

Uwarunkowania rozwoju podmiotów gospodarki społecznej w Polsce – kwerenda literatury					
Lp.	Źródło	Cel badań	Przedmiot analizy	Rodzaj badań	Główne wnioski
1.	[Frączkiewicz-Wronka, Wronka-Pośpiech, 2016]	Identyfikacja barier utrudniających funkcjonowanie podmiotów ekonomii społecznej (PES) i przedsiębiorstw społecznych (PS)	przedsiębiorstwa społeczne rozumiane za KPRES [2014], w tym <u>spółdzielnie socjalne</u>	triangulacja metod badawczych	Dokonano rozróżnienia barier na te o charakterze zewnętrznym i wewnętrznym. Do barier wewnętrznych zaliczono: słabe zrozumienie koncepcji PES i PS, skomplikowanie terminologii i obowiązująca nomenklatura, niewłaściwe postrzeganie PES i PS, brak odpowiedniego specjalistycznego wsparcia biznesowego, brak odpowiednich form prawnych, ograniczony dostęp do rynków, trudności w dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania, brak powszechnych w użyciu sposobów mierzenia i pokazywania wpływu, brak skuteczniejszych mechanizmów stymulowania powstawania PS, niski poziom kapitału społecznego. Bariery zewnętrzne obejmowały: brak adekwatnych do potrzeb modeli biznesu, wysoką zależność od sektora publicznego jako podstawowego źródła przychodów, brak myślenia przedsiębiorczego, brak umiejętności menadżerskich i specjalistycznych niezbędnych do rozwijania działalności. Na tej podstawie zaproponowano kierunki działania, których celem jest wspieranie oddziaływania PES i PS na społeczeństwo i gospodarkę.

2.	[Waligóra, 2016]	<p>Cel główny: skonstruowanie typologii przedsiębiorczości społecznej w Polsce. Cele szczegółowe: 1) analiza zakresu pojęciowego i rzeczowego pojęcia przedsiębiorczości społecznej, 2) ukazanie założeń prawnych praktyki przedsiębiorczości społecznej, 3) analiza funkcjonowania wybranych przedsiębiorstw społecznych w kontekście ekonomicznym i społecznym, 4) diagnoza stanu przedsiębiorczości społecznej w Polsce.</p>	Spółdzielnie socjalne (osiem organizacji z Poznania)	<p>Część empiryczna pracy bazowała na badaniach jakościowych (studium przypadku)</p>	<p>Wybrane wnioski:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Podmioty przedsiębiorczości społecznej w Polsce nie tworzą i nie rozwijają usług komplementarnych oraz usług wzajemnych.</li> <li>2. Brakuje instytucji i organizacji systemowego wsparcia przedsiębiorczości społecznej.</li> <li>3. Przedsiębiorczość społeczna jest swoistym nośnikiem obywatelskości.</li> <li>4. Środowiska przedsiębiorstw społecznych w Polsce tworzą swoje hiperrzeczywistości społeczne i gospodarcze.</li> <li>5. Gospodarka społeczna i współcześnie rozumiana ekonomia społeczna nie są pojęciami tożsamymi.</li> <li>6. Zanik etosu przedsiębiorcy społecznego.</li> <li>7. Nie wszystkie podmioty ekonomii społecznej zgodne z ich prawną definicją to przedsiębiorstwa społeczne.</li> <li>8. Funkcjonujący w praktyce model ekonomii społecznej nie wykorzystuje wszystkich walorów ukształtowanej historycznie gospodarki społecznej.</li> </ol>
3.	[Wronka-Pośpiech, 2015]	<p>Celem badań było sprawdzenie czy istnieje związek pomiędzy orientacją przedsiębiorczą – a postrzeganiem</p>	Przedsiębiorstwa społeczne (141 podmiotów, wyróżnionych na	<p>Badanie ilościowe, (ankietowe)</p>	<p>Badania poświęcone wewnętrznym czynnikom sukcesu przedsiębiorstw społecznych w Polsce potwierdziły istnienie dodatniej zależności pomiędzy poziomem orientacji przedsiębiorczej a miarami sukcesu, jak również pomiędzy orientacją przedsiębiorczą a samą stabilnością finansową. Na tej</p>

		poziomem sukcesu w przedsiębiorstwach społecznych.	podstawie kryteriów  EMES). Grupę docelową stanowili przedstawiciele kadry zarządzającej najwyższego szczebla.		podstawie argumentowano, iż sukces organizacji działających w sektorze non profit nie jest oderwany od ich orientacji przedsiębiorczej. Jeśli przedsiębiorstwo społeczne działające w konkurencyjnym otoczeniu, wchodzące w relacje z różnymi grupami interesariuszy chce osiągnąć sukces musi zwracać uwagę na elementy takie jak innowacyjność, proaktywność i podejmowanie ryzyka.
4.	[Karwacki, Glińska-Neweś, 2015]	Określenie istoty i uwarunkowań innowacyjności podmiotów ekonomii społecznej w Polsce.	Podmioty ekonomii społecznej (tj. 3 centra integracji społecznej i 3 <u>spółdzielnie społeczne</u> ).	Metody ilościowe (badanie etnograficzne)	Wnioski z badań wskazują na niski poziom innowacyjności w badanych podmiotach ekonomii społecznej oraz niedostatki w zarządzaniu, obejmujące utrzymywanie dużego dystansu władzy, a także brak dbałości o pozytywne relacje między pracownikami. Wartości takie jak: szacunek, otwartość, sprawiedliwe traktowanie to raczej deklarowana potrzeba, niż standardy działania. Badania wykazały, iż to nie cechy i postawy personelu, ale styl zarządzania i postawy lidera generują napięcia wewnętrzne, złe relacje a w efekcie skutkują niską innowacyjność. Paradoxem jest to, iż zarówno zarządzający, jak i pracownicy uznają związek pozytywnych relacji w pracy z innowacyjnością za oczywisty. Jednakże nie przekłada się to na efekty polegające na zaistnieniu tego sprzężenia. Ponadto autorzy badania zwracają uwagę na kontekst ich działania, który nie jest bez znaczenia. Podmioty te z założenia są

					inkubatorami innowacji w walce z problemem wykluczenia społecznego, z którymi nierzadko nie radzą sobie instytucje publiczne. Raczej zabiegają one o przetrwanie i stabilność, niż podejmują twórcze zmiany.
5.	[Bogacz-Wojtanowska, 2014]	Charakterystyka i ocena lokalizacji przedsiębiorstw społecznych, w odniesieniu do porażki, trwałości i sukcesu przedsiębiorstwa, jak również refleksja na temat dostępu do korzystnych lokalizacji.	Podmioty ekonomii społecznej (tj. <u>spółdzielniach socjalnych</u> (20), zakładach aktywności zawodowej (2), organizacjach pozarządowych prowadzących działalność gospodarczą (10), spółkach non-profit (2) i organizacjach kościelnych prowadzących działalność gospodarczą (2)).	Badania jakościowe	Wybrane wnioski:  <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Największy sukces odnoszą te podmioty społeczne, które w sposób innowacyjny wiążą swoje usługi z lokalizacją przedsiębiorstwa.</li> <li>2. Wspólna lokalizacja z macierzystą organizacją, która powołała przedsiębiorstwo lub wspiera jego działania od początku funkcjonowania, daje podstawy do osiągnięcia stabilizacji finansowej, czyli celów ekonomicznych.</li> <li>3. Sieci współpracy mogą przyczyniać się do uzyskiwania korzystniejszych ekonomicznie lokalizacji.</li> <li>4. Brak racjonalnej i planowej polityki publicznej na poziomie lokalnym może być silnym hamulcem rozwoju ekonomii społecznej na konkretnym obszarze.</li> </ol>

6.	[Starnawska, 2014]	Wyjaśnienia zachowań przedsiębiorczych (w kontekście przedsiębiorczości społecznej) podejmowanych w odpowiedzi na otoczenie instytucjonalne.	Przedsiębiorstwa społeczne (pięć <u>spółdzielni</u> <u>socjalnych</u> z województwa pomorskiego).	Badania jakościowe (studium przypadku)	W wyniku przeprowadzonej analizy wyróżniono trzy kategorie zachowań przedsiębiorców społecznych stanowiących odpowiedź na trudne instytucjonalne otoczenie: sieciowanie, dywersyfikowanie i zacieranie granic. W każdym przypadku zachowanie przedsiębiorców społecznych przekłada się na pozyskiwanie zasobów finansowych lub ich przesuwanie w obrębie różnych form aktywności spółdzielców, a w efekcie wypełnianie luki finansowej w działalności spółdzielni socjalnej. Tym samym badani spółdzielcy swoim zachowaniem egzemplifikują obecność w gospodarce nieformalnej, szarej strefie. Następuję wśród nich silne zacieranie granic w wielu obszarach, a procesy sieciowania i dywersyfikacji silnie się przenikają. Autorka zaleca podjęcie badań nad przedsiębiorczością społeczną, uwzględniających również działanie tego typu inicjatyw w gospodarce nieformalnej.
7.	[Bogacz-Wojtanowska, Lendzion, Przybysz, 2014]	Identyfikacja czynników trwałości przedsiębiorstw społecznych w Polsce (zdolności do realizacji założonych celów społecznych i ekonomicznych, utrzymanie potencjału do rozwoju).	Badaniem objęto 37 przedsiębiorstw społecznych (tj. <u>spółdzielnie</u> socjalne, spółki non-profit, zakłady aktywności zawodowej, NGO prowadzące działalność	Badanie jakościowe	Powodzenie w działalności przedsiębiorstw społecznych w Polsce zależy od wielu czynników wewnętrznych związanych m.in. z wyborem działalności gospodarczej, liczbą klientów, wielkością potencjalnego rynku, działalnością marketingową, jakością produktu, jakością zarządzania, kompetencjami liderów itp. Jednocześnie jego trwałość i sukces zależą od charakteru, zakresu i formy wsparcia publicznego. W tym przypadku autorki zwracają uwagę na potrzebę dostosowania wsparcia do potrzeb organizacji, mierzenia efektywności udzielonego wsparcia, wspieranie takich rodzajów działalności, które budują lokalny potencjał społeczno-gospodarczy oraz zatrudniają osoby dewaloryzowane na rynku pracy.

			gospodarczą i/lub odpłatną działalność statutową, organizacje społeczne kościołów i związków wyznaniowych).		
8.	[Wronka, 2013]	Analiza kluczowych czynników sukcesu przedsiębiorstw społecznych w Polsce.	Badaniem objęto 300 różnych przedsięwzięć społecznych ( <i>social ventures</i> ) zlokalizowanych w województwie śląskim	Badanie ilościowe	Spośród 26 badanych czynników o powodzeniu w działalności przedsiębiorstw społecznych – zdaniem respondentów - decydowały: silny lider, motywacja i zaangażowanie zatrudnionych osób, sprzyjające rozwiązania prawne ( <i>Enabling legal/regulatory environment</i> ), atrakcyjność i innowacyjność oferty, umiejętności menedżerskie, cechy osobiste, efektywna współpraca z sektorem publicznym, kapitał społeczny. Badania wykazały istotną rolę przywództwa jako czynnika zwiększającego prawdopodobieństwo sukcesu rynkowego i społecznego badanych podmiotów.
9.	[Ochinowski, 2010]	Identyfikacja uwarunkowań ekonomicznego sukcesu przedsiębiorstw społecznych w Polsce.	Analiza dwudziestu przedsiębiorstw społecznych działających w różnych formach prawnych (tj. <u>spółdzielnie</u>	Badanie jakościowe, (bazujące na metodologii etnograficznej)	Badania ukazują, po pierwsze kluczową rolę lidera przedsiębiorstwa. Po drugie ujawniają konieczność budowania przez przedsiębiorstwa społeczne dobrych relacji ze środowiskiem społecznym, przy uznaniu kluczowej roli środowiska lokalnego z jego administracją. Równocześnie wskazują na znaczenie kapitału społecznego oraz konieczność jego budowania. Istotne znaczenie mają także umiejętności korzystania z różnych form pomocy i wsparcia dla przedsiębiorstw społecznych oraz wykorzystywania narzędzi

			<u>socjalne (10), spółdzielnie pracy (2), stowarzyszenia (1), fundacje (3) oraz spółki z o.o. realizujące cele społeczne (4).</u>		zarządzania biznesowego do budowania efektywnych zespołów zadaniowych. Po trzecie zwracają się uwagę na konieczność zwiększenia poziomu zainteresowania przedsiębiorczością społeczną świata biznesu, edukacji i mediów oraz usprawnienie pomocy państwa na rzecz przedsiębiorczości społecznej.
10.	[Hausner, Laurisz, 2008]	Identyfikacja i analiza kluczowych czynników rozwoju przedsiębiorstw społecznych w Polsce.	Badanie 50 przedsiębiorstw społecznych działających w kraju (tj. fundacje, stowarzyszenia, <u>spółdzielnie socjalne</u> , zakłady aktywności zawodowej, warsztaty pracy chronionej).	Badanie ilościowe	Autorzy analizowali przedsiębiorstwa społeczne w wymiarze aksjologicznym, prakseologicznym i przyzwolenia społecznego. Za istotne dla rozwoju sektora przedstawiciele przedsiębiorstw społecznych w Polsce w 2007 r. uznano: dotacje bezpośrednie, preferencyjne pożyczki oraz kredyty. Mniejsze znaczenie miały: dostęp do bezpłatnych usług informacyjnych i doradczych oraz możliwość skorzystania z funduszy gwarancyjnych i poręczeniowych. W opinii respondentów podstawowe bariery rozwoju przedsiębiorstw społecznych w Polsce wiązały się z następującymi problemami: kumulacją negatywnych cech społecznych i ekonomicznych w regionach wiejskich i słabo zurbanizowanych; brakiem zaufania do inicjatyw podejmowanych przez przedsiębiorstwa społeczne; niskim poziomem aktywności społeczności lokalnych; brakiem zaufania społecznego dla tworzenia partnerstw i umiejętności współpracowania na rzecz realizacji wspólnych celów oraz brakiem kooperacji pomiędzy przedsiębiorstwami społecznymi. Często wskazywanym czynnikiem, wpływającym bezpośrednio na działanie i rozwój przedsiębiorstw

					społecznych, był ich wizerunek. W opinii badanych przedsiębiorstw społecznych łatwiej było znaleźć pracownika lub klienta ukrywając społeczny charakter przedsiębiorstwa. Ważnym czynnikiem osłabiającym pozycję przedsiębiorstw społecznych działających na rynku – stanowiło w opinii respondentów – traktowanie ich jako podmiotów sektora społecznego. W efekcie czego występowała ich dyskryminacja w odniesieniu do podmiotów komercyjnych, w szczególności widoczna w zakresie dostępu do preferencyjnych rodzajów szkoleń branżowych oraz w pozyskiwaniu środków na inwestycje. W innym wypadku przedsiębiorstwa te, nie były uznawane przez prawo za organizacje pozarządowe i nie mogły pozyskiwać środków finansowych na działalność. Ponadto za jedną z kluczowych barier uznano brak definicji prawnej podmiotów, działających w ramach sektora gospodarki społecznej.
11.	[Austen, 2007]	Zrozumienie jakie czynniki warunkują wyniki osiągnięte przez spółdzielnie socjalne – będące jedną z grup podmiotów zaliczanych do przedsiębiorczości społecznej	Badania empiryczne obejmowały grupę siedmiu <u>spółdzielni socjalnych</u> z województwa śląskiego.	Badania jakościowe (studium przypadku)	Przeanalizowano wpływ otoczenia oraz znaczenie sieci dla rozwoju przedsiębiorczości społecznej w Polsce na przykładzie spółdzielni socjalnych. W opinii autorki na sukces spółdzielni socjalnych składają się zarówno czynniki egzo-, jak i endogeniczne, ale równocześnie wyróżniono jako kluczową rolę „czynnika ludzkiego”, który zdaniem autorki stanowi najbardziej problematyczną kwestię. Zainteresowanie utworzeniem spółdzielni socjalnej oceniono jako niewielkie wśród osób bezrobotnych. Z kolei zaangażowanie osób działających w tych podmiotach opisano jako niewystarczające. Autorka wyjaśnia ten problem wskazując na: podejście do pracy i traktowanie jej w sposób punitivny przez pracowników spółdzielni. Równocześnie wspomina o niewystarczającym lub niewłaściwym

Z komentarzem [SJ1]: To znaczy jaki?



					<p>przygotowaniu osób bezrobotnych do podjęcie aktywności w takiej formie prawnej. Równocześnie wspomniano o umiejętnościach i kompetencjach koniecznych do prowadzenia i zarządzania przedsiębiorstwem (tj. podejmowanie ryzyka, konkutowanie z innymi podmiotami), co jest problematyczne w przypadku osób tworzących spółdzielnię, znajdujących się w skrajnie trudnym położeniu. Badania pokazują, iż czynniki zewnętrzne, tj. niesprzyjające i niejasne przepisy prawne oraz niewystarczająca wsparcie ze strony władz samorządowych, stanowią istotne źródło problemów i niepowodzeń tej grupy podmiotów. Kolejnym czynnikiem z otoczenia spółdzielni ocenionym negatywnie jest wsparcie uzyskiwane przez tę grupę podmiotów od sektora prywatnego. Oczekiwaną formą kooperacji byłaby współpraca polegająca na wykonywaniu części zleceń. Taka forma współpracy w danej grupie organizacji nie miała miejsca. Powodów upatruje się w propagowaniu przez media negatywnego wizerunku spółdzielni jako podmiotów zagrażających przedsiębiorstwom prywatnym oferowaniem niższych cen oraz niesatysfakcjonująca jakość usług wytwarzanych przez tę grupę podmiotów.</p>
12.	[Nałęcz, Konieczna, 2008]	1) Pomiar i opis sektora spółdzielczego i jego branż w Polsce w zakresie potencjału ekonomicznego (przychody, koszty, zatrudnienie) oraz	<u>Sektor spółdzielczy i jego poszczególne branże</u> , m.in. spółdzielnie pracy, spółdzielnie	Badanie ilościowe dotyczyło głównie 2005 r.; przebadano 0,5 tys. spółdzielni ze wszystkich	Badanie pokazuje, że sektor spółdzielczy nadal jest największym pracodawcą polskiej gospodarki społecznej, dającym relatywnie dużo miejsc pracy osobom zagrożonym marginalizacją: osobom niepełnosprawnym, starszym, gorzej wykształconym, mieszkańcom wsi i małych miast. Mimo negatywnej dynamiki w wielu tradycyjnych branżach spółdzielczości, gdzie dużo spółdzielni nie sprostało krajowej i zagranicznej konkurencji rozwijają się też

		<p>społecznego (członkostwo, praca społeczna).</p> <p>2) Weryfikacja efektów działania spółdzielni w zakresie wybranych funkcji przypisanych podmiotom gospodarki społecznej (zatrudnieniowa, zaspakajanie potrzeb społeczności lokalnej, demokracja, przedkładanie interesu członków, interesów, społeczności ponad kapitał).</p>	<p>inwalidów i niewidomych oraz spółdzielnie socjalne .</p>	<p>branż; prócz tego w analizach wykorzystano dane statystyki publicznej ze sprawozdawczości przedsiębiorstw, oraz dane ze sprawozdawczości banków spółdzielczych dla NBP, sprawozdawczości SKOK dla Kasy Krajowej SKOK</p>	<p>branże nowe –odpowiadające, przy wsparciu państwa, na istotne problemy społeczne jak spółdzielczość socjalna, czy takie które z sukcesem przeszły reorientację rynkową utrzymując jednak zakorzenienie w lokalnej społeczności (np. spółdzielnie mleczarskie, banki spółdzielcze). Wyniki pokazują też dużą rolę spółdzielni jako lokalnego pracodawcy , ale także odbiorcy produktów rolnych czy bankiera widoczną w społecznościach wiejskich. Natomiast rola spółdzielni w zaspokajaniu potrzeb społeczności miejskich widoczna jest przede wszystkim przez działalność spółdzielni mieszkaniowych. Wskaźniki takie jak dwukrotnie większa niż w sektorze prywatnym liczba etatów przypadająca na tę samą kwotę przychodów, wyższe wynagrodzenie niż średnia wśród krajowych pracodawców prywatnych, niska zyskowność i przekazywanie zaledwie 1/5 zysku do podziału między udziałowców wskazują na prymat celów społecznych nad zyskiem. Stosunkowo najslabiej realizowaną funkcją wydaje się funkcja demokratyczna. Z prawa do wybierania władz spółdzielni korzysta niespełna 4% spółdzielców, jednak wskaźnik ten kształtują przede wszystkim spółdzielnie typu konsumenckiego mające wielotysięczne rzesze członków, podczas gdy w spółdzielniach mających poniżej 100 członków odsetek spółdzielców uczestniczących w podejmowaniu najważniejszych decyzji na ogół przekracza 50%.</p> <p>Wśród czynników sprzyjających rozwojowi sektora spółdzielczego: wymieniano przede wszystkim wsparcie publiczne (np. ulgi, preferencje, dofinansowanie związane z zatrudnianiem osób</p>
--	--	--	---	---	---

					<p>niepełnosprawnych), popyt na usługi i produkty oferowane przez spółdzielnię, zaangażowanie pracowników, dobra lokalizacja spółdzielni, posiadanie odpowiednich środków trwałych, zakorzenienie we wspólnocie lokalnej, przeprowadzenie w porę restrukturyzacji spółdzielni, ogólny rozwój gospodarczy kraju.</p> <p>Barierami rozwoju były dla spółdzielni głównie: (1) silna konkurencja, zwłaszcza w kontekście napływu tanich towarów z zagranicy i o ograniczonej a siły nabywczej rynku lokalnego, konkurencji ze strony dużych firm i przy słabej współpracy między spółdzielniami(2) niekorzystne działania lub brak działań władz publicznych (zwłaszcza złe, niestabilne przepisy, nadmierne obciążenie paropodatkami związanymi z zatrudnieniem; nadmierne obciążenie podatkami i opłatami małych oraz średnich firm, w tym spółdzielni; ograniczanie preferencji, ulg i dotacji dla spółdzielni, trudności w uzyskaniu dostępu do środków unijnych, szara strefa na rynku pracy i usług, zawyżony kurs złotówki, niejasna sytuacja w kwestii własności nieruchomości). Wskazywano też na , niewystarczającą obsługę finansową, zwłaszcza w zakresie kredytów.</p>
--	--	--	--	--	---