

Karolina Muzyczka

Ekonomia społeczna w kreowaniu polityki lokalnej i powiatów

Social economy in creation of local policy and second-level local governments

Zarys treści: W Polsce ekonomia społeczna umiejscowiona jest pomiędzy sektorem publicznym i prywatnym. W założeniu ma ona przeciwdziałać interwencjonizmowi państwowemu oraz wskazać na szereg działań, które mogą zostać zainicjowane oddolnie, nakłaniać instytucje publiczne do częstszego stosowania w praktyce konstytucyjnej zasady subsidiarności. Pojęcie ekonomii społecznej odnosi się do nauki zajmującej się poszukiwaniem odpowiedniej formy, która mogłaby wypełnić lukę pomiędzy sektorem publicznym a prywatnym, bazując na polityce społecznej wypracowanej już w pewnej mierze przez tzw. trzeci sektor. Forma ta powinna uzupełniać działania trzeciego sektora, a także wspomagać dalsze inicjatywy oddolne, zmierzające do aktywizacji tej części społeczności, która pozbawiona jest inicjatywy czy możliwości uczestniczenia w życiu społecznym i publicznym. W publikacji tej przedstawiano stopień wykorzystania dostępnych narzędzi rozwoju przez władze lokalne (gminy) i niejednakowy poziom oddziaływania władz lokalnych na przebieg procesów rozwojowych.

Słowa kluczowe: ekonomia społeczna, przedsiębiorstwo społeczne, sektor ekonomii społecznej, instrumenty rozwoju lokalnego.

Abstract: The social economy in Poland is positioned between the public and private sectors. The idea is to overcome state-interventionism and indicate the number of actions that can be initiated at grassroots level, and to urge public institutions to use the constitutional principle of subsidiarity more often in practice. The concept of social economy refers to the field involved in the search for the appropriate form, which could fill in the gap between the public and private sectors based on the social policy that has been developed to a certain extent by "Third sector". This form should complement the activities of the third sector, as well as further support grassroots initiatives aimed at activating the parts of the community, which is devoid of initiative or opportunities to participate in social or public life. This publication focuses on the degree of utilization of the available development tools by local authorities (municipalities) and on uneven impact of local authorities in the course of development processes.

Keywords: social economy, social enterprise, social economy sector, the instruments of local development.

Wstęp

Globalizujący się gospodarczo i politycznie świat powoduje, iż poszukuje się rozwiązań, które zezwoliłyby na zmierzenie się z nowymi wymiarami problemów ekonomicznych. Ekonomia społeczna w różnych formach pojawia się na całym świecie i to niezależnie od poziomu zamożności, systemu politycznego i dominującej w danym kraju religii. Państwa dostrzegają rolę tego nurtu w rozwoju społeczno-gospodarczym i polityce spójności. Środowisko biznesu spogląda na ideę przedsiębiorstw społecznych jako sposób dotarcia ze swoimi usługami do najbiedniejszych. Idea ta zyskuje popularność w środowisku organizacji pozarządowych, które poszukują mechanizmów ekonomicznej samodzielności dla siebie oraz trwałych rozwiązań dla swoich podopiecznych. Próby definiowania ekonomii¹ społecznej (określanej również jako gospodarka społeczna, ekonomia solidarna) oraz przedsiębiorstwa społecznego rozpoczęły się w 2004 r. Podstawą dyskusji nad definiowaniem sektora była od początku Karta zasad gospodarki społecznej CEP-CMAF z 2002 r., w której stwierdzono, iż organizacje ekonomii społecznej są to podmioty gospodarcze i społeczne działające we wszystkich sektorach. Wyróżniają się one głównie swoimi celami oraz charakterystyczną formą przedsiębiorczości. Ekonomia społeczna obejmuje organizacje takie, jak: spółdzielnie, towarzystwa wzajemnościowe, stowarzyszenia i fundacje. Przedsiębiorstwa te są szczególnie aktywne w obszarach takich, jak: ochrona socjalna, usługi społeczne, ochrona zdrowia, bankowość, ubezpieczenia, produkcja rolnicza, kwestie konsumenckie, praca stowarzyszeniowa, rzemiosło, mieszkalnictwo, dostawy, usługi sąsiedzkie, edukacja i szkolenia oraz obszar kultury, sportu i rekreacji². Pojęcie ekonomii społecznej nie jest jednak szczegółowo zdefiniowane. Ekspertki kierują się potrzebą zdefiniowania pojęcia przedsiębiorstwa społecznego jako rdzenia ekonomii społecznej. Na poziomie europejskim Europejska Sieć Badawcza European Research Network (EMES)³ zaproponowała zbiór wspólnych

1 W dokumencie przygotowanym przed I Europejską Konferencją Ekonomii Społecznej w Krajach Europy Środkowo-Wschodniej, która odbyła się w październiku 2002 r. w Pradze, Bruno Roelants napisał o ekonomii społecznej: „każdy wie, że istnieje, ale nikt nie wie, co to jest”. Chociaż od napisania tych słów minęło wiele lat, spory definicyjne wokół sektora ekonomii społecznej nadal nie dały jednoznacznej odpowiedzi na pytanie czym jest ekonomia społeczna i jakie rodzaje podmiotów można do niej zaliczyć. M. Bohdziewicz-Lulewicz, J. Brzozowska, B. Grodowska, A. Krampus-Sepielak, S. Krupnik, A. Spurek, A. Szczucka, K. Wiecha, B. Worek, *Społeczny biznes. Teoria i praktyka*, Małopolska Agencja Rozwoju Regionalnego, Kraków 2008.

2 Europejska Stała Konferencja Spółdzielni, Towarzystw Wzajemnych, Stowarzyszeń i Fundacji. W roku 2008 CEP-CMAF przyjęła nazwę „Europejska Ekonomia Społeczna” (Social Economy Europe). Tekst karty opublikowano w: „Ekonomia Społeczna Kraków 2004, II Europejska Konferencja Ekonomii Społecznej. Materiały”, MPIPS, ZLSP, Warszawa 2005, <www.pozYTEK.gov.pl/files/KPRES.pdf>, 24 listopada 2013 r.

3 EMES – European Research Network (Europejska Sieć Badawcza) określa szereg kryteriów ekono-

kryteriów ekonomicznych i społecznych wyróżniających organizacje, które można nazwać przedsiębiorstwami społecznymi⁴. Według niej za przedsiębiorstwo społeczne uznaje się działalność o celach głównie społecznych, której zyski w założeniu są reinwestowane w te cele lub we wspólnotę, a nie w celu maksymalizacji zysku lub zwiększenia dochodu udziałowców czy też właścicieli. EMES określa kryteria społeczne i ekonomiczne, którymi powinny charakteryzować się inicjatywy wpisujące się w ekonomię społeczną.

Przedsiębiorstwem społecznym jest podmiot prowadzący działalność gospodarczą, spełniający kryteria małego lub średniego przedsiębiorstwa, działający jako wyodrębniona pod względem organizacyjnym i rachunkowym część organizacji obywatelskiej lub założony przez tę organizację, grupę osób bądź jednostkę samorządu terytorialnego w formie spółki lub spółdziel-

micznych i społecznych, które powinien spełnić idealny podmiot ekonomii społecznej (zatem nie są one obligatoryjne) – Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, definicja ekonomii społecznej i przedsiębiorstwa ekonomicznego „Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej”, Warszawa 2013, <www.pozytek.gov.pl/files/KPRES.pdf>, 24 listopada 2013 r.

4 Kryteria ekonomiczne: Stała działalność w zakresie produkcji towarów i/lub świadczenia usług – oznacza to, że przedsiębiorstwa społeczne, w odróżnieniu od niektórych tradycyjnych organizacji non profit, angażują się bezpośrednio i w sposób stały w produkcję towarów lub świadczenie usług. Działalność produkcyjna lub usługowa stanowi zatem powód lub jeden z głównych powodów istnienia przedsiębiorstw społecznych; Wysoki stopień autonomii – oznacza to, iż przedsiębiorstwa społeczne są tworzone przez grupy ludzi na podstawie autonomicznego projektu i są one następnie zarządzane przez tych ludzi. Mogą korzystać z dotacji publicznych, ale nie są bezpośrednio ani pośrednio zarządzane przez władze publiczne lub inne instytucje publiczne; Istotny poziom ryzyka ekonomicznego – co oznacza, że osoby tworzące przedsiębiorstwo społeczne przyjmują w całości lub w części ryzyko związane z taką inicjatywą. W odróżnieniu od instytucji publicznych ich kondycja finansowa zależy od działań ich członków i pracowników zmierzających do pozyskiwania odpowiednich środków; Pewna minimalna ilość odpłatnej pracy – co oznacza, że przy wykorzystaniu możliwości oferowanych przez działania społeczne, wolontariackie, działalność przedsiębiorstwa społecznego wiąże się z pewnym poziomem pracy odpłatnej, wymagającej zatrudnienia pracowników. Kryteria społeczne: Wyraźna orientacja na społecznie użyteczny cel przedsięwzięcia oznacza, że jednym z podstawowych celów przedsiębiorstwa społecznego jest działanie na rzecz społeczeństwa lub określonej grupy osób. Jednocześnie cel ten polega na wykształcaniu poczucia odpowiedzialności społecznej na poziomie lokalnym; Oddolny, obywatelski charakter inicjatywy – co oznacza, że przedsiębiorstwa społeczne powstają w wyniku kolektywnych procesów uruchamianych przez ludzi należących do danej społeczności lub do grupy, dla której wspólna jest pewna dobrze określona potrzeba lub cel działania; Władza decyzyjna nie jest oparta na własności kapitałowej – generalnie oznacza to zasadę „jeden członek – jeden głos” lub przynajmniej fakt, że uprawnienia do realizacji prawa głosu nie wynikają z faktu posiadania udziału w kapitale. Choć właściciele kapitału odgrywają w przedsiębiorstwach społecznych ważną rolę, prawa do podejmowania decyzji dzielą z innymi interesariuszami; Charakter partycypacyjny, angażujący podmioty, na rzecz których prowadzona jest działalność – co oznacza, że osoby korzystające z usług świadczonych przez przedsiębiorstwa społeczne są reprezentowane i uczestniczą w ich strukturach. W wielu przypadkach jednym z celów jest wzmocnienie demokracji na poziomie lokalnym poprzez działalność gospodarczą; Ograniczona dystrybucja zysku – przedsiębiorstwa społeczne to nie tylko organizacje, w których obowiązuje całkowity zakaz rozdziału zysków, ale także organizacje, które – jak spółdzielnie w niektórych krajach – mogą rozdzielać zyski, ale tylko w ograniczonym zakresie, aby unikać dążenia do maksymalizacji zysku. D. Daniele, *Uwarunkowania prawne przedsiębiorstw społecznych, przykłady z kilku krajów europejskich*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, „Ekonomia Społeczna”, Teksty B/2007, Warszawa 2007, „Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej”, Warszawa 2013, www.pozytek.gov.pl/files/KPRES.pdf.

ni, który realizuje cel społeczny poprzez zatrudnianie co najmniej 50% osób zagrożonych wykluczeniem społecznym lub 30% niepełnosprawnych, albo realizuje usługi społeczne użyteczności publicznej, przez co należy rozumieć usługi o charakterze socjalnym, edukacyjnym, kulturalnym, rozwoju lokalnego. Nie dystrybuuje zysku lub nadwyżki bilansowej pomiędzy udziałowców, ale przeznaczają go na wzmocnienie potencjału przedsiębiorstwa jako kapitał niepodzielny, oraz w określonej części na reintegrację zawodową i społeczną. W przypadku przedsiębiorstw o charakterze zatrudnieniowym lub pożytku publicznego, prowadzą działalność na rzecz społeczności lokalnej. Przedsiębiorstwo jest zarządzane na zasadach demokratycznych, albo co najmniej konsultacyjno-doradczych z udziałem pracowników i innych interesariuszy, zaś wynagrodzenia kadry zarządzającej są ograniczone limitami. Status przedsiębiorstwa społecznego uzyskiwany będzie na podstawie przepisów regulacji o przedsiębiorstwie społecznym poprzez uzyskanie odpowiedniego wpisu w Krajowym Rejestrze Sądowym, oraz w ramach ustawy o spółdzielniach socjalnych⁵. Sektor ekonomii społecznej składa się z trzech segmentów. Pierwszy obejmuje podmioty o charakterze integracyjnym, które w związku z realizowanymi przez siebie zadaniami mają umożliwić reintegrację społeczną i zawodową osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, tj. Zakłady Aktywności Zawodowej (ZAZ). W roku 2011 w województwie kujawsko-pomorskim funkcjonowało 6 ZAZ-ów, gdzie aktywizowanych było 241 osób na 133 etatach, a wspomagały je 73 osoby⁶,

5 Komisja Europejska wyraźnie wskazuje, że w swoim podejściu do tego zróżnicowanego sektora nie usiłuje przedstawić normatywnej definicji, która obowiązywałaby wszystkich i prowadziłaby do stworzenia obwarowań regulacyjnych. Proponuje opis opierający się na zasadach wspólnych dla większości państw członkowskich, przy czym wykazuje poszanowanie dla różnorodności wybieranych przez nie opcji politycznych, gospodarczych i społecznych oraz zdolności innowacyjnych przedsiębiorstw społecznych. Dlatego też Komisja, przy ścisłej współpracy z przedstawicielami sektora, przyjmie dokładniejszą definicję tylko wówczas, jeżeli środki regulacyjne lub inicjatywy będą wymagały bardziej precyzyjnego określenia zakresu stosowania. Tym samym, niezależnie od kolejnych prób doprecyzowania definicji na poziomie europejskim, niezbędne jest zoperacjonalizowanie pojęć przedsiębiorstwa społecznego i ekonomii społecznej, na potrzeby Krajowego Programu Rozwoju Ekonomii Społecznej oraz Wojewódzkich Programów Ekonomii Społecznej, a tym samym również nowej perspektywy programowej oraz możliwości współfinansowania krajowych działań ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego i Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Wniosek Komisji Europejskiej – projekt Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie europejskich funduszy na rzecz przedsiębiorczości społecznej z dnia 17 kwietnia 2013 r. (UE) nr 346/2013.

6 ZAZ nie jest samodzielną formą prawną, jest organizacyjnie i finansowo samodzielną jednostką, która uzyskuje status zakładu aktywności zawodowej. O utworzenie ZAZ ubiegać się mogą jednostki i organizacje wymienione w ustawie, których zadaniem jest rehabilitacja społeczna i zawodowa osób niepełnosprawnych z orzeczeniem o znacznym stopniu niepełnosprawności, a także przygotowanie ich do życia w otwartym środowisku i podjęcie zatrudnienia na rynku pracy. ZAZ może prowadzić działalność gospodarczą. W obszarze ich działalności znajdują się: usługi z zakresu poligrafii offsetowej oraz niskonakładowego kolorowego druku cyfrowego, organizacja imprez sportowo-rekreacyjnych, usługi gospodarcze, tj. utrzymanie czystości wewnątrz i na zewnątrz obiektów, usługi reklamowe; hotelarsko-gastronomiczne i obsługowo-rehabilitacyjne, obsługa zainstalowanych urządzeń sportowych i treningowych, wypożyczalnia obuwia do gry w kręgle,

Warsztaty Terapii Zajęciowej (WTZ)⁷, Centra Integracji Społecznej (CIS)⁸. W roku 2011 w województwie kujawsko-pomorskim funkcjonowały 4 Centra, w których uczestniczyło 201 osób, korzystając ze wsparcia w postaci praktyk, staży, szkoleń, zawodowych oraz działań z zakresu reintegracji zawodowej, z czego usamodzielniało się łącznie 99 osób. Kluby Integracji Społecznej (KIS) np. województwie kujawsko-pomorskim powstały w celu realizacji projektów systemowych ośrodków pomocy społecznej, finansowanych ze środków Unii Europejskiej, w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego. Kluby przygotowują osoby uczestniczące do uniezależnienia od świadczeń pomocy społecznej, oddziałując na zmianę postaw, uzupełnienie wiedzy i umiejętności społeczno-zawodowych. Według stanu na koniec roku 2011 w regionie funkcjonowało 28 KIS⁹. Formy te nie będą w żadnym przypadku przedsiębiorstwami społecznymi, ale mogą przygotowywać do prowadzenia lub pracy w przedsiębiorstwie społecznym lub być prowadzone jako usługa na rzecz społeczności lokalnej przez przedsiębiorstwa społeczne. Drugi segment obejmuje podmioty o charakterze pożytku publicznego, które prowadzą działalność ekonomiczną, zatrudniają pracowników, choć ich działanie nie jest oparte na ryzyku ekonomicznym. Wymienić należy organizacje pozarządowe, np. zgodnie z danymi

prowadzenie kawiarenki, wytwórcza działalność stolarska, papiernicza, rękodzielnicza, gospodarza. Działania na podstawie Ustawy z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnieniu osób niepełnosprawnych (tekst jedn. Dz.U. z 1997 r. nr 123, poz. 776 z późn. zm.).

7 WTZ jest wyodrębnioną organizacyjnie i finansowo z jednostki prowadzonej – placówką pobytu dziennego (nie oddzielną instytucją z osobowością prawną). W WTZ stwarzane są możliwości dla osób niepełnosprawnych, niezdolnych do podjęcia pracy, w zakresie rehabilitacji społecznej i zawodowej oraz pozyskiwania lub przywracania umiejętności, niezbędnych do podjęcia zatrudnienia. WTZ może być organizowany i prowadzony przez fundacje, stowarzyszenia, lub przez inne podmioty posiadające osobowość prawną, w tym gminy. WTZ jest traktowany jako podmiot ekonomii społecznej, gdyż ustawodawca dopuszcza istnienie w WTZ dochodu ze sprzedaży produktów i usług wykonywanych przez uczestników warsztatów w ramach realizowanych programu terapii. Dochód ten przeznaczają się, w porozumieniu z uczestnikami warsztatu, na pokrycie wydatków związanych z integracją społeczną uczestników. W przypadku, gdy wysokość dochodu przekracza w skali miesiąca kwotę odpowiadającą iloczynowi liczby uczestników warsztatu i 30% minimalnej kwoty przekroczenia tego dochodu decydują strony umowy, tj. powiat, na terenie którego znajdują się WTZ oraz jednostka prowadząca warsztaty. Ich funkcjonowanie określa rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 25 marca 2004 r. w sprawie warsztatów terapii zajęciowej (tekst jedn. Dz.U. nr 63, poz. 578 z późn. zm.).

8 CIS to instytucje zatrudnienia socjalnego, formowane w celu reintegracji zawodowej i społecznej osób zagrożonych wykluczeniem społecznym. Czas udziału w formach aktywizowanych mieści się najczęściej w przedziale 6-12 miesięcy, ale może też być wydłużony. Tworzone są na mocy Ustawy z dnia 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym (tekst jedn. Dz.U. z 2011 r. nr 43, poz. 225 z późn. zm.).

9 KIS to instytucje, których głównym celem jest m.in. minimalizowanie skutków bezrobocia, promowanie aktywności i przedsiębiorczości społecznej, przygotowanie do podjęcia zatrudnienia, przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu, pomoc w wychodzeniu z izolacji i osamotnienia. KIS może być tworzony i prowadzony przez gminę lub organizację pozarządową prowadzącą działalność w zakresie reintegracji zawodowej i społecznej osób zagrożonych wykluczeniem społecznym. W ramach klubu można prowadzić różnego rodzaju formy integracji i aktywizacyjne. KIS działa na mocy Ustawy o zatrudnieniu socjalnym.

Głównego Urzędu Statystycznego, na koniec 2009 r. w województwie kujawsko-pomorskim zarejestrowanych było około 5 tys. organizacji pozarządowych. Dane oparte na badaniach ogólnopolskich prowadzonych przez Stowarzyszenie Klon/Jawor oraz na badaniach o zasięgu regionalnym prowadzonych przez Stowarzyszenie Kujawsko-Pomorski Ośrodek Wsparcia Inicjatyw Pozarządowych „Tłok” w Toruniu i Urząd Marszałkowski Województwa Kujawsko-Pomorskiego, mówią o 58-60% organizacji aktywnych, co oznacza, iż około 3 tys. podmiotów faktycznie realizuje cele statutowe. Badania przeprowadzone w 2009 r. przez Urząd Marszałkowski Biuro Pełnomocnika ds. Współpracy z NGO pokazuje, iż około 34% zbadanych organizacji prowadzi statutową działalność odpłatną lub gospodarczą. W związku z tym można stwierdzić, iż 1030 podmiotów to organizacje zaliczane do sektora ekonomii społecznej¹⁰. Trzecią, najliczniejszą grupę, stanowią podmioty o charakterze rynkowym, które jednak tworzone były w związku z realizacją celu społecznego, bądź dla których leżący we wspólnym interesie cel społeczny jest racją bytu działalności komercyjnej. Grupę tę można podzielić na trzy podgrupy: podmioty pożytku publicznego prowadzące działalność gospodarczą, z której zyski wspierają realizację celów statutowych; spółdzielnie, których celem jest zatrudnienie; pozostałe spółdzielnie o charakterze konsumenckim i wzajemnościowym.

Klasycznym typem przedsiębiorstw społecznych funkcjonujących w Polsce są spółdzielnie socjalne (nowa instytucja „ekonomii społecznej”). Przedsiębiorstwa te działają na podstawie Ustawy z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych¹¹ oraz ustawy z dnia 16 września 1982 r. Prawo spółdzielcze¹², gdzie wskazano, iż ich głównym celem jest przywrócenie na rynek pracy, przez prowadzenie wspólnego przedsiębiorstwa, osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, osób o niskiej zatrudnialności oraz umożliwienie osobom bezrobotnym aktywizacji zawodowej. Spółdzielnia socjalna to nowy podmiot prawny. Celem spółdzielni jest prowadzenie działalności gospodarczej, działalność na rzecz społecznej reintegracji członków spółdzielni, czyli działania mające na celu odbudowanie i podtrzymanie umiejętności uczestniczenia w życiu społeczności lokalnej i pełnienia ról społecznych w miejscu

¹⁰ Organizacje społeczne są organami lub jednostkami niepodlegającymi administracji publicznej (rządowej i samorządowej), a ich działalność nie jest nastawiona na osiągnięcie zysku. Obejmują wiele form działalności, np. stowarzyszenia, fundacje mające osobowość prawną, a także jednostki, które tej osobowości nie mają, np. stowarzyszenia zwykłe, uczelniane organizacje studenckie, koła gospodyń wiejskich). Urząd Wojewódzki Województwa Kujawsko-Pomorskiego, Kujawsko-Pomorski Program na rzecz Ekonomii Społecznej, <www.federacja-ngo.pl/.../file/8a340a8f33f6aafef1fa2251d45505fed.pdf>, 22 listopada 2013 r.

¹¹ Tekst jedn. Dz.U. z 2006 r. nr 94, poz. 651 z późn. zm.

¹² Tekst jedn. Dz.U. z 1982 r. nr 30, poz. 210 z późn. zm.

pracy, zamieszkania lub pobytu, zawodowej reintegracji członków spółdzielni. W związku z tym należy rozumieć działania mające na celu odbudowanie i podtrzymanie zdolności do samodzielnego świadczenia na rynku pracy. Stan na koniec maja 2012 r., zgodnie z informacjami Ogólnopolskiego Związku Rewizyjnego Spółdzielni Socjalnych, wykazuje, że w Krajowym Rejestrze Sądowym zarejestrowanych było 478 spółdzielni socjalnych. Nie wiadomo jednak, ile z nich jest rzeczywiście aktywnych. Wyniki prowadzonych badań wskazują, że część spółdzielni zakończyła działalność, choć formalnie nie zostały one wyrejestrowane¹³. Według tych badań z 2010 r., 83% badanych spółdzielni zakładanych było przez osoby bezrobotne, zaś w 38,4% była przynajmniej jedna osoba niepełnosprawna. W 2010 r. wśród badanych spółdzielni socjalnych zdecydowanie przeważały spółdzielnie małe, liczące od 5 do 9 członków. Ustalono zaledwie 10% spółdzielni liczących 10 i więcej członków. Ponad 1/3 badanych spółdzielni zatrudniała dodatkowych pracowników niebędących członkami spółdzielni. Przedsiębiorstwa te zajmują się świadczeniem usług. W badanej zbiorowości jedynie 14% badanych podmiotów deklarowało, że w zakresie swojej aktywności mają także działalność produkcyjną. Dominującym obszarem działalności badanych spółdzielni socjalnych były usługi z zakresu „dom i ogród” (43%), w tym usługi porządkowe (sprząatanie), utrzymanie i konserwacja terenów zielonych, odśnieżanie, projektowanie domów i ogrodów, opieka nad grobami, usługi pralnicze, serwis sprzętu AGD/RTV oraz usługi florystyczne. Drugim najczęściej wskazywanym polem działalności gospodarczej badanych podmiotów było budownictwo (33,3%), tj. usługi elektryczne, elektroniczne, hydrauliczne, konserwatorskie, malarskie, remontowe, spawalnicze, stolarskie, ślusarskie oraz kamieniarskie. Trzecim z nich była gastronomia (27,9%), w tym usługi cateringowe, organizacja imprez okolicznościowych oraz prowadzenie lokali gastronomicznych. Głównym odbiorcą produktów i usług powstających w spółdzielniach socjalnych w Polsce w 2010 r. były osoby fizyczne (37%), na kolejnym miejscu lokowały się firmy prywatne (23%) oraz instytucje administracji publicznej (22%). Stosunkowo rzadko odbiorcami produktów/usług spółdzielni były organizacje pozarządowe (12%) oraz inne spółdzielnie socjalne (2%). Wśród badanych spółdzielni dominującą formą zatrudnienia była spółdzielcza umowa o pracę (55%), kolejnymi najczęściej wskazywanymi formami zatrudnienia była umowa o dzieło (22%) oraz umowa zlecenie (20%). Głównym źródłem

13 Badania prowadzone w Wielkopolsce dowodzą, że taka sytuacja dotyczy ponad jednej trzeciej spółdzielni. Por. J. Kobielska, *Obraz spółdzielni socjalnych w świetle badań przeprowadzonych w ramach projektu „Wykluczenie społeczne: diagnoza i mechanizmy przeciwdziałania w województwie wielkopolskim”*, [w:] J. Tittenbrun (red.), *Spółdzielnie socjalne. Skuteczny mechanizm walki z wykluczeniem społecznym czy ślepa uliczka?*, Poznań 2010, s. 84, <http://www.wykluczenie.spoldzielnie.org>. 23 listopada 2013 r.

przychodów spółdzielni socjalnych w 2010 r. były przychody z otwartego rynku (74%). Blisko 3 na każde 4 zł wpływów finansowych spółdzielni stanowiły środki pochodzące z działalności gospodarczej. Z tych samych badań wynika, że w 2010 r. połowa badanych spółdzielni uzyskała wynik ujemny z działalności gospodarczej, 27% zbilansowało przychody i koszty, zaś 23% wypracowało nadwyżkę bilansową¹⁴. Nawiązując do powyższego należy tu wyróżnić instytucje starej ekonomii społecznej. W tej grupie znajdują się spółdzielnie, które włączają się w dostarczanie dóbr wykraczających poza zaspokajanie potrzeb i interesów własnych członków, to ważny element ekonomii społecznej. Według danych GUS z końca 2005 r., w Polsce zarejestrowanych jest nieco ponad 18 tys. spółdzielni, część z nich w praktyce nie prowadzi działalności. Biorąc pod uwagę informację Krajowej Rady Spółdzielni, liczbę aktywnych spółdzielni w Polsce można szacować na około 12 tys. podmiotów. Spółdzielnie tworzą zróżnicowane środowisko, np. spółdzielni mieszkaniowych (5 tys.), spółdzielni pracy¹⁵ (1,3 tys.), Rolnicze Spółdzielnie Produkcyjne (1,1 tys.) i innych spółdzielni rolniczych (2,5 tys.), nieco mniej banków spółdzielczych i Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo-Kredytowych (około 800, w tym 118 SKOK). Na przełomie lat 80. i 90. liczba spółdzielni wzrastała, jednak od połowy lat 90. liczba spółdzielni zaczęła systematycznie spadać. Zaznaczyć należy, iż spadek ten trwa nadal, choć nie jest już tak gwałtowny. Powstają też nowe spółdzielnie, choć nie jest to zjawisko masowe¹⁶.

Transformacja systemowa, wprowadzając zasadnicze zmiany w układach zależności, przekształcając system podporządkowania wertykalnego w horyzontalny, zmieniła zakres funkcji i obowiązków pełniące przez władze samorządowe. Powiat i gmina stały się ważnymi podmiotami zarządzania gospodarką lokalną w granicach określonych przez regulacje systemowe. Rynek jako mechanizm alokacji zasobów okazuje się być ułomny, w związku z tym jest

14 A. Izdebski, M. Ołdak, *Monitoring spółdzielni socjalnych (wersja robocza)*, MPiPS, Warszawa 2011.

15 Spółdzielnia pracy, w której przedmiotem gospodarczej działalności jest prowadzenie wspólnego przedsiębiorstwa na podstawie osobistej pracy członków. Szczególnym rodzajem spółdzielni pracy jest spółdzielnia inwalidów i spółdzielnia i niewidomych, której przedmiotem działalności jest zawodowa i społeczna rehabilitacja inwalidów i niewidomych przez pracę w prowadzonym wspólnie przedsiębiorstwie. Spółdzielnie te zatrudniają osoby niepełnosprawne z tzw. schorzeniami specjalnymi. (Inne zakłady pracy chronionej prawie w ogóle nie zatrudniają osób niewidomych, głuchych, epileptyków, chorych psychicznie, chorych umysłowo. Na przestrzeni lat w sytuacji wzrostu konkurencji, zniesieniu monopolu usługi i towary pochodzące z tych spółdzielni wskaźnik zatrudnienia osób niepełnosprawnych obniżył się pozostając obecnie na poziomie 60%. Działalność spółdzielni reguluje ustawa Prawo spółdzielcze.

16 Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie, *Ekonomia społeczna szansą dla lokalnych organizacji (środowisk)*, Seminarium internetowe, Kraków 2010, <www.ekonomiaspoleczna.zmw.pl/.../CDR_Brwinów%20%20Ekonomia> 22 listopada 2013 r.

konieczność stymulowania rozwoju przez władze samorządowe. Treścią rozwoju lokalnego są korzystne zmiany ilościowe i przemiany jakościowo-strukturalne, a także poprawa warunków życia ludności, nadrzędnym jego celem staje się zapewnienie dostatecznej liczby stabilnych miejsc pracy i dochodów z tytułu zatrudnienia, gwarantujących długoterminowe bezpieczeństwo finansowe i socjalne ludności, czyli *de facto* wzrost zamożności społeczeństwa¹⁷. Ograniczone możliwości tworzenia w sposób bezpośredni miejsc pracy, aktywna rola organów lokalnych polega na kształtowaniu warunków, w ramach których przebiega proces rozwoju. W zapewnieniu tych warunków, niezbędnych i sprzyjających rozwojowi lokalnemu, jest wybór i zastosowanie przez władze lokalne określonych narzędzi wsparcia rozwoju. W literaturze przedmiotu występuje wieloraki podział instrumentów rozwoju lokalnego. Klasyfikacja korespondująca z treścią definicyjną pojęcia „instrument”¹⁸, wyodrębnia dwie grupy. Pierwszy to instrument oddziaływania bezpośredniego. Przymusza ona adresata instrumentu do działania zgodnych z wolą podmiotu stosującego narzędzie. Drugi to instrument oddziaływania pośredniego. Instrument ten pozbawiony jest znamion przymusu, kształtuje warunki funkcjonowania podmiotów sterowanych, aby sprzyjały one oczekiwany przez instytucję zarządzającą zachowaniom¹⁹. Spośród innych, popularnych podziałów, wymienić należy podział wyróżniający narzędzia alokacyjne, redystrybucyjne oraz rozwojowe²⁰. Odmienną klasyfikację instrumentów przedstawił U. Brösse, dzieląc je na środki nakazowo-zakazowe, środki materialnego kształtowania przestrzeni, środki stymulujące i zniechęcające, środki informacyjne, środki kontroli środowiska i kształtowania ładu przestrzennego²¹. Narzędzia te mieszczą się w ramach zastosowanej i przyjętej klasyfikacji. Przyjęty w niej podział wyróżnia następujące rodzaje

17 E. Wojciechowski, *Zarządzanie w samorządzie terytorialnym*, Difin, Warszawa 2003, s. 192. W praktyce dotyczy sposobu działania niesprzecznie z istniejącym prawem, leżące w gestii samorządu terytorialnego. Układ kompetencyjny, wynikający z obowiązującego ustawodawstwa różnicujące instrumenty na te, które mogą być stosowane na szczeblu gminnym, powiatowym, regionalnym czy wreszcie centralnym. Podstawę do zastosowania różnych narzędzi stanowią najczęściej regulacje prawne. Skuteczność wykorzystania poszczególnych narzędzi warunkowana jest jakością dyspozycyjnego zasobu kapitału ludzkiego samych władz samorządowych.

18 Pojęcie „instrument” określa się jako „układ bezpośredniego lub pośredniego oddziaływania, którego struktura i cechy są zdeterminowane przez cel, jaki ma być osiągnięty przy jego zastosowaniu”. N. Gaj, *Instrumenty finansowe w zarządzaniu gospodarką narodową*, PWE, Warszawa 2003, s. 10; J. Kot, *Zarządzanie rozwojem gmin a praktyka planowania strategicznego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2003, s. 12.

19 K. Gałuszka, *Identyfikacja rozwoju lokalnego i źródeł jego finansowania*, [w:] T. Famulska, K. Znanięcka (red.), *Finansowe aspekty rozwoju lokalnego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2004, s. 29-30.

20 E. Wojciechowski, op. cit., s. 194.

21 B. Malisz, op. cit., s.107.

środków oddziaływania na rozwój lokalny, stosowane przez instytucje samorządowe: instrumenty planistyczne, instrumenty instytucjonalno-organizacyjne, wspierające rozwój lokalnej przedsiębiorczości, budżet jako podstawowy instrument ekonomiczno-finansowy, instrumenty inwestycyjne, instrumenty informacyjno-promocyjne²². O strukturze i wyborze konkretnych instrumentów zadecydowała funkcjonalność zaprezentowanych powyżej narzędzi i ich funkcjonalny charakter. Tworzą one spójną i względnie kompletną całość. Wymienione pakiety grup instrumentów, choć wyodrębnionych pod względem formalnym, w istocie pełnią funkcje komplementarne i służebne wobec pozostałych. Priorytetowo należy potraktować instrument ekonomiczno-finansowy, a dokładniej budżet. Za jego pomocą można dokonać całościowej oceny funkcjonowania gminy, jak również jej możliwości rozwojowych. Instrument ten, traktowany jako narzędzie rozwoju lokalnego, ma swoje ograniczenia. Aktywne podejście do zarządzania finansami gminy wymaga długofalowej polityki o cechach kompleksowości i spójności. Warunkiem powodzenia polityki finansowej jest względna niezależność od kadencyjności organów gmin i realizacja długo- i średnioterminowych planów finansowych²³. W tym celu w niektórych gminach, równoległe ze zwykłym budżetem konstruowany jest tzw. budżet zadaniowy, który w kontekście pobudzenia rozwoju lokalnego wydaje się być lepszym instrumentem realizacji oraz kontroli wykonania zamierzonych celów rozwojowych²⁴. Uwzględniając powszechnie występujące zjawisko ograniczonej ilości środków w stosunku do istniejących potrzeb, ocena budżetu umożliwia określenie stopnia racjonalizacji prowadzonej na terenie poszczególnych gmin polityki finansowej²⁵. Można stwierdzić, iż pozycja budżetu determinowana jest przez jego charakter i zależności funkcjonalne łączące to narzędzie z pozostałymi rodzajami instrumentów rozwoju lokalnego.

Ustanowienie właściwej konstrukcji budżetu wymaga od władz lokalnych myślenia perspektywicznego. Działania władz samorządowych muszą być zorientowane na planowanie długoterminowe. Podkreślić należy znaczenie instrumentów o charakterze planistycznym. W opinii J. Binięckiego i B. Szczupaka: „[...] myślenie strategiczne jest uprawnione na szczeblu lokalnym na trzech

22 A. Tomanek, *Wykorzystanie instrumentów rozwoju lokalnego w gminach powiatu hajnowskiego i zambrowskiego w świetle przeprowadzonych badań ankietowych*, Uniwersytet Białostocki, Katedra Ekonomii Politycznej, <mikroekonomia.net/system/publication_files/750/original/13.pdf>, 21 listopada 2013 r.

23 E. Wojciechowski, op. cit., s. 210.

24 J. Adamiak, *Zarządzanie finansami lokalnymi i regionalnymi*, [w:] W. Kosiedowski (red.), *Zarządzanie rozwojem regionalnym i lokalnym. Problemy teorii i praktyki*, TNOiK, Toruń 2001, s. 266-267.

25 E. Wojciechowski, op. cit., s. 212.

poziomach²⁶. Pierwszy z nich ukierunkowany jest na wizję przyszłości, drugi na kulturę zarządczą i ekonomiczną, a trzeci zorientowany na ład przestrzenny²⁶. Efektem działań na różnych płaszczyznach są dokumenty programowe MSP, studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego oraz miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego. Rola wyżej wymienionych dokumentów wynika z kilku zasadniczych powodów. Powyższe programy dają realną szansę na podejmowanie właściwych, racjonalnych decyzji rozwojowych. Stają się one niezbędne w sytuacji, gdy decyzje podejmowane są na zasadzie prób i błędów²⁷. Posiadanie instrumentów strategiczno-planistycznych jest warunkiem ubiegania się o środki zasilania zewnętrznego, w tym o środki pochodzenia unijnego. Wpływają one w bezpośredni sposób na strukturę przestrzenną i gospodarczą gminy. Spośród omawianych instrumentów planistycznych szczególną rolę należy przypisać niedocenionym specjalnym programom wsparcia MSP, jest to jedna z dróg prowadząca do wzrostu poziomu dobrobytu społeczności lokalnych. Niewiele gmin zdecydowało się na tego rodzaju posunięcia, argumentując ten fakt ograniczonymi możliwościami finansowymi. Uzasadnienie takie nie jest właściwe. Programowo prowadzona polityka w tym zakresie, choć na początku generuje koszty, w przyszłości stanowi źródło stabilnych i wysokich dochodów gminy.

Integralnie ze strategią rozwoju gminy powiązany jest program działania o charakterze informacyjno-promocyjnym. Rozwiązując problem stymulowania rozwoju przy użyciu ww. grupy instrumentów, szczególny nacisk należy położyć na dwie kwestie. Pierwsza to zagadnienie szerokiej palety narzędzi informacyjno-promocyjnych, a druga to właściwy sposób ich spożytkowania. Spektrum możliwych do zastosowania instrumentów z tej grupy, jak zostało wcześniej przedstawione, jest szerokie, np. własna strona internetowa; interaktywna baza danych o firmach; uczestnictwo w targach i wystawach krajowych i zagranicznych; organizacja targów turystycznych, jarmarków, festynów; prasa gminna; reklama gminy w mediach; kontakty z innymi miastami; marka turystyczna; informacje o gminie, zamieszczone np. na płycie CD²⁸. Zaznaczyć należy, iż z tych grup stymulatorów wszystkie spośród nich muszą być wykorzystane. Decyzję o zastosowaniu konkretnych narzędzi należy podejmować, kierując się żelazną zasadą racjonalnego działania zorientowaną na cel, którym

26 J. Biniński, B. Szczupak, *Strategiczne myślenie o przyszłości gminy*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2004, s. 9-10.

27 M. Ziółkowski, M. Goleń, *Zarządzanie strategiczne rozwojem lokalnym*, [w:] H. Sochacka-Krysiak (red.), *Zarządzanie gospodarką i finansami gmin*, SGH, Warszawa 2003, s. 58-59.

28 A. Tomanek, op. cit., s. 113.

jest dotarcie do właściwej – z punktu widzenia realizowanej strategii rozwoju – określonej grupy odbiorców. Obecnie podstawą jest informacja, właściwie podana i dostępna dla danego grona zainteresowanych podmiotów, która może z powodzeniem stymulować rozwój lokalny. Niewykorzystywana w sposób właściwy będzie stanowić barierę rozwojową gminy. O poziomie efektywności działań informacyjno-promocyjnych decyduje stopień koncentracji wykorzystanego instrumentarium. Podkreślić należy, iż wszystkie z narzędzi mogą być stosowane w sposób rozproszony, a najlepsze rezultaty przynosi działanie kompleksowe, polegające na używaniu większej liczby instrumentów w sposób skoordynowany i podporządkowany planom strategicznym.

Kolejną grupę narzędzi możliwych do wykorzystania przez gminy i wpływających na rozwój lokalny stanowią instrumenty organizacyjno-instytucjonalne: programy wsparcia lokalnej przedsiębiorczości, np. Ośrodki Wsparcia Ekonomii Społecznej (OWES)²⁹, Regionalne Ośrodki Europejskiego Funduszu Społecznego (RO EFS)³⁰, Lokalne Grupy Działania (LGD)³¹; wyznaczenie kierunków rozwoju lokalnej przedsiębiorczości, np. Program Operacyjny Kapitał Ludzki³²; nawiązywanie współpracy o charakterze ponadlokalnym (transgranicznej, międzynarodowej), organizacja szkoleń na rzecz lokalnej społeczności, tworzenie z przedsiębiorcami wspólnych projektów gospodarczych, współudział w tworzeniu instytucji otoczenia biznesu, doskonalenie i upraszczanie

29 OWES są podstawowym miejscem, gdzie PES mogą uzyskać wsparcie. Na koniec 2011 r. w województwie kujawsko-pomorskim funkcjonowało 8 ośrodków wsparcia ekonomii społecznej, które realizowały kompleksowe usługi na rzecz sektora. OWES-y mogą świadczyć usługi prawne, księgowo, marketingowe, doradztwo finansowe, doradztwo (indywidualne i grupowe), prowadzić szkolenia umożliwiające uzyskanie wiedzy i umiejętności potrzebnych do założenia i prowadzenia działalności w sektorze ekonomii społecznej, prowadzą działania na rzecz rozwoju partnerstwa lokalnego, promocji ekonomii społecznej i zatrudnienia w sektorze ekonomii społecznej. Urząd Wojewódzki Województwa Kujawsko-Pomorskiego, Kujawsko-Pomorski Program na rzecz ekonomii społecznej, <www.federacja-ngo.pl/.../file/8a340a8f33f6aaf1fa2251d45505fed.pdf>, 22 listopada 2013 r.

30 RO EFS świadczą bardzo szeroki wachlarz usług związanych z wdrażaniem w Polsce EFS, kierowany m.in. do PES (organizacje pozarządowe, instytucje pomocy i integracji społecznej). Są to m.in.: szkolenia ogólne i specjalistyczne dot. projektów finansowanych ze środków EFS, pomoc animatorów w zakresie diagnozowania potrzeb lokalnych, nawiązywania partnerstw, kreowania pomysłów na dobre projekty. Na terenie województwa kujawsko-pomorskiego funkcjonują dwa RO EFS-y podzielone terytorialnie według podregionów: bydgoski i toruński, *ibidem*.

31 LGD to partnerstwa trójsektorowe, składające się z przedstawicieli sektora publicznego, gospodarczego i społecznego. LGD tworzą i wdrażają lokalne strategie rozwoju opracowane w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013, świadczą pomoc potencjalnym wnioskodawcom PROW, aktywizują mieszkańców na rzecz poprawy sytuacji społeczno-gospodarczej, propagują wymianę informacji oraz doświadczeń z instytucjami publicznymi i organizacjami pozarządowymi, *ibidem*.

32 Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia ma na celu promowanie postaw kreatywnych i przedsiębiorczych oraz wspieranie rozwiązań i inicjatyw służących tworzeniu nowych miejsc pracy w obszarze przedsiębiorczości i samozatrudnienia.

przepisów lokalnych. Zadaniem tych instrumentów jest tworzenie rozwiązań na rzecz rozwoju szeroko rozumianej przedsiębiorczości, kształtowanie klimatu dynamizującego te procesy, tworzenie i wspieranie instytucji otoczenia okołobiznesowego. Podobną funkcję pełnią instrumenty inwestycyjne. „Możliwości inwestycyjne różnią się bardzo pomiędzy poszczególnymi szczeblami samorządu. Gminy wydają 87% środków przeznaczonych na inwestycje samorządowe w Polsce, podczas gdy na województwa i powiaty przypada 13% wydatków inwestycyjnych. Z drugiej strony to właśnie województwa przeznaczają największy odsetek swoich wydatków na inwestycje, ma to jednak niewielki wpływ na politykę inwestycyjną samorządów łącznie, ze względu na rozmiar środków pozostających w gestii województw. W efekcie polityka inwestycyjna gmin i miast na prawach powiatu ma decydujące znaczenie dla kształtowania tempa i kierunków rozwoju infrastruktury w polskich regionach³³. Szczególnie miejsce przypisuje się tu inwestycjom w infrastrukturę techniczną (drogi, komunikacja, zagospodarowanie odpadów, oczyszczalnie ścieków, wodociągi), choć niepodważalnie istotną funkcję pełnią również inwestycje w zakresie rozwoju infrastruktury społecznej. W Polsce istnieje luka infrastrukturalna, którą usilnie starają się zlikwidować jednostki samorządu terytorialnego³⁴. Powyższy kierunek działań wzmacnia pozycję gminy w zakresie możliwości pozyskiwania inwestorów, ale nie jest wystarczający do rozwoju. W związku z tym infrastrukturę należy postrzegać w kategoriach potencjalnych szans, jakie niesie ze sobą, nie traktując jej jako jedyne czynnika rozwoju.

Władza samorządowa to podmiot, który zarządza rozwojem lokalnym. Podmiot ten nastawiony jest na pełne zaspokojenie potrzeb lokalnej społeczności. Postępujący proces decentralizacji zadań i kompetencji nadał samorządowi nowy charakter, czyniąc go podmiotem, od którego wymaga się realizacji zadań obligatoryjnych, inicjatywy, kreatywności oraz świadomości tego, że w stymulowaniu rozwoju nie jest w stanie zastąpić go żadna inna jednostka. Stwierdzić należy, iż z perspektywicznego punktu widzenia na możliwości rozwojowe gminy powinna stać się długofalową strategią rozwoju. Funkcjonuje ona nie tylko jako formalny zapis programowy, ale dokument faktycznie realizowany przez kolejne władze. Skuteczne zarządzanie rozwojem lokalnym wymaga skorzystania z większej ilości dostępnych instrumentów rozwoju lokalnego, których sposób zastosowania określać mają kierunkowe plany działań sprzężone integralnie z ogólną strategią rozwoju gminy.

33 K. Kaczor, M. Tomalak, Potencjał inwestycyjny samorządów terytorialnych, <<http://www.ibngr.edu.pl/zfp/prace/wszystko/html>>, 30 marca 2006 r.

34 E. Wojciechowski, op. cit., s. 200.

Bibliografia

Adamiak J., *Zarządzanie finansami lokalnymi i regionalnymi*, [w:] W. Kosiedowski (red.), *Zarządzanie rozwojem regionalnym i lokalnym. Problemy teorii i praktyki*, TNOiK, Toruń 2001.

Biniecki J., Szczupak B., *Strategiczne myślenie o przyszłości gminy*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2004.

Bohdziewicz-Lulewicz M., Brzozowska J., Grodowska B., Krampus-Sepielak A., Krupnik S., Spurek A., Szczucka A., Wiecha K., Worek B., *Spółeczny biznes. Teoria i praktyka*, Małopolska Agencja Rozwoju Regionalnego, Kraków 2008.

Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie, *Ekonomia społeczna szansą dla lokalnych organizacji (środowisk)*, Seminarium internetowe, Kraków 2010, www.ekonomiaspoleczna.zmw.pl/.../CDR_Brwinów%20%20Ekonomia, 22 listopada 2013 r.

Daniele D., *Uwarunkowania prawne przedsiębiorstw społecznych, przykłady z kilku krajów europejskich*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, „Ekonomia Społeczna”, Teksty B/2007, Warszawa 2007, „Krajowy program rozwoju ekonomii społecznej”, Warszawa 2013, www.pozytek.gov.pl/files/KPRES.pdf.

Ekonomia Społeczna Kraków 2004, II Europejska Konferencja Ekonomii Społecznej. Materiały, MPIPS, ZLSP, Warszawa 2005, www.pozytek.gov.pl/Files/KPRES.pdf, 24 listopada 2013 r.

Gaj N., *Instrumenty finansowe w zarządzaniu gospodarką narodową*, PWE, Warszawa 2003.

Gałużka K., *Identyfikacja rozwoju lokalnego i źródeł jego finansowania*, [w:] T. Famulska, K. Znaniecka (red.), *Finansowe aspekty rozwoju lokalnego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2004.

Izdebski A., Ołdak M., *Monitoring spółdzielni socjalnych (wersja robocza)*, MPIPS, Warszawa 2011.

Kaczor K., Tomalak M., *Potencjał inwestycyjny samorządów terytorialnych*, <<http://www.ibngr.edu.pl/zfp/prace/wszystko/html>>, 30 marca 2006 r.

Kobielska J., *Obraz spółdzielni socjalnych w świetle badań przeprowadzonych w ramach projektu „Wykluczenie społeczne: diagnoza i mechanizmy przeciwdziałania w województwie wielkopolskim”*, [w:] J. Tittenbrun (red.), *Spółdzielnie socjalne. Skuteczny mechanizm walki z wykluczeniem społecznym czy ślepa uliczka?*, Poznań 2010, s. 84, <http://www.wykluczenie.spoldzielnie.org>, 23 listopada 2013 r.

Kot J., *Zarządzanie rozwojem gmin a praktyka planowania strategicznego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2003.

Kujawsko-Pomorski Program na rzecz Ekonomii Społecznej, Urząd Wojewódzki Województwa Kujawsko-Pomorskiego, <www.federacjango.pl/.../file/8a340a8f33f6a_afe1fa2251d45505fed.pdf>, 22 listopada 2013 r.

Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Definicja ekonomii społecznej i przedsiębiorstwa ekonomicznego „Krajowy program rozwoju ekonomii społecznej”, Warszawa 2013, <www.pozytek.gov.pl/files/KPRES.pdf>, 24 listopada 2013 r.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie europejskich funduszy na rzecz przedsiębiorczości społecznej z dnia 17 kwietnia 2013 r. (UE) nr 346/2013.

Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 25 marca 2004 r. w sprawie warsztatów terapii zajęciowej, tekst jedn. Dz.U. nr 63, poz. 578 z późn. zm.

Tomanek A., Wykorzystanie instrumentów rozwoju lokalnego w gminach powiatu hajnowskiego i zambrowskiego w świetle przeprowadzonych badań ankietowych, Uniwersytet Białostocki, Katedra Ekonomii Politycznej, <mikroekonomia.net/system/publication_files_750/original/13.pdf>, 21 listopada 2013 r.

Ustawa z dnia 16 września 1982 r. Prawo spółdzielcze, tekst jedn. Dz.U. z 1982 r. nr 30, poz. 210 z późn. zm.

Ustawa z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnieniu osób niepełnosprawnych, tekst jedn. Dz.U. z 1997 r. nr 123, poz. 776 z późn. zm.

Ustawa z dnia 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym, tekst jedn. Dz.U. z 2011 r. nr 43, poz. 225 z późn. zm.

Ustawa z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych, tekst jedn. Dz.U. z 2006 r. nr 94, poz. 651 z późn. zm.

Wojciechowski E., *Zarządzanie w samorządzie terytorialnym*, Difin, Warszawa 2003.

Ziółkowski M., Goleń M., *Zarządzanie strategiczne rozwojem lokalnym*, [w:] H. Sochacka-Krysiak (red.), *Zarządzanie gospodarką i finansami gmin*, SGH, Warszawa 2003.