



Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny

Najnowsze zmiany w gospodarce społecznej w Unii Europejskiej

Streszczenie

Informacje i opinie przedstawione w niniejszej analizie pochodzą od autorów i niekoniecznie odzwierciedlają oficjalne stanowisko Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego. Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny nie gwarantuje dokładności danych zawartych w niniejszej analizie. Ani Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny, ani żadna osoba działająca w jego imieniu nie ponoszą odpowiedzialności za sposób wykorzystania informacji zamieszczonych w tym dokumencie.

STRESZCZENIE

SPIS TREŚCI

Przedmowa – Luca Jahier, przewodniczący Grupy Innych Podmiotów Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego (EKES), Krzysztof Balon i Alain Coheur, rzecznicy Kategorii „Gospodarka społeczna” EKES-u

- 1. Wprowadzenie i cele**
- 2. Koncepcja gospodarki społecznej i główne związane z nią podejścia teoretyczne**
- 3. Gospodarka społeczna i powiązane zarysowujące się koncepcje w Europie**
- 4. Polityka publiczna wobec gospodarki społecznej na szczeblu europejskim w ostatnim okresie (2010–2016)**
- 5. Polityka publiczna wobec gospodarki społecznej w Europie na szczeblu krajowym i regionalnym w ostatnim okresie (2010–2016)**
- 6. Waga gospodarki społecznej w 28 państwach członkowskich UE**

PRZEDMOWA – Luca JAHIER

Z wielką radością przyjmuję publikację opracowania *Najnowsze zmiany w gospodarce społecznej w Unii Europejskiej*, zamówionego przez Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny (EKES) i przygotowanego przez CIRIEC. Poprzez publikację trzech kolejnych opracowań od 2008 r. wykazaliśmy nasze niezmiennie zaangażowanie na rzecz wspierania i promowania gospodarki społecznej w Europie.

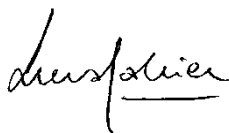
Niniejsze opracowanie umożliwia pomiar poczynionych postępów, zapewniając rzetelne i porównywalne dane. Wyraźnie widoczne jest, że gospodarka społeczna wyszła z kryzysu gospodarczego i finansowego w dużej mierze nienaruszona. Obecnie sektor ten zapewnia płatne zatrudnienie dla 6,3% ludności w wieku produkcyjnym w EU-28; dla porównania w 2012 r. odsetek ten wyniósł 6,5%.

Jestem głęboko przekonany, że gospodarka społeczna odzwierciedla i chroni wartości, na których została zbudowana Unia Europejska (art. 3 TUE). Jest ona zarówno szansą, jak i narzędziem aktywności obywatelskiej, odpowiedzialności i utożsamiania się ze zrównoważoną przyszłością. Co więcej, jest dalekosiężnym instrumentem pozwalającym UE na przybliżenie się do realizacji swych zobowiązań wynikających z Agendy ONZ na rzecz zrównoważonego rozwoju 2030.

Z tego względu zasadnicze znaczenie ma rosnąca pomoc UE udzielana na rzecz gospodarki społecznej przez Europejski Fundusz Społeczny (EFS). Chciałbym również wyrazić szczególne zadowolenie w związku z faktem, że w ciągu ostatnich kilku lat kolejne prezydencje Rady UE traktowały gospodarkę społeczną priorytetowo i z zainteresowaniem przyjmowały wkład EKES-u w swoje prace.

Niemniej wiele pozostaje do zrobienia, w tym pod względem poprawy widoczności oraz uznania sektora. Mam szczerą nadzieję, że w najbliższej przyszłości osiągniemy postępy w opracowywaniu systematycznych statystyk dla poszczególnych grup gospodarki społecznej oraz włączaniu gospodarki społecznej do statystyk krajowych. Niewątpliwie stanowiłoby to pierwszy krok ku zapewnieniu gospodarce społecznej należnego jej uznania. Uważam również, że istnieje wielki niewykorzystany potencjał pod względem połączenia wewnętrznego i zewnętrznego wymiaru gospodarki społecznej UE, szczególnie w stosunkach z naszymi sąsiadami w czasach rosnących perturbacji politycznych, gospodarczych i dotyczących bezpieczeństwa.

Wzywam wszystkie podmioty do połączenia sił i wzmożenia wysiłków. Poczyniliśmy już istotne postępy. Podążajmy dalej tą ścieżką!



Luca JAHIER
Przewodniczący Grupy Innych Podmiotów
Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny (EKES)



PRZEDMOWA – Alain COHEUR

Po raz trzeci, po edycjach z 2008 i 2012 r., EKES publikuje opracowanie *Najnowsze zmiany w gospodarce społecznej w Unii Europejskiej*. Opracowanie, zamówione w centrum badawczym CIRIEC, nie stanowi zwykłej aktualizacji poprzednich wersji, lecz skupia się na trzech obszarach:

- gospodarce społecznej i zarysowujących się koncepcjach/ruchach,
- szeroko rozumianej polityce publicznej formułowanej w ostatnich latach na szczeblu UE i w państwach członkowskich w celu usprawnienia sektora gospodarki społecznej,
- wielkości gospodarki społecznej w każdym z państw członkowskich UE.

Publikując niniejsze opracowanie, EKES pogłębia swoje zaangażowanie na rzecz uznania i wspierania gospodarki społecznej, sektora mającego absolutnie podstawowe znaczenie nie tylko dla miejsc pracy i spójności społecznej w całej Europie, lecz także dla budowy i wzmacniania europejskiego filaru praw socjalnych.

W opracowaniu zwraca się uwagę na ważną – i coraz bardziej znaczącą – rolę, którą gospodarka społeczna odgrywa w gospodarce rynkowej, funkcjonując wspólnie z nią i obok niej. Poprzez dbałość o to, by efektywność ekonomiczna służyła potrzebom społecznym, gospodarka społeczna tworzy rzeczywiste współzależności między kwestiami gospodarczymi i społecznymi w miejsce podporządkowania jednego obszaru drugiemu.

Na potencjał wzrostu gospodarki społecznej w czasie kryzysu gospodarczego i socjalnego wskazywano wielokrotnie. Gospodarka społeczna stanowi bowiem wzór odporności i nie przestaje się rozwijać, gdy inne sektory borykają się z trudnościami. Nie jest to produkt uboczny: przedsiębiorstwa społeczne odzwierciedlają zapotrzebowanie na gospodarkę, która godzi ze sobą wymiary socjalny, ekonomiczny i finansowy, która jest w stanie zapewniać dobrobyt i której nie mierzy się wyłącznie w kategoriach kapitału finansowego, lecz także – i przede wszystkim – w kategoriach kapitału społecznego. Działalność przedsiębiorstw społecznych nie opiera się wyłącznie na kryteriach rynku lub wzrostu. Rozwój, dwucyfrowa rentowność i zyski nie są celami ostatecznymi – są nimi wkład w interes ogólny, spójność społeczna i dobrobyt naszych społeczeństw.

Z badania wynika, że zasadnicze znaczenie ma dalsza dyskusja nad koncepcją przedsiębiorstwa społecznego jako element szerszego, bardziej kompleksowego planu wspierania, promowania i rozwijania gospodarki społecznej, jej zasad i zarządzania nią. Ma także podstawowe znaczenie dla promowania wymiany dobrych praktyk z innymi państwami członkowskimi o dużym doświadczeniu w dziedzinie gospodarki społecznej.

Wspieranie wzrostu gospodarki społecznej będzie wymagać odwagi politycznej przejawiającej się podejmowaniem szczególnych środków w zakresie opodatkowania, kredytów oraz biurokracji, a także prowadzeniem praktycznych działań wspomagających gospodarkę społeczną – w szczególności na rzecz osób młodych, które chcą zaangażować się w bardziej odpowiedzialną działalność gospodarczą oraz inwestować w ludzi.

EKES pozostanie wiernym sojusznikiem przedsiębiorstw społecznych.



Alain COHEUR

Rzecznik Kategorii „Gospodarka społeczna”
Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny (EKES)



PRZEDMOWA – Krzysztof BALON

Bieżąca edycja opracowania EKES-u *Najnowsze zmiany w gospodarce społecznej w Unii Europejskiej* ponownie potwierdza istotną rolę sektora gospodarki społecznej pod względem tworzenia miejsc pracy, ułatwiania zrównoważonego wzrostu gospodarczego, dopasowania usług do potrzeb oraz sprawiedliwszego podziału dochodów i bogactwa. Działania prowadzone w ramach gospodarki społecznej mają jednak znacznie szerszy kontekst, a mianowicie budowę zarówno demokracji uczestniczącej, jak i kapitału społecznego. W szczególny sposób dotyczy to państw członkowskich, które dołączyły do UE po 2004 r. Do 1989–1990 r. były to w większości kraje socjalistyczne zdominowane przez Związek Radziecki, w których społeczeństwo obywatelskie nie funkcjonowało wcale lub funkcjonowało w bardzo ograniczonym stopniu. Skutkami tych uwarunkowań historycznych są m.in. finansowa słabość sektora organizacji pozarządowych i niski poziom zaangażowania społeczeństwa obywatelskiego w tworzenie lokalnych możliwości zatrudnienia. Jest to widoczne nawet w statystykach: podczas gdy w UE jako całości wskaźnik płatnego zatrudnienia w gospodarce społecznej wynosi 6,3%, wskaźnik ten dla nowych państw członkowskich to średnio 2,5%.

Ex oriente lux: z drugiej strony, wiele nowych pomysłów i podejść pochodzących z tych krajów przyczynia się do wzbogacenia europejskiej gospodarki społecznej. Od doświadczeń polskiego ruchu Solidarności, przez dyskusje na temat wdrażania zasady pomocniczości, w tym na temat niezależności gospodarki społecznej od władz, po przykłady praktyczne takie jak słowacki model gminnych przedsiębiorstw społecznych.

Wydaje się, że stały dialog między prawodawcami/politykami a sektorem gospodarki społecznej, na szczeblu zarówno krajowym, jak i europejskim, obejmujący doświadczenia wszystkich państw członkowskich, ma wielkie znaczenie dla tworzenia długoterminowej strategii rozwoju tej gospodarki. Wszystkie zainteresowane podmioty zapraszamy do wspólnej pracy wraz z EKES-em na rzecz uznania gospodarki społecznej za istotny – być może dominujący – element przyszłego modelu gospodarczego i społecznego w Europie.



Krzysztof BALON
Rzecznik Kategorii „Gospodarka społeczna”
Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny (EKES)



WPROWADZENIE I CELE

1.1. Cele

Ogólnym celem sprawozdania sporządzonego przez CIRIEC jest przeanalizowanie przemian, jakie zaszły ostatnio w gospodarce społecznej w Unii Europejskiej (UE) i jej 28 państwach członkowskich. Skupiono się w nim na trzech obszarach: po pierwsze, na gospodarce społecznej i zarysowujących się koncepcjach/ruchach związanych z przestrzenią między państwami a rynkiem / przedsiębiorstwami nastawionymi na zysk, po drugie, na szeroko rozumianej polityce publicznej tworzonej w ostatnich latach zarówno w UE, jak i w państwach członkowskich w celu wzmocnienia sektora gospodarki społecznej oraz, po trzecie, na pomiarze wagi gospodarki społecznej w każdym z państw członkowskich UE. Niniejsze badanie obejmuje nie tylko aktualizację opracowań zatytułowanych *Gospodarka społeczna w Unii Europejskiej*, przygotowanych przez CIRIEC i opublikowanych w 2008 i 2012 r. przez Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny, lecz także analizę i ocenę zmian, jakie zaszły w tej dziedzinie w Europie w ostatnim okresie. W celu przedstawienia odpowiedzi na pytania badawcze projekt podzielono na trzy obszary. W pierwszym, obszarze koncepcyjnym, w ramach badania dokonano przeglądu zarysowujących się koncepcji, porównując je z ugruntowaną unijną ideą gospodarki społecznej oraz identyfikując wyzwania z nimi związane.

W drugim obszarze, polityki publicznej, w badaniu skupiono się na polityce w dziedzinie gospodarki społecznej prowadzonej w ostatnim okresie (2010–2016) przez rządy na szczeblu europejskim i krajowym. Środowisko i „ekosystem” gospodarki społecznej to istotne czynniki mogące ułatwić rozwój podmiotów gospodarki społecznej lub stanowić dla nich zewnętrzną barierę. Do celów projektu sformułowano ramy kategoryzacji wszystkich tych rodzajów polityki, pozwalające na dokonanie przeglądu głównych inicjatyw wdrażanych na szczeblu UE i krajowym, przeprowadzenie analizy porównawczej nowych przepisów krajowych dotyczących gospodarki społecznej oraz dokonanie oceny ich oddziaływania w Europie.

Trzeci obszar to statystyki. Tutaj głównym celem było przedstawienie danych ilościowych dotyczących gospodarki społecznej w 28 państwach członkowskich, z zastosowaniem metody wykorzystanej w dwóch poprzednich opracowaniach sporządzonych przez CIRIEC dla EKES-u. Zbadano również ostatnie zmiany w zakresie statystyk oraz dostępne dane z całej Europy.

1.2. Metody

Pracami nad sprawozdaniem kierowali oraz jego głównymi autorami byli Rafael Chaves i José Luis Monzón z CIRIEC, korzystający z pomocy komitetu ekspertów, który przedyskutował z obu kierownikami cały harmonogram prac, metodykę i projekt sprawozdania końcowego i pomógł im w określeniu różnych klas przedsiębiorstw i organizacji tworzących gospodarkę społeczną w każdym z państw Unii Europejskiej.

Co się tyczy samych metod, w pierwszej części sprawozdania przyjęto definicję sektora biznesowego lub rynkowego gospodarki społecznej zawartą w dokumencie Komisji Europejskiej *Instrukcja dotycząca rachunków satelitarnych przedsiębiorstw gospodarki społecznej – spółdzielni i towarzystw wzajemnych* jako podstawę dla ustalenia definicji gospodarki społecznej jako całości – definicji, która ma stać się przedmiotem szerokiego politycznego i akademickiego konsensusu.

W związku z drugim z celów sprawozdania – w marcu i kwietniu 2017 r. przeprowadzono szeroko zakrojone badanie terenowe, wysyłając kwestionariusze do 28 państw członkowskich UE. Wysłano je wybranym specjalistom posiadającym wiedzę fachową w dziedzinie gospodarki społecznej i powiązanych obszarów oraz realiów tego sektora w swoich krajach. Wśród ekspertów tych znaleźli się naukowcy akademicki, specjaliści pracujący w federacjach i strukturach reprezentujących gospodarkę społeczną oraz urzędnicy służby cywilnej wysokiego szczebla odpowiedzialni za kwestie tego sektora gospodarki. Wyniki są bardzo zadowalające, gdyż z 28 krajów UE wpłynęło 89 wypełnionych formularzy.

Natomiast trzeci pośredni cel sprawozdania, wskazanie kierunków polityki publicznej, osiągnięto przez konsultacje z komitetem ekspertów oraz ekspertami sektorowymi, wykorzystanie informacji dostarczonych w kwestionariuszach, a także dyskusje z komitetem ekspertów.

KONCEPCJA GOSPODARKI SPOŁECZNEJ I GŁÓWNE ZWIĄZANE Z NIĄ PODEJŚCIA TEORETYCZNE

2.1. Obecna identyfikacja i uznanie gospodarki społecznej

Najnowszą definicję gospodarki społecznej, sformułowaną przez jej własnych uczestników, można znaleźć w *Karcie zasad gospodarki społecznej* przygotowanej przez Social Economy Europe, stowarzyszenie szczebla europejskiego reprezentujące gospodarkę społeczną. Zasady te są następujące:

- nadrzędność jednostki ludzkiej i społecznego celu w stosunku do kapitału,
- dobrowolne i otwarte członkostwo,
- demokratyczna kontrola sprawowana przez członków (nie dotyczy fundacji, gdyż nie mają one członków),
- połączenie interesów członków/użytkowników lub interesu ogólnego,
- obrona i stosowanie zasady solidarności i odpowiedzialności,
- samorządność i niezależność od władz publicznych,
- wykorzystanie większości nadwyżek do realizacji celów rozwoju zrównoważonego, do świadczenia usług w interesie członków lub w interesie ogółu.

2.2. Definicja gospodarki społecznej dostosowana do systemów rachunków narodowych

Proponowana definicja, przedstawiona już w sprawozdaniu z 2012 r., jest następująca:

Ogół prywatnych, formalnie zorganizowanych przedsiębiorstw dysponujących autonomią podejmowania decyzji i cechujących się dobrowolnym członkostwem, które zostały stworzone w celu zaspokajania potrzeb swoich członków za pośrednictwem rynku poprzez wytwarzanie towarów i świadczenie usług, zapewnianie ubezpieczenia i finansowania, przy czym ewentualny podział zysków lub nadwyżek pomiędzy członków oraz podejmowanie decyzji nie wiążą się bezpośrednio z kapitałem lub wkładem wniesionym przez każdego z członków, z których każdy dysponuje jednym głosem, lub w każdym przypadku następują w wyniku demokratycznego procesu opartego na uczestnictwie. Gospodarka społeczna obejmuje również prywatne, zorganizowane formalnie podmioty dysponujące autonomią podejmowania decyzji i cechujące się dobrowolnym członkostwem, które świadczą usługi nierynkowe na rzecz gospodarstw domowych i których nadwyżki, o ile takie wystąpią, nie mogą być przywłaszczane przez podmioty gospodarcze tworzące, kontrolujące lub finansujące owe organizacje.

Tabela 1. Podmioty gospodarki społecznej wg ESA 2010, sektor instytucjonalny

ESA 2010, SEKTOR INSTYTUCJONALNY		PRZEDSIĘBIORSTWA GOSPODARKI SPOŁECZNEJ I ORGANIZACJE MIKROEKONOMICZNE
PRODUCENCI RYNKOWI	Przedsiębiorstwa niefinansowe (S11)	• Spółdzielnie (pracownicy, sektor rolno-spożywczy, konsumenci, edukacja, transport, mieszkalnictwo, opieka zdrowotna, sprawy socjalne itp.) • Przedsiębiorstwa społeczne • Inne przedsiębiorstwa działające na zasadzie stowarzyszenia • Inni prywatni producenci rynkowi (niektóre stowarzyszenia i inne osoby prawne) • Organizacje nienastawione na zysk działające na rzecz przedsiębiorstw niefinansowych gospodarki społecznej • Przedsiębiorstwa niefinansowe kontrolowane przez gospodarkę społeczną
	Przedsiębiorstwa finansowe (S12)	• Spółdzielnie kredytowe • Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych* oraz towarzystwa świadczeń wzajemnych • Spółdzielnie ubezpieczeniowe • Organizacje nienastawione na zysk działające na rzecz przedsiębiorstw niefinansowych gospodarki społecznej
	Sektor instytucji rządowych i samorządowych (S13)	—
PRODUCENCI NIERYNKOWI	Gospodarstwa domowe (S14)**	• Pomniejsze instytucje nienastawione na zysk działające na rzecz gospodarstw domowych
	Instytucje nienastawione na zysk działające na rzecz gospodarstw domowych (S15)	• Stowarzyszenia na rzecz działań socjalnych*** • Fundacje na rzecz działań socjalnych*** • Inne organizacje nienastawione na zysk działające na rzecz gospodarstw domowych (kulturalne, sportowe itp.)

(*) Z wyłączeniem organizacji zarządzania systemami zabezpieczenia społecznego oraz, ogólnie, towarzystw wzajemnych, w których członkostwo jest obowiązkowe, i organizacji, które są kontrolowane przez przedsiębiorstwa inne niż społeczne.

(**) Sektor gospodarstw domowych (S14) obejmuje osoby pracujące na własny rachunek i spółki jawne bez osobowości prawnej, które są producentami rynkowymi i nie należą do gospodarki społecznej. Obejmuje on również organizacje nienastawione na zysk o ograniczonej wielkości („pomniejsze”), które są producentami nierynkowymi i nie stanowią części gospodarki społecznej.

(***) Organizacje nienastawione na zysk, które są prywatnymi producentami nierynkowymi, cechują się dobrowolnym członkostwem i uczestnictwem oraz autonomią strategiczną i operacyjną i dążą do osiągnięcia celów w zakresie dobrobytu społecznego przez dostarczanie dóbr i świadczenie usług socjalnych lub społecznie pożądaných, nieodpłatnie lub po cenach, które nie są ekonomicznie znaczące, na rzecz osób lub grup osób szczególnie wrażliwych, wykluczonych społecznie lub zagrożonych wykluczeniem. Organizacje te tworzą *trzeci sektor działań socjalnych*, który, rzecz jasna, stanowi część gospodarki społecznej.

2.3. Główne podejścia teoretyczne dotyczące gospodarki społecznej

Pojęcie organizacji nienastawionej na zysk

Współczesne pojęcie sektora organizacji nienastawionych na zysk zostało doprecyzowane i rozpowszechnione na całym świecie dzięki międzynarodowemu projektowi badawczemu zainicjowanemu na początku lat 90. XX wieku przez Uniwersytet Johna Hopkinsa (Baltimore, USA). Celem przedsięwzięcia było poznanie i ilościowe określenie wielkości i struktury tego sektora, zbadanie jego perspektyw rozwoju oraz dokonanie oceny jego wpływu na społeczeństwo.

W ramach projektu badano organizacje spełniające pięć podstawowych kryteriów zawartych w strukturalno-operacyjnej definicji organizacji nienastawionych na zysk. Podmioty te są zatem:

- a) *organizacjami*, tzn. posiadają strukturę i byt instytucjonalny – zazwyczaj mają osobowość prawną,
- b) *prywatne*, tzn. pod względem instytucjonalnym nie są częścią władz publicznych, chociaż mogą być finansowane ze środków publicznych, a w ich organach mogą zasiadać urzędnicy publiczni,
- c) *samorządne*, tzn. same kontrolują swoją działalność oraz mogą powoływać i odwoływać skład swoich organów,
- d) *nie dokonują podziału zysków*: organizacje nienastawione na zysk mogą osiągać zyski, muszą je jednak przeznaczać na swoją działalność statutową i nie mogą ich rozdzielać pomiędzy właścicieli, członków założycieli czy też swoje własne organy,
- e) *cechują się dobrowolnym uczestnictwem*, co oznacza dwie rzeczy: po pierwsze, członkostwo nie jest obowiązkowe ani narzucone przepisami prawa, a po drugie, w ich działalności lub w zarządzaniu nimi muszą uczestniczyć wolontariusze.

Podejście dotyczące gospodarki solidarnej

Koncepcja gospodarki solidarnej rozwijała się we Francji od lat 80. XX wieku. W tym podejściu gospodarka wyraża się poprzez trzy bieguny: rynek, państwo i wzajemność. Te trzy bieguny odpowiadają zasadom rynku, redystrybucji i wzajemności. Zasada wzajemności dotyczy wymiany niepieniężnej w dziedzinie kontaktów podstawowych, utożsamianej przede wszystkim ze zrzeszaniem się.

Mówiąc w skrócie, gospodarka jest z natury pluralistyczna i nie można jej ograniczać do aspektów ściśle handlowych i pieniężnych. Podejście gospodarki solidarnej jest niespotykaną dotąd próbą powiązania wszystkich trzech biegunów systemu w taki sposób, że w wyniku konkretnych inicjatyw tego rodzaju gospodarki powstają formy będące hybrydami gospodarki rynkowej, nierynkowej i niepieniężnej. Nie pasują one do stereotypu rynku przyjętego w ortodoksyjnej ekonomii, a ich zasoby również pochodzą z wielu źródeł: rynkowych (sprzedaż towarów i świadczenie usług), nierynkowych (dotacje rządowe i darowizny) oraz niepieniężnych (wolontariat).

Oprócz tego pojęcia gospodarki solidarnej wywodzącego się z Francji istnieje inny pogląd na gospodarkę solidarną, obecny w niektórych krajach Ameryki Łacińskiej, zgodnie z którym gospodarka ta jest siłą napędową zmian społecznych, fundamentem przedsięwzięcia na rzecz społeczeństwa stwarzającego alternatywę dla neoliberalnej globalizacji. Inaczej niż w podejściu europejskim, według którego gospodarka solidarna jest zgodna z rynkiem i państwem, perspektywa latynoamerykańska skupia się na rozwoju tej koncepcji jako ogólnoswiatowej alternatywy dla kapitalizmu.

Inne podejścia

Inne koncepcje teoretyczne, związane z podejściem opisanym w poprzednim ustępie, proponują wprost, by gospodarki rynkowe, w których środki produkcji są prywatną własnością, zostały zastąpione innymi sposobami organizacji systemu produkcji. Zaliczają się do nich: a) *gospodarka alternatywna*, mająca korzenie w ruchach przeciwko ustalonemu porządkowi, które pojawiły się we Francji po maju 1968 r.; b) *gospodarka ludowa*, promowana w wielu krajach Ameryki Południowej od 1980 r., mająca cechy bardzo zbliżone do latynoamerykańskiej wersji gospodarki solidarnej, do tego stopnia, że jest nazywana *ludową gospodarką solidarną*. Gospodarka ludowa wyklucza wszelkie rodzaje stosunku między pracodawcą a pracownikiem i uznaje pracę za główny czynnik produkcji.

GOSPODARKA SPOŁECZNA I POWIĄZANE ZARYSOWUJĄCE SIĘ KONCEPCJE W EUROPIE

3.1. Przedsiębiorstwa społeczne, przedsiębiorczość społeczna oraz innowacje społeczne

Komisja Europejska definiuje przedsiębiorstwa społeczne jako **integralną część gospodarki społecznej**: „Celem przedsiębiorstw społecznych, które stanowią podmioty **gospodarki społecznej**, jest przede wszystkim oddziaływanie społeczne, a nie generowanie zysków dla właścicieli lub udziałowców. Prowadzą one działalność na rynku, dostarczając towary i świadcząc usługi w sposób przedsiębiorczy i innowacyjny, i wykorzystują zyski głównie na realizację celów społecznych. *Przedsiębiorstwami tego rodzaju zarządza się w sposób odpowiedzialny i przejrzysty, w szczególności poprzez zapewnienie uczestnictwa [sic] pracowników, konsumentów i podmiotów, których dotyczy ich działalność gospodarcza*” (komunikat Komisji Europejskiej, *Inicjatywa na rzecz przedsiębiorczości społecznej*, COM(2011) 682 final z dnia 25.10.2011 r.). W komunikacie Komisji wskazano również główne pola działalności przedsiębiorstw społecznych: a) świadczenie usług społecznych lub dostarczanie towarów i usług przeznaczonych dla słabszych grup społecznych oraz b) integracja zawodowa osób o ograniczonej zdolności do zatrudnienia, przy czym prowadzona działalność może dotyczyć towarów i usług innych niż społeczne.

Z kolei poszczególne północnoamerykańskie prądy myślowe odnoszące się do przedsiębiorstw społecznych można zgrupować w dwa główne podejścia: „dochodu z pracy” oraz szkoły „innowacji społecznej” promowanej przez Fundację Ashoka ustanowioną przez Billa Draytona w 1980 r.

W podejściu opartym na **innowacji społecznej** nacisk kładzie się na indywidualną rolę **przedsiębiorcy społecznego**, który podejmuje się misji stworzenia i utrzymania wartości społecznej (nie tylko wartości prywatnej), dostrzega nowe możliwości realizowania tej misji i korzysta z nich, angażuje się w proces ciągłej innowacji, adaptacji i uczenia się, działa śmiało, w czym nie ograniczają go aktualnie dostępne zasoby, oraz przejawia pogłębione poczucie odpowiedzialności i rozliczalności w stosunku do obsługiwanych grup i uzyskiwanych efektów. W skrócie, przedsiębiorcy społeczni realizują misję społeczną i to efekty tej misji (nie zaś tworzenie bogactwa) stanowią główne kryterium ich oceny. W podejściu opartym na innowacji społecznej forma własności przedsiębiorstwa społecznego (publiczne, oparte na kapitale czy będące częścią gospodarki społecznej) ma znaczenie drugorzędne, a kluczową rolę odgrywa przedsiębiorca społeczny jako główna osoba odpowiedzialna za przedsiębiorczość i przemiany społeczne.

Tabela 2. Podobieństwa i różnice między pojęciami przedsiębiorstwa społecznego, przedsiębiorczości społecznej oraz innowacji społecznej

WYMIARY	Podejście EMES	Podejście oparte na dochodzie z pracy		Szkoła innowacji społecznej
		Działalność komercyjna niedochodowa	Działalność oparta na misji	
WYMIAR GOSPODARCZY I BIZNESOWY	Charakter działalności gospodarczej ściśle związany z misją społeczną	Charakter działalności gospodarczej niezwiązany z misją społeczną		Charakter działalności gospodarczej ściśle związany z misją społeczną
	Ryzyko gospodarcze: stabilność finansowa bazuje na połączeniu dochodów rynkowych (dochód komercyjny) i pozarynkowych (dotacje, subsydia, darowizny)	Stabilność oparta na dochodzie komercyjnym		Stabilność oparta na połączeniu dochodów rynkowych i pozarynkowych
WYMIAR SPOŁECZNY	Wyraźny cel zapewnienia pożytku społeczności lub stworzenia wartości społecznej	Cel zapewnienia pożytku społeczności gwarantowany przez ponowne zainwestowanie całości zysków	Cel zapewnienia pożytku społeczności nie jest gwarantowany	Wyraźny cel zapewnienia pożytku społeczności
	Kolektywna dynamika	Brak wzmianki o indywidualnej bądź zbiorowej przedsiębiorczości	Brak wzmianki o indywidualnej bądź zbiorowej przedsiębiorczości	Prymat inicjatyw indywidualnych
	Dopuszczony ograniczony podział zysków (organizacje nienastawione na zysk i komercyjne)	Zakaz podziału zysków (organizacje nienastawione na zysk)	Podział zysków dopuszczony (organizacje nienastawione na zysk i komercyjne)	Podział zysków dopuszczony (organizacje nienastawione na zysk i komercyjne)
WYMIAR UCZESTNICTWA	Autonomia	Nie określono, lecz wydaje się, że niezależność od organizacji publicznych jest gwarantowana przez samowystarczalność, chociaż nie jest gwarantowana niezależność od organizacji prywatnych, które je założyły		Nie określono wprost, lecz można wnioskować o autonomii
	Demokratyczny proces decyzyjny	Demokratyczny proces decyzyjny nie jest wymagany		Demokratyczny proces decyzyjny nie jest wymagany
	Partycypacyjny proces decyzyjny	Partycypacyjny proces decyzyjny nie jest wymagany		Partycypacyjny proces decyzyjny nie jest wymagany

Źródło: Monzon i Herrero (2016).

3.2. Gospodarka dzielenia się, powiązane pojęcia i gospodarka społeczna

Nowym pojęciem, które ugruntowuje się mocno od początku XXI w., jest „gospodarka dzielenia się”. Odnosi się ono do bardzo szerokiego wachlarza działań związanych z dziedzinami konsumpcji, produkcji, finansów, edukacji, a nawet sprawowania rządów. W komunikacie zatytułowanym „Europejski program na rzecz gospodarki dzielenia się” (COM(2016) 356 final z dnia 2.6.2016 r.) Komisja definiuje tę gospodarkę jako „modele prowadzenia działalności, w których działalność odbywa się dzięki pośrednictwu platform współpracy, tworzących ogólnie dostępny rynek czasowego korzystania z dóbr lub usług, często dostarczanych przez osoby prywatne”. W komunikacie wskazano trzy kategorie uczestników gospodarki dzielenia się: a) usługodawców – prywatne osoby fizyczne lub profesjonalnych dostawców usług, b) użytkowników tych usług oraz c) pośredników łączących – przez platformę internetową – dostawców z użytkownikami i ułatwiających transakcje między nimi („platformy współpracy”). Na końcu komunikatu odnotowuje się, że transakcje w ramach gospodarki dzielenia się nie wiążą się zwykle z przeniesieniem własności i mogą być dokonywane odpłatnie lub nieodpłatnie.

Chociaż *platformy współpracy* nie mają kluczowego znaczenia dla obecnego rozkwitu gospodarki dzielenia się, odgrywają bardzo ważną rolę. Ich główne funkcje to: a) tworzenie platformy łączącej podaż dóbr z popytem na nie, b) tworzenie mechanizmu umożliwiającego dokonywanie transakcji gospodarczych drogą elektroniczną oraz c) tworzenie mechanizmów weryfikacji minimalizujących ryzyko transakcji i koszty związane z robieniem interesów z nieznanymi. Podsumowując, gospodarka dzielenia się wykorzystuje technologię informacyjną do zmniejszania asymetrii informacyjnej oraz kosztów transakcji na wymienianych lub współdzielonych dobrach i usługach, a także do poszerzania i pogłębiania rynków opartych na współpracy.

W Europie rozwijają się również różne platformy spółdzielcze. Organizacje LAMA i Cooperatives Europe zbadały 38 przypadków z 11 państw europejskich oraz 3 inicjatywy spoza Unii Europejskiej. W konkluzjach badania wskazano zarówno nowe możliwości ekspansji, które spółdzielnie zyskują w obszarze gospodarki dzielenia się, jak i stojące przed nią przeszkody i bariery, takie jak problemy z finansowaniem i niewielkie rozmiary spółdzielni promujących gospodarkę dzielenia się, co prowadzi do częściowej utraty przez nie efektywności.

3.3. Gospodarka na rzecz dobra wspólnego i gospodarka społeczna

Gospodarka na rzecz dobra wspólnego (GDW) (1) to ruch społeczno-gospodarczy i polityczny założony w 2010 r. przez austriackiego ekonomistę Christiana Felbera. W centrum modelu GDW leży założenie, że gospodarka powinna służyć ludziom, tj. wspólnemu dobru. GDW opiera się na wartościach uznawanych przez wszystkich ludzi za powszechne: godności ludzkiej, solidarności, zrównoważeniu środowiskowym, sprawiedliwości społecznej, przejrzystości i demokratycznemu

zaangażowaniu. Model GDW jest interdyscyplinarny i ma zastosowanie do wszystkich rodzajów przedsiębiorstw i organizacji.

W celu określenia wkładu wnoszonego we wspólne dobro przez przedsiębiorstwa i podmioty tworzące system ekonomiczny stosuje się specjalną metodę opartą na bilansie dobra wspólnego, macierzy dobra wspólnego, raporcie dobra wspólnego oraz audycie zewnętrznym dobra wspólnego.

3.4. Gospodarka o obiegu zamkniętym a gospodarka społeczna

Gospodarka o obiegu zamkniętym polega na zastąpieniu gospodarki linearnej, opartej na modelu „weź, wyprodukuj, użyj i wyrzucić”, gospodarką, w której odpady można przekształcić w zasoby, dzięki czemu może ona stać się bardziej zrównoważona i wywierać mniej niekorzystne oddziaływanie na środowisko dzięki ulepszonemu zarządzaniu zasobami oraz ograniczeniu wydobycia i zanieczyszczeń. Zarazem gospodarka o obiegu zamkniętym umożliwia przedsiębiorstwom osiągnięcie przewagi konkurencyjnej dzięki lepszemu gospodarowaniu surowcami, oferując nowe możliwości gospodarcze na nowych rynkach oraz umożliwiając tworzenie nowych miejsc pracy na szczeblu lokalnym.

Gospodarka o obiegu zamkniętym i gospodarka społeczna są zbieżne w wielu istotnych aspektach. W obu modelach jednostki ludzkie i zrównoważony rozwój znajdują się w centrum zainteresowania. W gospodarce o obiegu zamkniętym, tak jak w gospodarce społecznej, głównym czynnikiem powodzenia jest wzmocnienie zdolności kreatywnych i innowacyjnych na szczeblu lokalnym, gdzie bliskość relacji jest decydującym komponentem. Innymi słowy, wartości i zasady ruchu spółdzielczego i gospodarki społecznej, takie jak związki z obszarem lokalnym, wzajemna współpraca czy solidarność, to najważniejsze filary dla zagwarantowania procesów zrównoważonego rozwoju w ich trojakim wymiarze: środowiskowym, gospodarczym i społecznym. Nie jest przypadkiem, że w Europie gospodarka społeczna była pionierem gospodarki o obiegu zamkniętym pod względem ponownego użycia i recyklingu odpadów w energetyce i w rolnictwie. Obecnie zaś platformy współpracy w sferze gospodarki dzielenia się są dobrze znanymi przykładami inicjatyw pomagających zachować i poprawić kapitał naturalny, zoptymalizować wykorzystanie zasobów i wspierać wydajność systemu. Sama Komisja Europejska, w swoim *Planie działania UE dotyczącym gospodarki o obiegu zamkniętym*, uznała, że przedsiębiorstwa społeczne „wniosą znaczący wkład w gospodarkę o obiegu zamkniętym”.

3.5. Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw, odpowiedzialność obywatelska przedsiębiorstw i gospodarka społeczna

W 2011 r. Komisja Europejska opublikowała zieloną księgę *Propagowanie europejskich ram społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw* i zdefiniowała społeczną odpowiedzialność przedsiębiorstw jako „konceptę, zgodnie z którą przedsiębiorstwa dobrowolnie uwzględniają

problematykę społeczną i środowiskową w swojej działalności gospodarczej i stosunkach z zainteresowanymi stronami”.

Jednym z pojęć bardzo blisko związanych ze społeczną odpowiedzialnością przedsiębiorstw jest **odpowiedzialność obywatelska przedsiębiorstw**. Teorie odnoszące się do tej odpowiedzialności sugerują, że przedsiębiorstwo nie tylko powinno przyjmować odpowiedzialność wobec udziałowców i zainteresowanych stron, lecz także angażować się w życie społeczeństwa. Przedsiębiorstwo musi działać jak „dobry obywatel”. Chociaż początkowo definicję społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw ograniczono do ich dobrych praktyk bezpośrednio związanych z udziałowcami i zainteresowanymi stronami, nowa definicja tego pojęcia przedstawiona przez Komisję Europejską dosłownie nawiązuje do 10 zasad inicjatywy ONZ *Global Compact* (COM(2006) 136 final, pkt 2), można zatem wyciągnąć wniosek, że te dwie koncepcje są równoważne, przynajmniej w programie działania Komisji.

Ponieważ zasady gospodarki społecznej, inspirowane zasadami spółdzielczości, przewidują zastosowanie społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw we wszystkich jej aspektach, można stwierdzić, że gospodarka społeczna jest pionierem stosowania tej koncepcji, gdyż społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw stanowi integralną część wartości i zasad operacyjnych tego sektora gospodarki.

3.6. Uznanie pojęcia gospodarki społecznej i powiązanych zarysowujących się koncepcji na szczeblu krajowym

- *Państwa, w których pojęcie gospodarki społecznej spotyka się z szerokim uznaniem:* W Hiszpanii, Francji, Portugalii, Belgii i Luksemburgu koncepcja gospodarki społecznej cieszy się największym uznaniem organów publicznych, kręgów akademickich i naukowych, a także w samym sektorze gospodarki społecznej. Wyróżniają się dwa pierwsze kraje, gdyż Francja jest miejscem narodzin tego pojęcia, zaś Hiszpania w 2011 r. przyjęła pierwszą w Europie ustawę o gospodarce społecznej.
- *Państwa, w których pojęcie gospodarki społecznej spotyka się z umiarkowanym uznaniem:* Są to Włochy, Cypr, Dania, Finlandia, Szwecja, Łotwa, Malta, Polska, Zjednoczone Królestwo, Bułgaria, Grecja, Węgry, Irlandia, Rumunia i Słowenia. W wymienionych krajach koncepcja gospodarki społecznej współistnieje z innymi koncepcjami, takimi jak sektor organizacji niedochodowych, wolontariat czy przedsiębiorstwa społeczne. W Zjednoczonym Królestwie niski poziom świadomości w kwestii gospodarki społecznej kontrastuje z prowadzoną przez rząd polityką wspierania przedsiębiorstw społecznych.
- *Kraje o niewielkim uznaniu lub braku uznania dla koncepcji gospodarki społecznej:* Koncepcja gospodarki społecznej jest mało znana, dopiero się rodzi lub jest nieznana w następujących krajach: Austria, Republika Czeska, Estonia, Niemcy, Łotwa, Litwa, Malta, Niderlandy, Słowacja i Chorwacja. Powiązane pojęcia sektora niedochodowego, sektora wolontariatu i organizacji pozarządowych cieszą się stosunkowo większym uznaniem.

Co do zarysowujących się powiązanych koncepcji, w państwach UE najlepiej znane są „działalność niedochodowa”, „trzeci sektor”, „sektor społeczeństwa obywatelskiego i wolontariatu”, „społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw”, „przedsiębiorstwa społeczne” oraz „innowacja społeczna”.

Znajomość innych pojęć, takich jak „gospodarka o obiegu zamkniętym” czy „gospodarka dzielenia się”, wykazuje tendencję zwykłą w większości państw UE, natomiast koncepcje „gospodarki na rzecz dobra wspólnego” i „gospodarki solidarnej” w wielu krajach UE przebijają się z trudem i są w nich słabo znane lub w ogóle nieznane.

POLITYKA PUBLICZNA WOBEC GOSPODARKI SPOŁECZNEJ NA SZCZEBLU EUROPEJSKIM W OSTATNIM OKRESIE (2010–2016)

4.1. Zasady: statuty i ramy regulacyjne

Między 2009 a 2017 r. instytucje europejskie wdrożyły szereg inicjatyw dotyczących gospodarki społecznej, czyli dokładniej rzecz biorąc, przedsiębiorstw społecznych stanowiących część gospodarki społecznej, otwierając nowy okres europejskiej polityki publicznej. Pod względem form prawnych poczyniono niewielkie postępy. Omawiano projekty statutu europejskiego towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych oraz statutu fundacji europejskiej, lecz ostatecznie zostały one wycofane ze względu na brak poparcia instytucjonalnego. Obecnie Parlament Europejski podjął inicjatywę ustawodawczą w celu opracowania statutu dla przedsiębiorstw gospodarki społecznej i solidarnej.

Odnosnie do ram regulacyjnych i barier prawnych dla rozwoju podmiotów gospodarki społecznej – do niedawna w przyjmowanych dyrektywach zwracano niewystarczającą uwagę na szczególne cechy organizacji tego sektora gospodarki. Priorytetem było stosowanie polityki konkurencji. Niedawno, w roku 2012, w celu ulepszenia tych ram regulacyjnych Komisja przyjęła rozporządzenie *de minimis* dotyczące usług świadczonych w ogólnym interesie gospodarczym, a w 2014 r. zatwierdzono pakiet reform w dziedzinie zamówień publicznych. Zezwala on organom publicznym na stosowanie pewnych klauzul społecznych w procedurach udzielania zamówień i specyfikacjach istotnych warunków zamówienia. Jego oddziaływanie pozostaje jednak ograniczone. W kontekście ram regulacyjnych – za nowo kształtującą się przeszkodę uważa się politykę oszczędnościową w zakresie jakości. Jest ona związana z wzajemnymi relacjami między podmiotami sektora publicznego i gospodarki społecznej, w odniesieniu nie tylko do problemu zwiększonej biurokracji, lecz także opóźnień, procedur składania wniosków i wdrożeniowych oraz innych wymogów, które komplikują, a nawet uniemożliwiają współpracę między trzecim sektorem a sektorem publicznym.

Na szczeblu europejskim i rządów krajowych podejmowano wysiłki zmierzające do wzmocnienia wymiaru poznawczego i zaangażowania społeczeństwa obywatelskiego, takie jak konferencje europejskie organizowane przez prezydencje Rady Unii Europejskiej lub w ramach prezydencji, kolejne opinie EKES-u, inicjatywy i opinie Intergrupy ds. Gospodarki Społecznej Parlamentu Europejskiego oraz, w niektórych przypadkach, także Komitetu Regionów, a nawet samej Komisji. Ostatnią inicjatywą, podjętą w Madrycie (23 maja 2017 r.), było przyjęcie deklaracji madryckiej, która spotkała się z dużym oddźwiękiem w mediach i serwisach społecznościowych. Poprawa recepcji społecznej i widoczności dla społeczeństwa wymaga jednak przejścia z poziomu makro do poziomu mikro. Ponadto w ten sposób kluczowym czynnikiem staje się tkanka socjalna społeczeństw, ich socjalny kapitał sieci. Jak zauważono w poprzednich sprawozdaniach, programy europejskie oparte na EFS miały dalekosiężny efekt organizacyjny, zarówno na poziomie krajowym, jak i międzynarodowym, koordynując i wzmacniając europejską gospodarkę społeczną w zakresie

federacji, sieci, badań, kultury i polityki. Z drugiej strony, fundusze i programy unijne napotykają poważne trudności pod względem dostępu dla sieci lokalnych.

Jak odnotowano uprzednio, kolejną kwestią jest widoczność i uznanie definicji pojęcia gospodarki społecznej. Tymczasowe zastosowanie „neokoncepcji” nie pomaga. W latach 70. XX w. wielorakie terminy odnoszące się do gospodarki społecznej obejmowały trzeci system, społeczeństwo obywatelskie i działalność nienastawioną na zysk. W kontekście kryzysu gospodarczego pojawiła się nowa fala pojęć, takich jak przedsiębiorstwa społeczne, gospodarka dzielenia się oraz gospodarka na rzecz wspólnego dobra. Musimy podkreślić, że kwestie te maskują nie tylko brak konsensusu co do terminu, którego należy używać, lecz także skrytą politykę niepodejmowania dalszych kroków w tej dziedzinie.

4.2. Wiążące środki polityki: fundusze i dziedziny polityki

Ważna zmiana w programie politycznym Komisji Europejskiej odnośnie do gospodarki społecznej, a dokładniej rzecz biorąc przedsiębiorstw społecznych, zaszła w 2011 r., kiedy Komisja zaczęła wdrażać zasady określone w dokumencie *Inicjatywa na rzecz przedsiębiorczości społecznej. Budowanie ekosystemu sprzyjającego przedsiębiorstwom społecznym w centrum społecznej gospodarki i społecznych innowacji* (COM(2011) 682 final). W ramach inicjatywy sformułowano agendę polityczną Komisji Europejskiej, obejmującą 11 kluczowych działań. Jedną z osi jest *poprawa finansowania prywatnego i publicznego*. Z myślą o zwiększeniu zainteresowania inwestorów prywatnych przedsiębiorstwami społecznymi przyjęto rozporządzenie nr 346/2013 w sprawie europejskich funduszy na rzecz przedsiębiorczości społecznej (EuSEF). Ustanowiono również program Unii Europejskiej na rzecz zatrudnienia i innowacji społecznych (EaSI) w powiązaniu z innymi inicjatywami finansowymi, takimi jak instrument gwarancyjny EaSI, okno inwestycyjne budowania zdolności EaSI oraz akcelerator oddziaływania społecznego (SIA). Co się tyczy funduszy publicznych, cel „promowanie gospodarki społecznej i przedsiębiorczości społecznej” przeniesiono do EFRR i EFS. Specjalna europejska polityka budżetowa dla gospodarki społecznej nie została jednak wprowadzona i nadal jest oczekiwana. Dalej apeluje się o nią w niedawno ogłoszonej deklaracji madryckiej (23.5.2017 r.).

Przeprowadzone przez nas badanie wskazało, jak wielką wagę przykładają respondenci do głównego instrumentu finansowego UE, jakim jest EFS. Okazało się, że kluczowymi środkami są również międzynarodowe kongresy i sieci, inicjatywa LEADER oraz europejskie dyrektywy i przepisy. Stwierdzono, że kongresy i sieci są narzędziem dającym efekty organizacyjne i poznawcze, takie jak koordynacja społeczeństwa obywatelskiego europejskiej gospodarki społecznej. Oddziaływanie wprowadzonych niedawno nowych narzędzi (EFIS, EaSI, COSME itp.) jest niewielkie lub nie ma go wcale, zwłaszcza w regionie Morza Śródziemnego i państwach wschodniej części UE. Potrzebne są badania służące ocenie oddziaływania nowych kierunków polityki.

POLITYKA PUBLICZNA WOBEC GOSPODARKI SPOŁECZNEJ W EUROPIE NA SZCZEBLU KRAJOWYM I REGIONALNYM W OSTATNIM OKRESIE (2010–2016)

5.1. Nowe przepisy krajowe dotyczące gospodarki społecznej

W ciągu ostatnich siedmiu lat większość państw europejskich zwracała uwagę na formułowanie przepisów dotyczących gospodarki społecznej. Specjalne ustawy o gospodarce społecznej przyjęto na szczeblu krajowym w Hiszpanii (2011 r.), Grecji (2011 i 2016 r.), Portugalii (2013 r.), Francji (2014 r.) i Rumunii (2016 r.), a na szczeblu regionalnym w Belgii (Walonia, Bruksela i Flandria) oraz w Hiszpanii (Galicja).

Ponadto w omawianym okresie przedstawiono nowe ustawy i projekty przepisów oraz inne inicjatywy instytucjonalne, takie jak systemy akredytacji, znakowanie i poważne wieloletnie plany krajowe, co świadczy o rosnącym zainteresowaniu rządów tą dziedziną. Poza tym przyjęto reformy dotyczące poszczególnych segmentów gospodarki społecznej (trzeci sektor działań socjalnych, przedsiębiorstwa społeczne trzeciego sektora, spółdzielnie i inne), np. we Włoszech i w Hiszpanii.

Regulowanie jej za pomocą nowych form prawnych samo w sobie nie stanowi postępu we wspieraniu gospodarki społecznej wykraczającego poza jej instytucjonalne uznanie (Noia, 2017). Tak jak to było do niedawna w przypadku statutu spółdzielni europejskiej czy hiszpańskiej ustawy o gospodarce społecznej, skutki mogą być zbyt ograniczone, jeśli przepisom nie towarzyszą inne środki.

5.2. Krajowe i regionalne plany działania oraz ukierunkowane finansowanie

Krajowe i regionalne plany działania to polityki o kluczowym znaczeniu dla wzmocnienia gospodarki społecznej. Stanowią one ważne porozumienia między różnymi podmiotami, głównie między rządem a przedstawicielami gospodarki społecznej / trzeciego sektora, lecz także związkami zawodowymi, uniwersytetami i innymi, mające na celu długoterminową poprawę ich wzajemnych stosunków dla obopólnej korzyści. Zwykle dotyczą stabilnych ram finansowania, programów uczestnictwa i konsultacji, rozwoju strategicznych dziedzin, poprawy stosunków i przemian społecznych.

W ciągu ostatniej dekady na szczeblu regionalnym i lokalnym rozwijano dobre praktyki w regionach Andaluzji i Murcji na południu Hiszpanii, gdzie osiągnięto najwyższe wskaźniki rozwoju spółdzielni w kraju, a także w szeregu regionów Francji i Belgii (Chaves i Demoustier, 2013). Inne przykłady dobrych praktyk w tym samym dziesięcioleciu można znaleźć we Francji, gdzie w nowej ustawie o gospodarce społecznej uznano terytorialne centrum współpracy gospodarczej (PTCE), lub w Barcelonie (Hiszpania), gdzie plany lokalne wspierają przedsiębiorstwa gospodarki społecznej i solidarnej.

Na szczeblu krajowym i ogólnie we współpracy z europejskimi funduszami strukturalnymi w ostatnich latach wprowadzono szereg krajowych planów działania. Znane są również przypadki, w których programy operacyjne funduszy europejskich nastawione są na gospodarkę społeczną i włączenie społeczne. W tabeli 3 przedstawiono najważniejsze plany krajowe. Trzy kluczowe czynniki powodzenia to, po pierwsze, wieloletnie i całościowe ramy, po drugie – koncepcja partnerstwa między rządem, gospodarką społeczną i innymi zainteresowanymi stronami, zapewniająca uwzględnienie rzeczywistych potrzeb i priorytetów, oraz, po trzecie, integracyjne i organizujące oddziaływanie europejskich funduszy strukturalnych w całej Europie. To ostatnie to najważniejsza informacja dla decydentów politycznych UE.

Tabela 3. Krajowe plany wzmacniające gospodarkę społeczną w państwach europejskich (2011–2016)

Państwo	Plan krajowy
Bulgaria	Plan działania na rzecz gospodarki społecznej (2014–2015, 2016–2017)
Polska	Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej. Ustanowienie Krajowego Komitetu Rozwoju Ekonomii Społecznej
Portugalia	Krajowe porozumienie między rządem a sektorem społecznym (<i>Compromissos de Cooperação para o Setor Social e Solidário</i>)
Rumunia	Solidar – wsparcie dla wzmacniania programu na rzecz gospodarki społecznej, w ramach programu operacyjnego „Kapitał ludzki” (POCU)
Hiszpania	Krajowy program wspierania gospodarki społecznej i POISES (program operacyjny na rzecz włączenia społecznego i gospodarki społecznej) – EFS 2014–2020
Szwecja	Wieloletni program wsparcia przedsiębiorstw społecznych integrujących przez pracę, realizowany przez Ministerstwo Pracy wspólnie z Ministerstwem Przedsiębiorczości
Zjednoczone Królestwo	Porozumienie między rządem a sektorem wolontariackim i społecznościami. Zawarte w 1998 r., ustanawia sposób działania poprawiający stosunki między stronami z obopólną korzyścią

Ukierunkowane finansowanie. W Europie istnieją różne ramy finansowania. Niektóre opierają się głównie na funduszach publicznych, inne na funduszach prywatnych, a jeszcze inne są hybrydowymi programami publiczno-prywatnymi. Skupiamy się tutaj na ukierunkowanym finansowaniu bazującym na publicznych regulacjach lub funduszach.

Pierwszy filar finansowy stanowią fundusze publiczne ukierunkowane na gospodarkę społeczną. UE (np. fundusze strukturalne) oraz rządy krajowe i regionalne przydzielają środki w sposób wyraźny na promowanie i rozwój gospodarki społecznej. Są to tradycyjne programy dotacji, wspierające spółdzielnie oraz zatrudnienie w spółdzielniach w Niemczech, Włoszech i Hiszpanii. Istnieje wiele wariantów, które można wprowadzić w życie.

W ostatnich latach te formy finansowania zostały wdrożone przez szereg europejskich rządów. W Belgii fundusz Braserio wspiera rozwój spółdzielni pracowniczych w regionie Walonii. Na Cyprze polityka dobrobytu społecznego zapewnia roczne dotacje na bieżące wydatki, subsydiując organizacje świadczące usługi opiekuńcze (tj. opiekę nad dziećmi, opiekę długoterminową i inne). We Francji nowa ustawa o gospodarce społecznej wprowadziła nowe narzędzia finansowe dla sektora, w tym fundusz innowacji społecznych (FISO). We Włoszech ustanowiono fundusz finansujący przedsiębiorstwa i spółdzielnie społeczne.

W niektórych przypadkach funkcjonują fundusze mieszane, zarządzane przez rząd lub przez organizacje gospodarki społecznej: niektóre przykłady z Francji to Krajowy Fundusz na rzecz Rozwoju Stowarzyszeń (FNDVA) oraz Krajowy Fundusz na rzecz Rozwoju Sportu (FNDS). W niektórych funduszach finansowanie jest pozabudżetowe. Inne programy opierają się na podatku dochodowym od osób fizycznych. Część należnego podatku obywatele mogą przekazywać na rzecz organizacji wolontariackich. Rozwiązanie to przyjęto we Włoszech i Hiszpanii. W Hiszpanii sumy te są wpłacane do krajowego funduszu na rzecz organizacji trzeciego sektora działań społecznych. Wpływa do niego ponad 200 mln EUR rocznie.

Innym tradycyjnym źródłem ukierunkowanych zasobów są dochody z gier losowych (loterie, automaty do gier). Dotyczy to inicjatyw RAY i Oy Veikkaus AB w Finlandii oraz ONCE – krajowej organizacji na rzecz osób niewidomych – w Hiszpanii.

5.3. Przepisy dotyczące zamówień publicznych

Po długim okresie, w którym ochrona konkurencji stanowiła główny nurt polityki na rynkach publicznych, przegląd przepisów UE w zakresie zamówień publicznych, przeprowadzony w 2014 r. (dyrektywy 2014/23, 2014/24 i 2014/25), otworzył przed rządami krajowymi oraz samorządami regionalnymi i lokalnymi nowe możliwości propagowania gospodarki społecznej przez ułatwianie jej podmiotom dostępu do statusu dostawcy dla sektora publicznego. Jest to zatem *polityka popytowa* wspierająca gospodarkę społeczną. Zezwala się obecnie na stosowanie klauzul społecznych w procedurach udzielania zamówień publicznych.

Klauzule takie stosowane są przez szereg rządów i samorządów na szczeblu krajowym, regionalnym i lokalnym, np. w Szwecji, Hiszpanii i Zjednoczonym Królestwie. W Zjednoczonym Królestwie ustawa z 2012 r. o wartości społecznej (usługi publiczne) wymaga, aby organy publiczne zamawiające usługi publiczne brały pod uwagę, w jaki sposób takie usługi mogą przynieść korzyści gospodarcze i społeczne na obszarze, na którym będą świadczone. W Hiszpanii miasta takie jak Saragossa, Barcelona i Madryt wprowadziły niedawno klauzule społeczne do nowych zamówień publicznych.

5.4. Bariery instytucjonalne

W niniejszym sprawozdaniu zajęliśmy się również kwestią tego, co specjaliści i przedstawiciele gospodarki społecznej postrzegają jako główne bariery dla rozwoju tego sektora, przy czym skupiliśmy się na barierach instytucjonalnych. W istocie jest to sposób dokonania pomiaru skuteczności polityk wdrożonych lub jeszcze niewprowadzonych. Pytanie zawarte w kwestionariuszu miało charakter wysoce otwarty. Napłynęło wiele różnych odpowiedzi. Wskazano w nich cztery grupy barier: po pierwsze, widoczność i świadomość, po drugie, przywództwo i administracja rządowa, po trzecie, finansowanie i opodatkowanie oraz, na koniec, bariery instytucjonalne.

Pierwsza grupa barier wiąże się z brakiem świadomości i zrozumienia koncepcji gospodarki społecznej, przedsiębiorstw społecznych i innych powiązanych pojęć w społeczeństwie, w debacie publicznej i w kręgach akademickich. Jest to bardzo poważna bariera dla krajów wschodniej części UE, takich jak Węgry, Polska, Słowacja czy Republika Czeska. Respondenci w tych krajach uważają, że największe wsparcie dla gospodarki społecznej (zarówno pod względem finansowania, jak i podnoszenia świadomości) zapewniają programy i inicjatywy unijne.

Z tym brakiem świadomości i zrozumienia wiąże się słaba widoczność gospodarki społecznej w mediach, a także w statystykach. Brak baz danych, oficjalnych statystyk i wiarygodnych danych dotyczących przedsiębiorstw społecznych lub gospodarki społecznej widoczny jest w wielu krajach, od Austrii i Słowacji po Szwecję. Ponadto istnieje zapotrzebowanie na programy edukacyjne i szkoleniowe w dziedzinie gospodarki społecznej na wszystkich szczeblach kształcenia. W kilku krajach, na przykład we Francji, funkcjonują programy takie jak szkolenia za pośrednictwem spółdzielni naukowców dla młodocianych/młodych uczniów lub studentów.

Druga grupa barier ma związek z przywództwem i administracją rządową. Zdaniem wielu respondentów brakuje pierwszoplanowych instytucji odpowiedzialnych za gospodarkę społeczną, przedsiębiorstwa społeczne, wolontariuszy i społeczeństwo obywatelskie, zdolnych do formułowania polityki i propagowania gospodarki społecznej. W rezultacie nie istnieje krajowa strategia w zakresie gospodarki społecznej. Dziedziny tej nie uważa się za priorytet polityki. Respondenci z krajów takich jak Niemcy i Malta są zdania, że większość mediów i decydentów „nie dostrzega konieczności” gospodarki społecznej. W niektórych przypadkach wskazują na brak zaufania i odrzucenie działalności gospodarczej prowadzonej przez organizacje nienastawione na zysk.

Częściowo w związku z powyższym organy rządowe nie są odpowiednie do zajmowania się potrzebami tego sektora gospodarki i wysiłkami podejmowanymi w jego ramach. W niektórych przypadkach wielopoziomym strukturom rządowym i poszczególnym ministerstwom brakuje koordynacji w sprawach gospodarki społecznej. W innych przypadkach organy rządowe są głęboko uzależnione od cykli wyborczych, np. w 2015 r. przy okazji zmiany rządu zamknięto duńskie biuro ds. przedsiębiorstw gospodarki społecznej. I wreszcie biurokracja oraz polityka oszczędnościowa w zakresie jakości (Chaves i Zimmer, 2017) stanowią bardzo poważne przeszkody dla podmiotów gospodarki społecznej współpracujących z organami publicznymi, np. we Włoszech, w Hiszpanii i Słowenii.

Kolejna kategoria przeszkód to *bariery instytucjonalne*. Pod uwagę brane są dwa ich rodzaje. Pierwszy to zmiany w regulacjach sektorowych stanowiące przeszkodę dla działania podmiotów gospodarki społecznej. We Francji i w Hiszpanii zmiany wprowadzone przez rząd w uregulowaniach dotyczących dodatkowej ochrony socjalnej wywarły w ostatnich latach niekorzystny wpływ na podmioty z obszaru wzajemnych ubezpieczeń zdrowotnych, w niektórych przypadkach doprowadzając do zmiany ich statusu prawnego na organizacje nastawione na zysk. We Włoszech w wyniku reformy banków ludowych (DL 3/2015) te z nich, które posiadają aktywa o wartości przekraczającej 8 mld EUR, muszą zostać przekształcone w spółki akcyjne. Ponadto reforma spółdzielni kredytowych (L 49/2016) radykalnie zreorganizowała cały sektor bankowości spółdzielczej, co miało pewne negatywne aspekty. W Hiszpanii zmiana sposobu traktowania trenerów sportowych pod względem zabezpieczenia społecznego uderzyła w stowarzyszenia sportowe. W Zjednoczonym Królestwie wielkie zamówienia publiczne skazują podmioty gospodarki społecznej na podwykonawstwo dla dużych przedsiębiorstw sektora prywatnego; widoczna jest także tendencja (mimo ustawy o wartości społecznej) do udzielania zamówień z uwzględnieniem ceny raczej niż dodanej wartości społecznej. Niedawno zmieniony status prawny organizacji dobroczynnych jest lepiej dostosowany do tego nowego otoczenia instytucjonalnego. W Finlandii dyrektywa w sprawie zamówień publicznych, umożliwiającą zastrzeżenie zamówień na określone usługi, nie jest wdrażana, nie może więc przynosić korzyści podmiotom gospodarki społecznej.

Drugi typ bariery instytucjonalnej odnosi się do nowych przepisów ustawowych i statutów dotyczących przedsiębiorstw społecznych. Pierwszą przeszkodą jest brak wdrożenia nowych regulacji (które w związku z tym traktuje się jako instrumenty niewiążące). Tak jest w przypadku hiszpańskiej ustawy o gospodarce społecznej (2011 r.), do której nie ma przepisów wykonawczych.

Druga przeszkoda z tej kategorii barier instytucjonalnych ma związek z nowymi utrudnieniami dla innych aktorów gospodarki społecznej, które zaistniały w związku z wprowadzeniem nowych krajowych form prawnych gospodarki społecznej lub zmian w formach prawnych. Uważa się, że zmiany wprowadzone niedawno w prawie spółdzielczym w Polsce i Portugalii nie są korzystne dla spółdzielni. Na Węgrzech nowa ustawa o gospodarce społecznej stwarza zagrożenie dla wielu spółdzielni społecznych, utworzonych przez grupy obywateli. W przypadku tych spółdzielni konieczne może być przekształcenie w organizację innego rodzaju (spółdzielnię lub niedochodową spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością), kiedy w 2018 r. ustawa wejdzie w życie. W Słowenii i Bułgarii przepisy w sprawie przedsiębiorczości społecznej wykluczają różne organizacje, które funkcjonowały już jako przedsiębiorstwa społeczne.

WAGA GOSPODARKI SPOŁECZNEJ W 28 PAŃSTWACH CZŁONKOWSKICH UE

6.1. Wprowadzenie: potrzeba statystyk dotyczących gospodarki społecznej

W ciągu ostatnich dwóch dziesięcioleci wysiłki były podejmowane zarówno przez badaczy akademickich, jak i przez krajowe instytuty statystyczne i rządy. W 2006 r. CIRIEC opracował dla Komisji Europejskiej metodę, ujętą w *Instrukcji dotyczącej rachunków satelitarnych przedsiębiorstw gospodarki społecznej*, w powiązaniu z podręcznikiem ONZ dotyczącym rachunków satelitarnych organizacji nienastawionych na zysk. Opracowano również inne metody sporządzania statystyk. W ostatnich latach niektóre kraje włożyły wiele wysiłku w zapewnienie wiarygodnych danych dotyczących poszczególnych grup gospodarki społecznej. Francuskie instytuty statystyczne i Ministerstwo Gospodarki w Hiszpanii udostępniają szereg czasowy danych o zatrudnieniu w spółdzielniach i gospodarce społecznej. Włochy, Bułgaria, Luksemburg, Republika Czeska i Węgry znacznie udoskonaliły dane publikowane przez ich krajowe instytuty statystyczne, w niektórych przypadkach stosując wobec organizacji nienastawionych na zysk metodę rachunków satelitarnych. Na szczególną uwagę zasługują Portugalia, Polska i Rumunia. Te trzy kraje UE opracowały w ostatnich latach regularne, systematyczne statystyki dotyczące gospodarki społecznej jako całości. W Portugalii jest to efekt ustawy o gospodarce społecznej (2013 r.), a w Polsce porozumienia z EFS (Europejskim Funduszem Społecznym). Mimo to w nadchodzących latach potrzeba będzie wiele wysiłku na rzecz systematyzacji statystyk dla poszczególnych grup gospodarki społecznej.

6.2. Cel i metoda: wyzwania

Celem tej części opracowania jest przedstawienie przeglądu głównych danych dotyczących gospodarki społecznej w Unii Europejskiej, w podziale na kraje i w ujęciu ogólnym, z wyróżnieniem trzech grup organizacji: spółdzielni i podobnych uznanych podmiotów, товариств ubezpieczeń wzajemnych i podobnych podmiotów oraz, wreszcie, stowarzyszeń, fundacji i innych podobnych typów organizacji nienastawionych na zysk.

Zasadnicze znaczenie ma sporządzanie statystyk na podstawie badań terenowych i weryfikowalnych rachunków. Ze względu na koszt i czas wykracza to jednak poza zakres niniejszego opracowania i jest zadaniem do wykonania na późniejszym etapie. Statystyki przedstawione w niniejszym opracowaniu zaczerpnięto z danych wtórnych udostępnionych przez naszych respondentów w każdym z krajów. Okres odniesienia to lata 2014–2015. Jednakże ze względu na dostępność i jakość sprawozdawczości statystycznej informacje dotyczące niektórych krajów pochodzą sprzed kilku lat, zwłaszcza w przypadku stowarzyszeń, fundacji i podobnych organizacji. Dane, które chcemy zaprezentować, to przede wszystkim liczba osób zatrudnionych oraz, w miarę możliwości, ekwiwalentów pełnego czasu pracy, liczba członków, liczba wolontariuszy oraz liczba podmiotów lub przedsiębiorstw. W przypadku niektórych krajów i grup gospodarki społecznej dostępne były również dane dotyczące obrotów, lecz nie były one porównywalne. Do celów porównań z danymi z poprzednich badań

przeprowadzonych przez CIRIEC dla EKES-u, dotyczących stanu gospodarki społecznej w 25 państwach członkowskich Unii Europejskiej w latach 2002/2003 i 2009/2010, szczególną uwagę należy zwrócić na zmienną „zatrudnienie”.

6.3. Przegląd wyników statystycznych

Przedstawione poniżej dane agregowane uwypuklają fakt, że europejska gospodarka społeczna jest bardzo ważna zarówno pod względem zasobów ludzkich, jak i ekonomicznym oraz że jest rzeczywistością, która powinna być brana pod uwagę przez społeczeństwo i decydentów.

Europejska gospodarka społeczna to:

- ponad 13,6 mln płatnych miejsc pracy w Europie,
- ekwiwalent ok. 6,3% ludności aktywnej zawodowo w EU-28,
- ponad 19,1 mln zatrudnionych osób, w tym odpłatnie i nieodpłatnie,
- ponad 82,8 mln wolontariuszy, co jest ekwiwalentem 5,5 mln pełnoetatowych pracowników,
- ponad 232 mln członków spółdzielni, towarzystw ubezpieczeń wzajemnych i podobnych podmiotów,
- ponad 2,8 mln podmiotów i przedsiębiorstw.

Panorama ta jest zróżnicowana w poszczególnych krajach UE. Podczas gdy w krajach takich jak Belgia, Włochy, Luksemburg, Francja i Niemcy zatrudnienie w gospodarce społecznej obejmuje od 9 do 10% ludności aktywnej zawodowo, w nowych państwach członkowskich UE takich jak Słowenia, Rumunia, Malta, Litwa, Chorwacja, Cypr i Słowacja gospodarka społeczna pozostaje małym, tworzącym się sektorem, zatrudniającym mniej niż 2% ludności aktywnej zawodowo.

Inny wniosek dotyczy ewolucji siły roboczej tego sektora gospodarki podczas kryzysu gospodarczego. Siła robocza sektora okazała się odporna na kryzys, gdyż zmalała jedynie z 6,5% do 6,3% całości pracującej odpłatnie ludności aktywnej zawodowo w Europie, a także z 14,1 mln miejsc pracy do 13,6 mln, co częściowo można wyjaśnić jakością dostępnych statystyk. Ograniczenie liczby osób pracujących odpłatnie wystąpiło w spółdzielniach i podobnych organizacjach na większą skalę niż w stowarzyszeniach, fundacjach i innych podobnych podmiotach.

Ponadto w sytuacji gdy dokonuje się pomiaru w kategoriach zatrudnienia – ponieważ inne miary oddziaływania ekonomicznego takie jak wkład w PKB nie są łatwo dostępne – stowarzyszenia, fundacje i inne podobne organizacje pozostają główną „rodziną” w gospodarce społecznej, obejmującą najwięcej podmiotów/przedsiębiorstw społecznych i generującą ok. 66% zatrudnienia w tym sektorze społecznym.

Tabela 4. Płatne zatrudnienie w spółdzielniach, товариствach wzajemnych, stowarzyszeniach, fundacjach i podobnych podmiotach. Unia Europejska (2014–2015)

Państwo	Spółdzielnie i podobne	Towarzystwa wzajemne	Stowarzyszenia i fundacje	Ogółem
Austria	70 474	1 576	236 000	308 050
Belgia	23 904	17 211	362 806	403 921
Bułgaria	53 841	1 169	27 040	82 050
Chorwacja	2 744	2 123	10 981	15 848
Cypr	3 078	(bd.)	3 906	6 984
Republika Czeska	50 310	5 368	107 243	162 921
Dania	49 552	4 328	105 081	158 961
Estonia	9 850	186	28 000	38 036
Finlandia	93 511	6 594	82 000	182 105
Francja	308 532	136 723	1 927 557	2 372 812
Niemcy	860 000	102 119	1 673 861	2 635 980
Grecja	14 983	1 533	101 000	117 516
Węgry	85 682	6 948	142 117	234 747
Irlandia	39 935	455	54 757	95 147
Włochy	1 267 603	20 531	635 611	1 923 745
Łotwa	440	373	18 528	19 341
Litwa	7 000	332	(bd.)	7 332
Luksemburg	2 941	406	21 998	25 345
Malta	768	209	1 427	2 404
Niderlandy	126 797	2 860	669 121	798 778
Polska	235 200	1 900	128 800	365 900
Portugalia	24 316	4 896	186 751	215 963
Rumunia	31 573	5 038	99 774	136 385
Słowacja	23 799	2 212	25 600	51 611
Słowenia	3 059	319	7 332	10 710
Hiszpania	528 000	2 360	828 041	1 358 401
Szwecja	57 516	13 908	124 408	195 832
Zjednoczone Królestwo	222 785	65 925	1 406 000	1 694 710
RAZEM W UE-28	4 198 193	407 602	9 015 740	13 621 535

Tabela 5. Płatne zatrudnienie w gospodarce społecznej w porównaniu z płatnym zatrudnieniem ogółem.

Unia Europejska (2014–2015)

Państwo	Zatrudnienie w gospodarce społecznej (A)	Zatrudnienie ogółem * (B)	% A / B
Austria	308 050	4 068 000	7,6%
Belgia	403 921	4 499 000	9,0%
Bułgaria	82 050	2 974 000	2,8%
Chorwacja	15 848	1 559 000	1,0%
Cypr	6 984	350 000	2,0%
Republika Czeska	162 921	4 934 000	3,3%
Dania	158 961	2 678 000	5,9%
Estonia	38 036	613 000	6,2%
Finlandia	182 105	2 368 000	7,7%
Francja	2 372 812	26 118 000	9,1%
Niemcy	2 635 980	39 176 000	6,7%
Grecja	117 516	3 548 000	3,3%
Węgry	234 747	4 176 000	5,6%
Irlandia	95 147	1 899 000	5,0%
Włochy	1 923 745	21 973 000	8,8%
Łotwa	19 341	868 000	2,2%
Litwa	7 332	1 301 000	0,6%
Luksemburg	25 345	255 000	9,9%
Malta	2 404	182 000	1,3%
Niderlandy	798 778	8 115 000	9,8%
Polska	365 900	15 812 000	2,3%
Portugalia	215 963	4 309 000	5,0%
Rumunia	136 385	8 235 000	1,7%
Słowacja	51 611	2 405 000	2,1%
Słowenia	10 710	902 000	1,2%
Hiszpania	1 358 401	17 717 000	7,7%
Szwecja	195 832	4 660 000	4,2%
Zjednoczone Królestwo	1 694 710	30 028 000	5,6%
RAZEM W UE-28	13 621 535	215 722 000	6,3%

* Płatne zatrudnienie, wiek od 15 do 65 lat, Eurostat, 2015.

Tabela 6. Ewolucja płatnego zatrudnienia w gospodarce społecznej w Europie

Państwo	Zatrudnienie w gospodarce społecznej			$\Delta\%$ 2010–2015
	2002/2003	2009/2010	2014/2015	
Austria	260 145	233 528	308 050	31,9%
Belgia	279 611	462 541	403 921	-12,7%
Bułgaria	(bd.)	121 300	82 050	-32,4%
Chorwacja	(bd.)	9 084	15 848	74,5%
Cypr	4 491	5 067	6 984	37,8%
Republika Czeska	165 221	160 086	162 921	1,8%
Dania	160 764	195 486	158 961	-18,7%
Estonia	23 250	37 850	38 036	0,5%
Finlandia	175 397	187 200	182 105	-2,7%
Francja	1 985 150	2 318 544	2 372 812	2,3%
Niemcy	2 031 837	2 458 584	2 635 980	7,2%
Grecja	69 834	117 123	117 516	0,3%
Węgry	75 669	178 210	234 747	31,7%
Irlandia	155 306	98 735	95 147	-3,6%
Włochy	1 336 413	2 228 010	1 923 745	-13,7%
Łotwa	300	440	19 341	(nd.)
Litwa	7 700	8 971	7 332	-18,3%
Luksemburg	7 248	16 114	25 345	57,3%
Malta	238	1 677	2 404	43,4%
Niderlandy	772 110	856 054	798 778	-6,7%
Polska	529 179	592 800	365 900	-38,3%
Portugalia	210 950	251 098	215 963	-14,0%
Rumunia	(bd.)	163 354	136 385	-16,5%
Słowacja	98 212	44 906	51 611	14,9%
Słowenia	4 671	7 094	10 710	51,0%
Hiszpania	872 214	1 243 153	1 358 401	9,3%
Szwecja	205 697	507 209	195 832	-61,4%
Zjednoczone Królestwo	1 711 276	1 633 000	1 694 710	3,8%
RAZEM W UE-28	11 142 883	14 137 218	13 621 535	-3,6%

Źródło: CIRIEC/EKES

Skróty: bd. – brak danych; nd. – nie dotyczy



Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny

Rue Belliard/Belliardstraat 99
1040 Bruxelles/Brussel
BELGIQUE/BELGIË

Dział odpowiedzialny za publikację: Dział Wizyt i Publikacji
EESC-2017-104-PL
www.eesc.europa.eu



© Unia Europejska, 2017

Powielanie materiałów dozwolone pod warunkiem podania źródła.

W celu wykorzystania lub reprodukcji ilustracji, należy uzyskać pozwolenie bezpośrednio od posiadacza/posiadaczy praw autorskich.



Online
QE-04-17-876-PL-N
ISBN 978-92-830-3891-7
doi:10.2864/152594

PL