Wskazuje się, że stały się one obecnie niezbędnym elementem systemu społeczno-gospodarczego, spoiwem łączącym atrybuty ekonomii społecznej z wolnorynkowymi zasadami [Hausner, Lauriusz i Mazur 2007, s. 9–10]. Prowadzą działalność polegającą na świadczeniu usług społecznych, zmierzając przy tym do osiągnięcia celów społecznie użytecznych [Krzyżanowska 2000, s. 10–11]. W literaturze przedmiotu wciąż wskazuje się na problemy definicyjne. Chociaż

twz. trzeci sektor¹, w którym działają przedsiębiorstwa społeczne, w ciągu ostatnich trzech dekad uległ znaczącej profesjonalizacji, a zasady altruizmu i wolontaryzmu pozostają najważniejszymi cechami, które go definiują. Jednakże jednoznaczna identyfikacja katalogu przedsiębiorstw społecznych nie jest łatwa. W artykule, w celu konceptualizacji zagadnienia, przyjęto założenie, że do przedsiębiorstw społecznych można zaliczyć „wszystkie podmioty, które mają społeczny cel, nie są zorientowane na tworzenie i dystrybucję kapitału oraz mają demokratyczną, wymierną i opartą na wspólnym zarządzaniu strukturę” [Pearce 2003, s. 190]. W tym kontekście należy zwrócić uwagę na ich dwa podstawowe modele, wypracowane w ramach projektu EMES (The Emergence of Social Enterprises in Europe) realizowanego na zlecenie Komisji Europejskiej. Pierwszy model, który ze względu na zakres przedmiotowy artykułu poddany zostanie głębszej analizie, to podmioty świadczące usługi publiczne (świadczone w ogólnym interesie gospodarczym lub szerzej – usługi użyteczności publicznej) [por. Cibor 2014, s. 33–36]. Drugi model to podmioty integrujące przez pracę [za: Hausner, Lauriusz i Mazur 2007, s. 13].

Tradycyjny model rozwoju, w którym rząd działa jako jedyny dostawca dóbr publicznych, obecnie wydaje się nie spełniać oczekiwań. Przyczyną są coraz bardziej zróżnicowane potrzeby co do struktury i zakresu tych dóbr, a także coraz silniejsze napięcia fiskalne wywołane sytuacją demograficzną i makroekonomiczną. Stąd odpowiedzialność za dostarczanie dóbr publicznych jest często delegowana na organizacje pozarządowe, w tym przedsiębiorstwa społeczne [Schmitz 2014, s. 21]. W tym kontekście celem artykułu jest wskazanie roli przedsiębiorstw społecznych na rynku dóbr publicznych, akcentując ich zasadnicze znaczenie w niwelowaniu zawodności rynku i państwa w zaspokajaniu potrzeb społecznych. W drugiej części artykułu dokonano egzemplifikacji wyzwań, jakie stoją przed przedsiębiorstwami społecznymi w Polsce, by skutecznie dostarczać dobra publiczne, z uwzględnieniem zasad efektywności ekonomicznej i sprawiedliwości społecznej. Przeprowadzona analiza pozwoliła na uporządkowanie literatury przedmiotu w zakresie wyzwań stojących przed przedsiębiorstwami społecznymi.

¹ O istnieniu trzeciego sektora można mówić wówczas, gdy podmioty podejmujące w jego ramach działalność mają świadomość udziału we wspólnej misji na rzecz podnoszenia jakości życia poszczególnych ludzi i społeczeństwa jako całości [Lasocki 1994, s. 3–4].

1. Rola przedsiębiorstw społecznych na rynku dóbr publicznych

Punktem wyjścia rozważań jest poszukiwanie odpowiedzi na pytanie, dlaczego można wyraźnie wyodrębnić sektory, w których działają głównie przedsiębiorstwa społeczne? W ramach raportu GUS [2014]: Trzeci sektor w Polsce. Stowarzyszenia, fundacje, społeczne podmioty wyznaniowe, organizacje samorządu zawodowego, gospodarczego i pracodawców w 2012 r., do najważniejszych dziedzin działalności organizacji pożytku publicznego (czyli podmiotów trzeciego sektora prowadzących działalność społecznie użyteczną) najwięcej podmiotów działało w zakresie pomocy społecznej i humanitarnej (25%), a także sportu, turystyki, rekreacji i hobby (20%), kolejnym obszarem były działania w zakresie ochrony zdrowia (14%) oraz edukacji i wychowania, a także kultury i sztuki (13%)².

Pomocną w odpowiedzi na pytanie, co do przyczyn powyższej struktury działalności może być hipoteza B.A. Weisbroda [1978, 1988]. Dotyczy ona szczególnej roli, jaką odgrywają organizacje *non profit* w dostarczaniu dóbr publicznych. Dla podmiotów komercyjnych ich produkcja jest nieopłacalna. Z kolei państwo, dostarczając te dobra, kieruje się przede wszystkim gustami potencjalnego elektoratu wyborczego. W tej sytuacji pozostają niezaspokojone potrzeby mniejszych grup społecznych o odmiennych preferencjach, dla których możliwym rozwiązaniem jest nabycie pożądaných dóbr za pośrednictwem m.in. przedsiębiorstw społecznych³ [Buttler 2009, s. 134]. W tym miejscu warto zwrócić uwagę, że w literaturze również w przypadku definicji i identyfikacji dóbr publicznych nie ma konsensusu. Przyczyną jest fakt, że pewne dobra, ze względu na ich cechy fizyczne, można traktować jednocześnie jako publiczne oraz jako prywatne [Owsiak 2001, s. 24]. Z językowego punktu widzenia dobro prywatne służy do zaspokajania partykularnych celów konsumenta i nie może być konsumowane przez wielu konsumentów bez uszczerbku dla któregośkolwiek z nich. Dobro publiczne

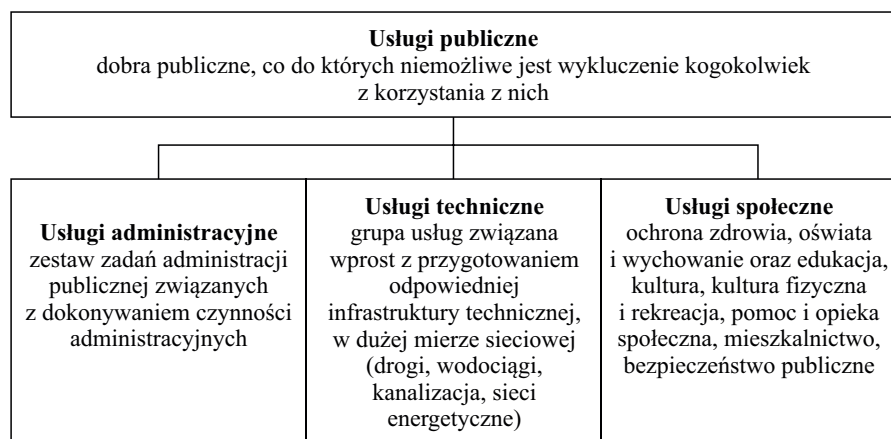
² Informacje na temat aktywności przedsiębiorstw społecznych, mimo że istnieje już ich kilka źródeł (Rejestr Klon/Jawor; baza danych regon; dane MPiPS o organizacjach pożytku publicznego; kompleksowe dane GUS na podstawie formularza SOF (obejmującego także działalność organizacji wyznaniowych); rejestry i badania w urzędach wojewódzkich), nie dają pełnego obrazu działalności społecznej. Z jednej strony, dane o zarejestrowanych organizacjach nie zawsze pokazują, które z nich są aktywne, z drugiej strony – wiele inicjatyw społecznych nie ma charakteru formalnego.

³ Warto w tym miejscu również zwrócić uwagę na istniejącą teorię krytyczną, która akcentuje zawodność podmiotów sektora *non profit* [szerzej: Salamon i Anhaier 1998, s. 213–246; Hansmann 1980, s. 835–898].

natomiast można określić jako dobro służące ogółowi, powszechne, społeczne, nieprywatne [Kargol-Wasiluk 2008, s. 91]. Dobra publiczne, w przeciwieństwie do prywatnych, przynoszą korzyści zewnętrzne w postaci niepodzielnej konsumpcji dostępnej dla więcej niż jednej osoby. Jeżeli natomiast dobro jest podzielne i każda jego część może być odrębnie sprzedawana na rynku poszczególnym osobom – bez żadnego wpływu na konsumpcję pozostałych osób – to takie dobro jest dobrem prywatnym. Dobra publiczne mają charakter zarówno konkretnych materialnych dóbr (towarów), jak i usług materialnych i niematerialnych.

Nawiązując do wskazanej struktury zakresu działalności podmiotów trzeciego sektora w Polsce świadczących usługi publiczne, koncentrują się one przede wszystkim na tzw. usługach społecznych (rysunek 1), które zgodnie z przyjętą definicją można zaliczyć do tzw. dóbr publicznych *sensu largo* [Owsiak 2001, s. 24]. Ich świadczenie przez przedsiębiorstwa społeczne jest szczególnie uzasadnione tym, że takie usługi można z powodzeniem uznać za społecznie użyteczne, czyli takie, których indywidualna konsumpcja służy także zbiorowości. Ma więc dostrzegalne, uznane i znaczące pozytywne efekty zewnętrzne, np. przyczynia się do poprawy warunków życia na danym terenie.

Literatura przedmiotu dotycząca dóbr publicznych skupia się przede wszystkim na różnych wariantach reguły Lindahla-Samuelsona. Jej idea polega na wprowadzeniu cen dobra publicznego w taki sposób, że każdy konsument zakupi pewną wielkość dobra publicznego do powszechnej konsumpcji



Rysunek 1. Usługi publiczne a usługi społeczne

Źródło: [Cibor 2014, s. 34]

po spersonalizowanej cenie i z uwzględnieniem ograniczenia budżetowego. Niewielka uwaga skupiona jest natomiast na instytucjonalnych aspektach dostarczania dóbr publicznych [Rutkowska 2013]. W rzeczywistości można bowiem wskazać na bardzo duże zaangażowanie podmiotów prywatnych, niedziałających dla zysku, w dostarczenie dóbr publicznych. Przejmują lub wspierają dotychczasowe kompetencje państwa w zaspokajaniu potrzeb społecznych. Niemniej, z tej racji że w gospodarce rynkowej alokacja zasobów następuje poprzez siły podaży i popytu, nadając pierwszoplanowe znaczenie rynkowi i cenom, mamy do czynienia ze zjawiskiem nieefektywności i błędnej alokacji zasobów. Ponieważ brakuje równowagi pomiędzy interesem publicznym, pojawia się zawodność rynku.

Dobra publiczne charakteryzują się brakiem wyłączości konsumpcji i konkurencyjności. Cechy te sprawiają, że ludzie, którzy wydają pieniądze na zakup produktów, są tak samo traktowani, jak ci, co nie zamierzają nabywać dobra – stąd coraz mniej ludzi jest skłonna dokonać zakupu, a coraz więcej ludzi pragnie czerpać zyski z konsumpcji dobra. Indywidualne podmioty nie mają motywacji, by przyczynić się do zaopatrzenia w dobra publiczne, co wynika z faktu, że z podaży tych dóbr korzysta każdy, bez względu na to, czy płaci za nie, czy nie. Pojawia się tzw. „efekt gapowicza” [Jakubowski i Kuśmierczyk 2007, s. 166], w konsekwencji rynek nie jest w stanie osiągnąć optymalności Pareto w alokacji zasobów. W tym przypadku sektor prywatny nie może więc dostarczyć dóbr, wykorzystując mechanizm rynkowy, produkcja dóbr publicznych pozostawiona swobodnemu działaniu sił rynkowych będzie niedostateczna [Blaug 2000, s. 614–615].

Podobnie jak w przypadku nieprawidłowości w funkcjonowaniu rynku, zjawisko braku efektywności i równowagi powstaje również wtedy, gdy rząd staje się w pełni odpowiedzialny za dostarczanie dóbr publicznych. Istotne w tym kontekście są dokonania J. Buchanana. Prezentuje on tzw. szkołę Virginii – teorii wyboru publicznego uważaną za konserwatywny nurt w myśli społecznej. W ujęciu przedstawicieli szkoły Virginii rząd jest narzędziem w rękę jednostek maksymalizujących użyteczność i dążących do redystrybucji bogactwa. Przedmiotem ich szczególnego zainteresowania jest zjawisko niesprawności (zawodności) rządu, które występuje często, podobnie jak zawodność rynku [Wilkin 2005, s. 18]. Po pierwsze, wskazuje się, że popyt i preferencje ludzi w stosunku do dóbr publicznych ukazują element różnorodności ze względu na różnice w statusie politycznym, ekonomicznym i kulturowym. Zdolności rządu są więc ograniczone co do warunków dostarczania określonych dóbr publicznych – część grup społecznych może być marginalizowana. Po drugie, rząd ma dominującą pozycję w tradycyjnej

biurokracji. Fakt ten powoduje brak niezbędnego mechanizmu konkurencji i wewnętrznej motywacji do obniżenia kosztów, gdy dostarczane są dobra publiczne. W związku z tym działaniom rządu często towarzyszą problemy wysokich kosztów oraz niskiej wydajności.

Podsumowując, istotną rolę przedsiębiorstw społecznych na rynku dóbr publicznych, zgodnie z hipotezą Weisbroda, uzasadniają dwie przyczyny: zawodność rynku oraz zawodność państwa. Dobra prywatne mogą być efektywnie dostarczane przez rynek, natomiast dobra publiczne często wymagają kolektywnego działania [Samuelson i Nordhaus 1998, s. 237]. Rząd, rynek i organizacje pozarządowe mogą zarówno zastępować się, jak i wspierać w procesie dostarczania dóbr publicznych. Ograniczenia rządu i rynku w zakresie dostarczania dóbr publicznych i ich własnych zawodności doprowadzają do wymagań funkcjonalnych w zakresie organizacji pozarządowych, ze szczególnym uwzględnieniem przedsiębiorstw społecznych. Wymagania te przede wszystkim koncentrują się na wzmacnianiu mocnych stron przedsiębiorstw społecznych na rynku dóbr publicznych.

2. Mocne strony przedsiębiorstw społecznych

Wspomniane we wstępie dwa atrybuty przedsiębiorstw społecznych określone są przez tzw. kryteria ekonomiczne i społeczne (rysunek 2). Ich pełna realizacja daje obraz idealnego przedsiębiorstwa społecznego.

Przedsiębiorstwo społeczne, bez zastrzeżeń spełniające powyższe kryteria, charakteryzują się następującymi mocnymi stronami na rynku dóbr publicznych [Lowry 1995, s. 109; Changyong 2013, s. 246]:

- szybciej w porównaniu do podmiotów publicznych reagują na potrzeby społeczne;
- wykazują wyższą innowacyjność w stosunku do sektora publicznego;
- wykazują wyższą elastyczność w stosunku do sektora publicznego i prywatnego (dobra „szyte na miarę”);
- skupiają się na wspieraniu prywatnego lub publicznego dobra, a nie na osiąganiu zysku.

W kontekście wyżej zidentyfikowanych mocnych stron przedsiębiorstw społecznych warto zwrócić uwagę, że w miarę rozwoju społeczno-gospodarczego popyt na różne dobra publiczne (w szczególności usługi społeczne) jest zdywersyfikowany – zarówno co do zakresu, jak i jakości usług. W przypadku rządu trudno jest o dokonanie szybkiej reakcji, by zaspokoić różnicowane potrzeby na dobra publiczne. Słabość państwa w tym aspek-



Rysunek 2. Kryteria charakteryzujące przedsiębiorstwa społeczne

Źródło: Na podstawie: [Defourny 2005, s. 25–28]

cie może być zaletą przedsiębiorstwa społecznego. Dzięki takim cechom, jak elastyczność i niewielka biurokratyzacja, przedsiębiorstwa społeczne mogą świadczyć swoje usługi w sposób szybki i spersonifikowany. Mogą świadczyć konkretne usługi na konkretne zapotrzebowanie, tak aby uzupełnić nisze, których państwo nie brało pod uwagę w procesie rozdzielania zasobów lub które wydają się nieopłacalne dla sektora prywatnego. Ponadto przedsiębiorstwa społeczne, ze względu na swoją specyfikę mają zróżnicowany personel, z różną profesją, z różnych środowisk i o zróżnicowanych umiejętnościach, co istotnie wzbogaca strukturę kadrową organizacji. To powoduje, że mogą radzić sobie skutecznie z szerokim zapotrzebowaniem na dobra publiczne. Pojawia się tu istotny aspekt związany z zasadą subsydiarności. Jej pełna operacjonalizacja sprzyja przechodzeniu od modelu dualnego relacji państwa i podmiotów tzw. trzeciego sektora ku modelowi współdziałania [Gidron, Kramer i Salaman 1992].

Większa elastyczność i skuteczność w zaspokojeniu potrzeb społecznych wzmacniana jest również szeroką możliwością pozyskiwania przez przedsiębiorstwa społeczne funduszy na produkcję i dostarczanie dóbr publicznych [Chludziński i Gluziński 2008, s. 243–245]. Prowadzi to w pewnym stopniu do rozszerzenia źródeł finansowania i zrekompensowania braku środków finansowych przez sektor publiczny. Zmniejsza w ten sposób presję finansową

wą, jaka ciąży na sektorze publicznym, i osłabia tezę, że dostęp do dóbr publicznych nadmiernie polega na alokacji finansowej rządu.

Z uwagi na powyższe mocne strony przedsiębiorstwa społeczne zaczęły być coraz intensywniej angażowane do różnorodnych zadań o charakterze publicznym, co ugruntowało ich pozycję w krajach wysoko rozwiniętych. Podmioty te w swoich działaniach kierują się chęcią zaspokojenia niektórych potrzeb społecznych, poszczególnych grup, a nawet pojedynczych obywateli. Ich rola na rynku dóbr publicznych przejawia się więc zarówno w przejmowaniu funkcji sektora publicznego i prywatnego (podmioty te mogą z powodzeniem w wielu dziedzinach wykonywać zadania zlecone m.in. przez gminy), jak i uzupełnianiu tych sektorów w dziedzinach, w których państwo czy prywatne przedsiębiorstwo nie mogą lub nie chcą działać – wypełniając w ten sposób powstałą lukę na styku administracji publicznej i prywatnego biznesu.

Wyżej zidentyfikowane mocne strony przedsiębiorstw społecznych wyraźnie wskazują na charakter uzupełniający i wspierający zarówno sektor publiczny, jak i prywatny w procesie zaspokajania potrzeb związanych z konsumpcją dóbr publicznych. Należy jednak mocno zaakcentować przypadki nadużyć, niekompletny system prawny i nieukonstytuowane relacje między sektorem publicznym, prywatnym a przedsiębiorstwami społecznymi, które istotnie ograniczają substytucyjną i komplementarną rolę przedsiębiorstw społecznych w dziedzinie dostarczania dóbr publicznych.

3. Wyzwania dla przedsiębiorstw społecznych

Wyzwania, przed jakimi stoją przedsiębiorstwa społeczne, są zdeterminowane niepełnym przestrzeganiem wskazanych kryteriów ekonomicznych i społecznych (por. rysunek 2). Literatura przedmiotu oraz wcześniej cytowany raport GUS [2014, s. 205] wskazuje na:

- ryzyko utraty autonomii,
- problemy w kontaktach z administracją publiczną,
- trudności w pozyskiwaniu środków finansowych,
- problemy związane z zarządzaniem podmiotem,
- niewystarczającą liczbą chętnych do pracy społecznej,
- niewystarczające wsparcie społeczne,
- problemy w kontaktach z otoczeniem biznesowym.

Powyższe wyzwania można skupić w dwóch obszarach ryzyka: ryzyko wynikające z kontaktów z interesariuszami zewnętrznym (zarówno sektorem

publicznym, jak i prywatnym); ryzyko wynikające z wewnętrznej kultury organizacyjnej.

Ważny w neutralizacji tych przykładów ryzyka jest sprawny system regulacji działania przedsiębiorstw społecznych. Do tej pory nie stworzono konkretnego i wyczerpującego prawa „przedsiębiorczości społecznej”. Fakt ten znacząco kwestionuje rolę przedsiębiorstwa społecznego, jako gwaranta dostarczania dóbr publicznych. Osłabia to nie tylko entuzjazm w działaniu, naruszając kryteria społeczne, a także utrudnia zarządzanie podmiotem, co nie jest obojętne dla kryteriów ekonomicznych przedsiębiorstw społecznych. S. Golinowska akcentuje, że Ustawa o działalności pożytku publicznego wymaga weryfikacji w celu ukierunkowania podmiotów trzeciego sektora na rozpoznawane działania pożytku publicznego. Samorząd terytorialny wymaga regulacyjnego i motywacyjnego wsparcia w celu właściwego korzystania z działalności społecznej. Potrzebne są odpowiedzi sprzyjające włączaniu się przedsiębiorstw społecznych w nurt ukierunkowanych działań z zakresu rozwoju ekonomii społecznej [Golinowska i Kocot 2013, s. 132].

Punktem wyjścia jest jasne podzielenie kompetencji w procesie dostarczania usług społecznych. Z jednej strony powinna istnieć pełna świadomość realizacji dotychczasowych prerogatyw państwa i roli nadzoru, z drugiej strony nie należy lekceważyć wartości niezależności podmiotów trzeciego sektora. Nakładanie i weryfikacja odpowiedzialności za działanie przedsiębiorstw społecznych leży w interesie publicznym. Należy więc stworzyć związek wolny od uzależnienia od administracji i podporządkowania, a ukierunkowany na kooperatywne partnerstwo i współdziałanie. Ustalenie przejrzystych zasad autonomii pozwoli na pełniejsze zrozumienie praw i obowiązków przedsiębiorstw społecznych, co może pozytywnie wpłynąć na efektywność i jakość świadczonych usług. Jak zauważa J. Hausner, przedsiębiorstwa społeczne, aby osiągnąć swoje statutowe cele, zwłaszcza w zakresie świadczenia usług społecznych, muszą współpracować z administracją publiczną. Jest ona niezbędna m.in. po to, aby pozyskać publiczne środki na finansowanie swej działalności. Jednak jeżeli podmioty te decydują się jedynie na wykonywanie zadań zleconych im przez administrację publiczną, to tracą swą niezależność i stają się instrumentem państwa w prowadzeniu polityki publicznej [Hausner 2012, s. 111].

Również we współpracy ze sferą biznesu może dochodzić do nadużyć i uzależnienia. Zwłaszcza jeśli organizacje pozarządowe dostrzegają w biznesie przede wszystkim sponsora. Wskazuje się na trzy skuteczne formy powiązań przedsiębiorstw społecznych z sektorem biznesowym: konkurencja, koegzystencja lub komplementarność [Hausner 2008, s. 219–220]. Przy

czym istotny nacisk kładzie się na wypracowanie korzystnej relacji partnerstwa biznesowego, która nie tylko przyniesie obu stronom korzyści, ale wzmocni również oddziaływanie efektów zewnętrznych w postaci lepszej jakości dostarczanych dóbr publicznych.

Kolejnym istotnym aspektem jest wzmocnienie mechanizmów organizacyjnych przedsiębiorstw społecznych. Przedsiębiorstwa społeczne są bardziej elastyczne, bardziej adaptacyjne, chociaż znacznie trudniejsze do zarządzania i koordynacji. W związku z powyższym wskazuje się przede wszystkim na takie obszary, jak: opracowanie i implementacja narzędzi motywacyjnych dla pracowników; usprawnienie polityki kadrowej ukierunkowanej na osiąganie synergii z różnorodności kwalifikacyjnej i kulturowej zaangażowanych pracowników; wdrożenie skutecznej polityki *public relations* i procedur transparentności działań, co poprawi wiarygodność społeczną podmiotu i pozwoli na większą partycypację rosnącej klasy średniej w kosztach produkcji i dostarczania dóbr publicznych.

Zakończenie

Dynamiczny rozwój organizacji *non profit* jest związany ze wzrostem odpowiedzialności społeczeństwa rozumiejącego coraz bardziej, że nie powinno się ograniczać swoich działań i zachowań wyłącznie do takich, które służą zaspokojeniu potrzeb własnych lub swojej rodziny. Pełniąc funkcje gospodarcze i społeczne, organizacje niedochodowe osiągają cele, zaspokajając potrzeby użytkowników, dobroczyńców i społeczeństwa. Przedsiębiorstwa społeczne wyznaczają autonomiczne cele swych działań, podejmują problemy specyficzne, często niedostrzegane lub lekceważone, niekiedy zapomniane lub zaniedbane oraz adresowane do grup specjalnych, niejednokrotnie wymagających wnikliwszego zainteresowania. Działając w licznych obszarach aktywności i skupiając się nie na dystrybucji kapitału (jak np. fundacje), lecz na produkcji i dostarczaniu specyficznych dóbr i usług, odgrywają szczególną rolę w zaspakajaniu potrzeb tzw. grup społecznie wrażliwych oraz w rozwiązywaniu ich różnorodnych problemów społecznych. Są wyrazem kapitału społecznego, dzięki któremu rozwój społeczności danego regionu i kraju czy grupy społecznej jest pewniejszy i silniejszy, niekiedy bardziej dynamiczny [Golinowska i Kocot 2013, s. 129].

Aktywne włączenie przedsiębiorstw społecznych w dostarczanie dóbr publicznych jest niezbędnym krokiem do budowania nowoczesnego modelu *welfare state*. Jego istotą jest model „mieszanych usług społecznych”, który

jest organizowany przez sektor publiczny, ale w którym za produkcję i dostarczanie dóbr publicznych są odpowiedzialni różnorodni interesariusze, w tym z sektora publicznego, pozarządowego, rynkowego i nieformalnego [Grewiński 2013, s. 28].

Kwestie dotyczące istoty i roli przedsiębiorstw społecznych są wielowymiarowe i stąd interesujące w aspekcie teoretycznym oraz praktycznym. Powyższe zagadnienia, choć poruszają tylko wybrane kwestie dotyczące roli przedsiębiorstw społecznych na rynku dóbr publicznych, stanowią przyczynek do intensywnych prac badawczych nad skutecznymi i efektywnymi rozwiązaniami włączającymi niewykorzystane zasoby ludzkie w procesy zatrudnienia i czynnego działania w ramach rozwoju aktywności społecznej, budowy dojrzałego społeczeństwa obywatelskiego i poprawę jakości życia poprzez dostęp do wysokiej jakości dóbr publicznych.

Bibliografia

- Blaug, M., 2000, *Teoria ekonomii: ujęcie retrospektywne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Buttler, D., 2009, *Ekonomia sektora non-profit. Krytyka i reinterpretacja wybranych aspektów teoretycznych*, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, z. 4.
- Changyong, Z., 2013, *The Effect and Development Direction Studies about Chinese Non-Governmental Organization Participate in the Social Security*, *International Journal of Business and Social Science*, vol. 4, no. 16.
- Chludziński, M., Gluziński, A., 2008, *Źródła finansowania przedsiębiorczości społecznej*, w: Leś, E. (red.), *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne – wprowadzenie do problematyki*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Cibor, K., 2014, *Usługi społeczne w interesie ogólnym i użyteczności publicznej*, w: Cibor, K. (red.), *Nowy standard działania w zakresie współpracy międzyinstytucjonalnej przy wykorzystaniu narzędzi ekonomii społecznej*, FISE, Warszawa.
- Defourny, J., 2005, *Przedsiębiorstwo społeczne w poszerzonej Europie: koncepcja i rzeczywistość*, *Rynek Pracy*, nr 1.
- Golinowska, S., Kocot, E., 2013, *Spójność społeczna. Stan i perspektywy rozwoju społecznego kraju w przekrojach regionalnych*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa.
- Gidron, B., Kramer, R., Salamon, L. (eds.), 1992, *Government and the Third Sector: Emerging Relationships in Welfare States*, Jossey-Bass, San Francisco.
- Grewiński, M., 2013, *Usługi społeczne i socjalne jako wspólny obszar polityki i ekonomii społecznej*, *Ekonomia Społeczna*, nr 3.

- GUS, 2014, *Trzeci sektor w Polsce. Stowarzyszenia, fundacje, społeczne podmioty wyznaniowe, organizacje samorządu zawodowego, gospodarczego i pracodawców w 2012 r.*, Studia i Analizy Statystyczne, Warszawa.
- Hansmann, H., 1980, *The Role of Nonprofit Enterprise*, The Yale Law Journal, no. 89.
- Hausner, J., Laurisz, N., Mazur, S., 2007, *Przedsiębiorstwo społeczne – konceptualizacja*, w: Hausner, J. (red.), *Zarządzanie podmiotami ekonomii społecznej*, MSAP UEK, Kraków.
- Hausner, J., 2008, *Zarządzanie publiczne*, Scholar, Warszawa.
- Hausner, J., 2012, *Ekonomia społeczna a państwo*, w: Frączek, M., Hausner, J., Mazur, S. (red.), *Wokół ekonomii społecznej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków, MSAP.
- Jakubowski, R.M., Kuśmierczyk, P., 2007, *Wytwarzanie dóbr publicznych a problem „jazdy na gapę”*, w: Polszakiewicz, B., Boehlke, J. (red.), *Własność i kontrola w teorii i praktyce*, cz. I, *Ekonomia i prawo*, t. III, Toruń.
- Kargol-Wasiluk, A., 2008, *Teoria dóbr publicznych, a paradygmat ekonomii sektora publicznego*, *Zarządzanie Publiczne*, nr 3(5).
- Krzyżanowska, M., 2000, *Marketing usług organizacji niekomercyjnych*, Wydawnictwo WSPiZ im. L. Koźmińskiego, Warszawa.
- Lasocki, Z., 1994, *Kilka słów o roli organizacji pozarządowych w państwie demokratycznym*, Wydawnictwo Fundusz – Współpracy, Warszawa.
- Lowry, R.C., 1995, *Nonprofit Organizations and Public Policy*, *Policy Studies Review*, Spring/Summer, no. 14.
- Owsiak, S., 2001, *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Pearce, J., 2003, *Social Enterprise in Anytown*, Calouste Gunbelkian Foundation, London.
- Rutkowska, E., 2013, *Dobra publiczne we współczesnej myśli ekonomicznej*, Wydawnictwo TNOiK, Toruń.
- Salamon, L., Anheier, H., 1998, *Social Origins of Civil Society: Explaining the Nonprofit Sector Cross-Nationality*, *Voluntas*, no. 3.
- Samuelson, P., Nordhaus, W., 1998, *Ekonomia*, t. 2, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Schmitz, P.W., 2014, *Optimal Ownership of Public Goods Reconsidered*, *Economics Letters*, no. 125.
- Wilkin, J., 2005, *Teoria wyboru publicznego*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Weisbrod, B.A., 1978, *The Voluntary Nonprofit Sector: an Economic Analysis*, Lexington Books.
- Weisbrod, B.A., 1988, *The Nonprofit Economy*, Harvard University Press.