

Dorotea Daniele

Tłumaczenie: Hanna Husak

Uwarunkowania prawne przedsiębiorstw społecznych: przykłady z kilku krajów europejskich



Spis treści

Przedmowa	4
1. Wprowadzenie	5
2. Studium przypadku: Wielka Brytania	9
3. Studium przypadku: Włochy	16
4. Studium przypadku: Belgia	21
5. Studium przypadku: Finlandia	25
Uwagi końcowe	30
Bibliografia	33

Przedmowa

Niniejsze opracowanie, zlecone przez FISE, ma być głosem w toczącej się w Polsce debacie na temat nowej ustawy o przedsiębiorstwach społecznych. W jego ramach postanowiono dokonać analizy czterech głównych systemów prawnych stworzonych przede wszystkim na potrzeby przedsiębiorstw społecznych w Europie.

Wstęp zawiera krótki opis kwestii związanych ze zdefiniowaniem pojęcia przedsiębiorstwa społecznego, działań podejmowanych przez instytucje europejskie oraz omówienie debaty na temat definicji prawnej przedsiębiorstwa społecznego w krajach europejskich.

Wyżej wspomniane cztery systemy prawne (Wielkiej Brytanii, Włoch, Belgii i Finlandii) przeanalizowano według identycznego wzoru.

W podsumowaniu przedstawiono szereg uwag do przyjętych rozwiązań oraz kwestii, które powinny być przedmiotem refleksji i debaty decydentów i praktyków.

Zastosowana metodologia opierała się na analizie tekstów i istniejącej literatury przedmiotu, a także na rozmowach z decydentami i ekspertami – krajowymi i europejskimi.

Wykorzystano opinie niżej wymienionych osób:

- Jonathan Bland, Dyrektor Generalny Koalicji na rzecz Przedsiębiorstw Społecznych (*Chief Executive of the Social Enterprise Coalition*)
- Carlo Borzaga, Profesor Uniwersytetu Trydenckiego (*Università Degli Studi Di Trento*) i Prezes ISSAN (*Istituto Studi Sviluppo Aziende Nonprofit – Instytut badań i rozwoju organizacji non-profit*)
- Jacques Defourny, profesor Uniwersytetu w Liege (*Université de Liège*), Prezes EMES (europejskiej sieci badawczej)
- Michel de Wassege, koordynator Concertes ((instytucji parasolowej zrzeszającej reprezentatywne belgijskie organizacje ekonomii społecznej – Umbrella Body of Belgian Social Economy Representative Organisations)

- Delphine D'Hulster, ekspert prawny Febecoop (Belgijskiej Federacji Spółdzielni)
- Johnny Dotti, Prezes CGM
- Costanza Fanelli, Prezes Legacoopsociali
- John Goodman, Coop UK
- Toby Johnson, ekspert EQUAL
- Vilma Mazzocco, Prezes Federsolidarietà
- Marthe Nissens, profesor Uniwersytetu w Louvain-la-Neuve (*Université de Louvain-la-Neuve*), członek EMES
- Jan Olsson, Companion, członek CESE
- Pekka Pattiniemi, profesor Uniwersytetu w Helsinkach, członek EMES
- Matti Pukkio, Dyrektor Generalny w Ministerstwie Pracy
- Roger Spear, profesor Uniwersytetu Otwartego (*Open University*) (Milton Keynes), członek EMES
- Felice Scalvini, Prezes CECOP
- Salvatore Vetro, Groupe Terre
- Flaviano Zandonai, analityk ISSAN

Szczególne podziękowania należą się Paolo Iamiceliemu, profesorowi prawa na Uniwersytecie Trydenckim (*Università Degli Studi Di Trento*) za bezcenne sugestie oraz wsparcie w czasie pracy nad opracowaniem.

1.

Wprowadzenie

1. Przedsiębiorstwo społeczne: kwestia definicji

W czasie ostatniej dekady termin „przedsiębiorstwo społeczne”, pomimo braku formalnej i ogólnie przyjętej definicji, cieszył się rosnącą popularnością. Trzeci sektor w zasadzie entuzjastycznie przyjął koncepcję przedsiębiorstwa społecznego, natomiast sektor *for-profit*, który pierwotnie odrzucił to pojęcie, ostatecznie jednak usankcjonował je i promuje je w związku z działaniami realizowanymi w zakresie korporacyjnej odpowiedzialności społecznej.

Tym samym pojęcia przedsiębiorstwa i przedsiębiorcy społecznego stały się modne. Wiele przedsiębiorstw i przedsiębiorców wykorzystuje je jako narzędzie marketingowe albo w celu wykazania swojego etycznego i społecznego zaangażowania. Zjawisko to nie powinno być postrzegane jako negatywne, ponieważ pozwoliło na szerokie rozpowszechnienie pojęcia w środowisku gospodarczym i w społeczeństwie, pomimo zawsze istniejącego ryzyka „rozmycia się” rzeczywistych cech charakterystycznych dla przedsiębiorstwa społecznego.

W tym samym czasie grupa europejskich badaczy uniwersyteckich przeprowadziła rozległe i dogłębne analizy w celu zdefiniowania i zbadania zasad tworzenia przedsiębiorstw społecznych jako inicjatyw łączących w oryginalny sposób dynamikę przedsiębiorczości z celami społecznymi. W 1999 roku europejska sieć badawcza EMES przeprowadziła rozległe badanie na temat narodzin przedsiębiorstw społecznych w 15 państwach członkowskich¹, a w ramach projektu Digestus dokonano analizy i porównania form prawnych

przedsiębiorstwa społecznego we Włoszech, w Hiszpanii, Niemczech, Francji i Belgii².

Do tego czasu istniały trzy główne definicje przedsiębiorstwa społecznego:

- a. amerykańska, zgodnie z którą społecznymi są wszystkie przedsiębiorstwa (z przedsiębiorstwami *for-profit* włącznie), które dobrowolnie podejmują zobowiązanie do trwałego wsparcia inicjatyw o istotnym społecznie znaczeniu;
- b. propagowana przez niektórych naukowców europejskich, uznająca za przedsiębiorstwa społeczne jedynie te organizacje, których celem była integracja przez pracę osób wykluczonych (WISE – społeczne przedsiębiorstwa integracji pracy);
- c. trzecia, według której przedsiębiorstwem społecznym są wszystkie organizacje *non-profit*, świadczące w stabilny i trwały sposób jakiegokolwiek rodzaju usługi ogólnego przeznaczenia, wykorzystujące przy tym formę przedsiębiorstwa, nawet jeżeli nie mają żadnych celów dotyczących zatrudnienia.

Podstawą przyjętej przez EMES definicji przedsiębiorstwa społecznego, która jest obecnie powszechnie stosowana w całej Europie – zarówno przez środowisko akademickie, jak i przez praktyków, są cztery kryteria ekonomiczne i pięć kryteriów społecznych. Definicja ta stanowi także użyteczne odniesienie do porównań definicji przedsiębiorstwa społecznego w Europie:

Kryteria ekonomiczne:

1. **ciągłość działalności** w zakresie produkcji lub sprzedaży towarów i usług (w odróżnieniu od funkcji głównie doradczych i przyznawania grantów);

¹ The emergence of social enterprises in Europe, projekt finansowany przez 4th European Framework Programme for Research and Development. www.emes.net

² DIGESTUS: towards a social enterprise: a European pathway. Projekt finansowany przez Komisję Europejską zgodnie z art. 6 ESF.

2. wysoki poziom **autonomii**: przedsiębiorstwa społeczne tworzone są dobrowolnie przez grupy obywateli i (nawet jeżeli korzystają z grantów i darowizn) są zarządzane przez nich, a nie bezpośrednio lub pośrednio przez organy administracji publicznej lub spółki prywatne. Ich udziałowcy mają prawo do uczestniczenia („głos”) i opuszczenia organizacji („wyjście”);
3. znaczące **ryzyko ekonomiczne**: opłacalność finansowa przedsiębiorstwa społecznego (w odróżnieniu od większości instytucji publicznych) zależy od wysiłków jego członków, którzy są odpowiedzialni za zapewnienie odpowiednich środków finansowych;
4. działalność przedsiębiorstw społecznych wymaga minimalnej liczby **opłacanych pracowników**, chociaż, tak jak tradycyjne organizacje *non-profit*, przedsiębiorstwa społeczne mogą łączyć środki finansowe i niefinansowe, pracę opłacaną i aktywność wolontariuszy.

Kryteria społeczne:

1. **jasny cel korzyści społecznych**: 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;
2. **oddolny, obywatelski charakter inicjatywy**: przedsiębiorstwa społeczne są wynikiem dynamiki grupowej w ramach danej społeczności albo grupy, której członkowie podzielają określone potrzeby lub cele. Ten aspekt powinien być zachowany w jakiejś formie.
3. **własność kapitałowa nie jest podstawą procesu decyzyjnego**: 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. Chociaż właściciele kapitału w przedsiębiorstwach społecznych odgrywają ważną rolę, prawa do podejmowania decyzji dzielą z innymi interesariuszami;
4. **charakter partycypacyjny, angażujący podmioty, na których rzecz prowadzona jest działalność**: osoby korzystające z usług świadczonych przez przedsiębiorstwa społeczne są reprezentowane i uczestniczą w jego strukturach. W wielu przypadkach jednym z celów jest wzmocnienie demokracji na poziomie lokalnym poprzez działalność gospodarczą;
5. **ograniczona dystrybucja zysków**: przedsiębiorstwa społeczne to organizacje, które całkowicie zakazują podziału zysków lub takie jak spółdzielnie, w których dozwolona jest dystrybucja zysku wyłącznie w ograniczonym zakresie, co eliminuje zachowania prowadzące do maksymalizacji zysku.

Definicja ta nie odnosi się do żadnego szczególnego systemu prawnego, a jej zaletą jest obejmowanie wielu form przedsiębiorczości społecznej, pojawiającej się spontanicznie w całej Europie, z różnymi doświadczeniami naro-

dowymi, formami prawnymi i rozwiązaniami socjalnymi oraz tradycją polityczną. Z jednej strony – stosowana przez EMES definicja przedsiębiorstwa społecznego nie obejmuje całego trzeciego sektora (na przykład świadczących usługi socjalne organizacji, które nie są autonomiczne lub które podejmują ryzyko gospodarcze), a z drugiej – obejmuje organizacje zarządzające działalnością w obszarach, które tradycyjnie nie są objęte przedsiębiorczością społeczną. Innymi słowy, definicja ta poszerza tradycyjne pojęcie przedsiębiorstwa, dopuszczając istnienie prywatnych przedsiębiorstw, które nie koncentrują się na osiąganiu zysków, lecz na ogólnym interesie społecznym, i których pole działania powinno być określane przez ich promotorów i właścicieli.

2. Debata na temat prawnej definicji przedsiębiorstw społecznych w Europie

W niniejszym opracowaniu dokonano analizy ustawodawstwa we Włoszech, w Wielkiej Brytanii, Belgii i Finlandii. W tych krajach stworzono ramy prawne, które w sposób szczególny regulują działalność przedsiębiorstw społecznych. Jednakże definicja przedsiębiorstwa społecznego w każdym z tych systemów jest inna, tak jak inne są przepisy prawne – ich treść, objętość, podmioty będące ich przedmiotem, szczegółowość i dokładność norm (przepisów ramowych lub szczegółowych).

Rośnie popularność przedsiębiorstw społecznych we wszystkich krajach europejskich, w których są one tworzone przy wykorzystaniu istniejących systemów prawnych. Najczęściej wykorzystywane są formy spółdzielni oraz różnego rodzaju organizacji *non-profit* (głównie stowarzyszeń i fundacji). Wybór formy prawnej zależy przede wszystkim od wachlarza dostępnych narzędzi prawnych, ich cech charakterystycznych oraz tradycji systemów narodowych. Na przykład w wielu nowych krajach członkowskich forma spółdzielni nie jest zbyt popularna ze względu na konotacje ze starymi reżimami, w których spółdzielnie stanowiły narzędzie państwowej gospodarki planowej. W tych krajach nastąpił bardzo szybki rozwój stowarzyszeń i fundacji, lecz ponieważ często wzorowano się na amerykańskiej filozofii postrzegania sektora *non-profit*, trudno jest przyjąć kulturę organizacyjną charakterystyczną dla przedsiębiorstw.

Instytucje europejskie umiejscawiają debatę na temat przedsiębiorstwa społecznego w szerszym kontekście ekonomii społecznej. Pierwsze wzmianki o polityce rozwoju ekonomii społecznej pojawiły się w polityce przedsiębiorstw. W 1994 roku Komisja zatwierdziła wieloletni program roboczy (*Multiannual Programme – MAP, 1994–96*) dla spółdzielni, towarzystw wzajemnych, stowarzyszeń i funda-

cji (łącznie nazywanych CMAF – od pierwszych liter słów *co-operatives, mutual societies, associations, foundations*) we Wspólnocie. Celem programu było stworzenie infrastruktury niezbędnej dla rozwoju tego sektora na poziomie europejskim i stymulowanie innowacji oraz przekazywania doświadczeń pomiędzy państwami członkowskimi. Z prawnego punktu widzenia powyższy program roboczy pozwolił na poczynienie postępów w zakresie trzech statutów europejskich (spółdzielni europejskiej, europejskiego towarzystwa wzajemnego oraz stowarzyszenia europejskiego), z których pierwszy został przyjęty przez Radę 3 czerwca 2002 roku³.

Kolejnym obszarem rozwoju polityki UE dotyczącej przedsiębiorstwa społecznego była polityka zatrudnienia, która była reakcją na zarzuty, że liczba stanowisk pracy nie wzrasta proporcjonalnie do rozwoju gospodarczego. W połowie lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku w białej księdze *Delors White Paper* zidentyfikowano „nowe źródła miejsc pracy”, które powstawały głównie w 19 obszarach związanych przede wszystkim z usługami osobistymi, polepszającymi jakość życia, kulturalnymi i dotyczącymi nowych technologii. W ramach tej działalności organizacje ekonomii społecznej były głęboko zaangażowane w realizację kolejnych „inicjatyw rozwoju lokalnego i zatrudnienia”.

W celu poprawy wiedzy o sektorze na poziomie europejskim oraz promocji wymiany dobrych praktyk, w latach 1997-2001 DG Employment and Social Affairs prowadził akcję pilotażową Trzeci system i zatrudnienie (*Third System and Employment* (TSE)). W ramach akcji TSE wsparto i dokonano analizy 81 projektów realizowanych w sektorze usług socjalnych, kultury i środowiska. Równolegle praca ta została podjęta przez Inicjatywę Wspólnotowe Adapt i Employment, finansowane przez Europejski Fundusz Społeczny, a obecnie przez Inicjatywę Wspólnotową EQUAL. W ostatnich latach EQUAL nie tylko stanowił główne źródło dostępnego w Europie finansowania ekonomii społecznej⁴, lecz także umożliwił debatę na temat głównych obszarów zainteresowania przedsiębiorstw społecznych i wypracowanie szeregu ustaleń. Na poziomie narodowym, pomimo powszechnego zainteresowania promocją i wsparciem przedsiębiorstw społecznych oraz priorytetowego ich traktowania przez większość rządów w Europie, debata na temat konieczności wypracowania szczególnych ram prawnych dla przedsiębiorstw społecznych nie zawsze zajmuje główne miejsce na liście celów politycznych, a opinie na ten temat nie są jednolite.

3 Rozporządzenie Rady (WE) nr 1435/2003 z 22 lipca 2003 roku w sprawie statutu spółdzielni europejskiej (SCE).

4 Na lata 2002-2008 EQUAL przeznaczył około 300 milionów euro ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego na ekonomię społeczną. Równa powyższej kwota została zapewniona ze źródeł narodowych. Sfinansowano 427 nowych spółek, w które zaangażowanych było ponad 1800 organizacji.

W czterech krajach, które były przedmiotem niniejszego opracowania, ta debata jest nadal bardzo żywa. Wszystkie analizowane rozwiązania prawne są ciągle bardzo świeże, a w niektórych przypadkach pojawiły się już propozycje ich ulepszenia.

W Portugalii i we Francji formą prawną dla przedsiębiorstw społecznych są spółdzielnie. W roku 1997 w Portugalii a w roku 2001 we Francji zatwierdzone zostały odpowiednio, formy prawne spółdzielni solidarności społecznej oraz spółdzielni dobra społecznego (SCIC).

W Hiszpanii najnowszym wydarzeniem było przyjęcie przepisów dotyczących „zależności”, co zapewnia szerokie ramy dla wypracowania uregulowań przedsiębiorstw społecznych świadczących usługi na rzecz osób niepełnosprawnych, zależnych od innych, podczas gdy przedsiębiorstwa społeczne zajmujące się integracją zawodową są uznawane i podlegają uregulowaniom we wszystkich obszarach autonomicznych (*Comunidades autonomas*), przy zastosowaniu odmiennych form prawnych.

W Szwecji w ramach programu EQUAL podjęto debatę pomiędzy praktykami i politykami. Grupa tematyczna EQUAL zajmująca się ekonomią społeczną, wspólnie z NUTEK, agencją administracji rządowej odpowiedzialną za wdrażanie programu EQUAL, organizują konferencję w parlamencie w celu omówienia możliwości wprowadzenia zmian w systemie prawnym. Koncepcją przedsiębiorstwa społecznego, która najprawdopodobniej zostanie przyjęta, jest przedsiębiorstwo społeczne zajmujące się integracją zawodową (tak jak w Finlandii), toczy się również dyskusja na temat poszerzenia uregulowań dotyczących spółdzielni w celu stworzenia zupełnie nowej formy prawnej.

W Niemczech idea przedsiębiorstwa społecznego nadal napotyka silny opór z powodu jego przedsiębiorczego charakteru. Stowarzyszenia i organizacje charytatywne są nadal preferowane, i to zarówno w sferze zarządzania usługami socjalnymi, jak i integracji poprzez pracę osób niepełnosprawnych i nieprzystosowanych.

W nowych państwach członkowskich idea przedsiębiorstwa społecznego jest nadal raczej mało znana. W większości krajów Europy Wschodniej istnieje sektor *non-profit*, który składa się głównie ze stowarzyszeń i fundacji prowadzących działalność w różnych sektorach i zarządzających środkami finansowymi ze źródeł publicznych lub prywatnych. Pozostałością z przeszłości są spółdzielnie inwalidów, zatrudniające wysoki procent osób niepełnosprawnych. Sektor ten był kiedyś częścią ruchu spółdzielni i w wysokim stopniu zależał od subsydiów ze środków publicznych. Przetrwaly tylko te spółdzielnie, którym udało się zwiększyć produktywność. Także bardziej tradycyjny sektor *non-profit*, nawet jeżeli cieszy się znaczącymi wskaźnikami rozwoju,

będzie zmuszony do wykazania większej przedsiębiorczości i mniejszej zależności od subsydiów. Niektóre kraje (szczególnie Polska i Słowacja) wykorzystały środki EQUAL na promocję eksperymentalnej działalności i badanie rozwiązań przyjętych przez stare państwa członkowskie w celu wykorzystania ich doświadczeń i dostosowanie modeli zastosowanych w innych krajach do swoich uwarunkowań i potrzeb.

2.

Studium przypadku: Wielka Brytania

1.

Wstęp

Przedsiębiorstwa społeczne (mimo że inaczej nazywane) istnieją od wielu lat, a konkretnie od 1844 roku, kiedy to w odpowiedzi na wyzysk właścicieli fabryk 28 robotników w Rochdale otworzyło swój własny warsztat – dając początek ruchowi spółdzielczemu. W ostatnich latach jesteśmy świadkami rozwoju przedsiębiorstw działających na rzecz wspólnoty (*community enterprise*), rozwijających działalność gospodarczą na obszarach dotkniętych biedą i brakiem możliwości rozwoju. Sektor społeczny postawił także na innowacje i przedsiębiorczość – opracowanie rządowe wykazało, że przedsiębiorcze organizacje społeczne odgrywają kluczową rolę w świadczeniu usług publicznych.

W październiku 2001 roku Patricia Hewitt, sekretarz stanu ds. handlu i przemysłu, wprowadziła rządową jednostkę ds. przedsiębiorczości społecznej – *Social Enterprise Unit* (SEnU) na poparcie idei przedsiębiorstwa społecznego oraz jako wzór dobrych praktyk, w celu koordynacji uregulowań dotyczących tego sektora i usunięcia przeszkód w jego rozwoju. Strategia administracji publicznej dotycząca przedsiębiorstwa społecznego powstała w roku 2002.

Zgodnie z urzędową definicją, jaką zaproponował Departament Handlu i Przemysłu, przedsiębiorstwo społeczne (*social enterprise*) jest „przedsiębiorstwem o głównie społecznych celach, którego nadwyżki są reinwestowane, przede wszystkim w takich celach, we własną działalność lub we wspólnotę, a podstawowym motorem jego działalności nie jest maksymalizacja zysków udziałowców i właścicieli”.

Tym samym, według *Social Enterprise Coalition* (Koalicja Przedsiębiorstw Społecznych)⁵, „przedsiębiorstwo społeczne nie jest definiowane przez formę prawną lecz przez swój charakter: przez podejmowane przez nie działania społeczne stanowiące podstawę dla zakorzenienia misji społecznej w działalności gospodarczej, w strukturę i ład korporacyjny, a także z uwagi na sposób wykorzystywania zysków generowanych przez jej działalność ekonomiczną. Istnieje wiele form i rozmiarów przedsiębiorstw społecznych, od niewielkich organizacji aktywnych w społecznościach lokalnych do rozbudowanych podmiotów zatrudniających tysiące osób, lecz to działalność ekonomiczna w społecznym celu – kierująca się wartościami, a napędzana mechanizmami rynkowymi – jest tutaj kluczowa”.

W związku z powyższym w Wielkiej Brytanii przedsiębiorstwa społeczne mogą przyjmować wiele form prawnych i organizacyjnych, głównie **Company Limited by Guarantee (CLG)** (spółka z ograniczoną poręczeniem odpowiedzialnością), **Company Limited by Shares (CLS)** (spółka akcyjna) oraz **Industrial and Provident Society (IPS)** (towarzystwo przemysłowo-zapomogowe). Do niedawna spółdzielnie, trusty (*development trusts*), firmy społeczne (*social firms*), podmioty handlowe organizacji dobroczynnych (*charities*), działalność gospodarcza wspólnot (*community business*) oraz innego rodzaju przedsiębiorstwa społeczne wykorzystywały jedną z powyższych form, chociaż możliwe jest także działanie w formie niezarejestrowanego stowarzyszenia (*unincorporated association*), nieposiadającego oddzielnej osobowości prawnej.

Szczególnie popularną formą jest *company limited by guarantee* (spółka z ograniczoną poręczeniem odpowiedzialnością), którą wykorzystuje kilka bardzo dużych organizacji *not-for-profit*. Pomimo swojej popularności i silnego wize-

⁵ Social enterprise coalition, *There is more to business than you think: a guide to social enterprise* (Biznes to znacznie więcej, niż się wydaje. Przewodnik po przedsiębiorstwie społecznym), 2003.

runku spółek należy zauważyć, że spółka ta nie została zaprojektowana w celu zaspokojenia potrzeb niewielkich przedsiębiorstw społecznych zakorzenionych w społecznościach lokalnych. Problemem jest między innymi fakt, że nie wzmocniono charakteru organizacji jako niedokonującej dystrybucji zysku lub przeznaczającej majątek na cele publiczne, że *company limited by guarantee* (spółka z ograniczoną poręczeniem odpowiedzialnością) nie zezwala na dostęp do kapitałów własnych oraz że „marka” spółki jest prawie wyłącznie kojarzona z osiągnięciem zysków.

Ideę stworzenia nowej formy spółki z ograniczoną odpowiedzialnością zaprojektowanej na szczególne potrzeby przedsiębiorstw społecznych, **Community Interest Company (CIC)**, administracja publiczna przedstawiła w 2003 roku. Widoczne są tu pewne wpływy ustawodawstwa amerykańskiego, w którym spółki działające na rzecz dobra publicznego są bardzo popularne, oraz raportu sporządzonego przez w 2002 roku przez zespół ds. strategii – *Strategy Unit of the Cabinet Office*⁶.

Administracja rządowa przeprowadziła szerokie konsultacje, w które zaangażowani byli główni aktorzy sektora. W ruchu spółdzielczym nie sądzono, by istniała potrzeba tworzenia nowych form prawnych, ponieważ ustawodawstwo brytyjskie posiada już wiele takich form prawnych, które można doskonale dopasować do różnego rodzaju przedsiębiorstw społecznych. Argumentowano także (bezsukcesyjnie), że same spółdzielnie stanowią spółki działające na rzecz dobra wspólnoty – *community interest companies*.

Dopiero co powstała koalicja *Social Enterprise Coalition* (SEC) została natychmiast zaangażowana w całą procedurę. Zorganizowano szerokie konsultacje wśród jej członków i przedstawiono propozycje zmian. Zgromadzono wiele różnych opinii, lecz generalnie przyjęto, że CIC może być pożytecznym narzędziem rozwoju przedsiębiorstw społecznych, chociaż nie może stać się jedyną formą prawną przedsiębiorstwa społecznego. Koalicja odegrała – i nadal odgrywa – istotną rolę w promocji formy CIC, pomagając Regulatorowi, którego środki na ten cel są bardzo ograniczone (szczegółowy opis Regulatora znajduje się w paragrafie 3).

Forma prawna CIC ma spełniać potrzeby organizacji prowadzących działalność ekonomiczną w celach społecznych lub prowadzących inne działania na rzecz dobra wspólnoty. Forma ta jest szczególnie atrakcyjna dla tych organizacji, które zamierzają korzystać z możliwości dostępnych spółce o statusie *limited company*, a chcą podkreślić, że zostały założone na rzecz dobra wspólnoty, a nie swoich członków, lecz

nie mogą, lub nie chcą, stać się organizacją dobroczynną (*charity*).

Zamiarem ustawodawcy było, aby przedsiębiorstwa społeczne charakteryzowały się (w zakresie umiejętności zawodowych zarządców i administratorów) cechami takimi, jak przedsiębiorstwa uzyskujące zyski (równe traktowanie) i aby ułatwiony był dostęp do narzędzi finansowych przeznaczonych w szczególności dla spółek, takich jak kapitał dłużny lub powiązany z ryzykiem.

2. Podstawowe cechy ustawodawstwa brytyjskiego

Szczególne przepisy ustanawiające i regulujące spółki typu CIC zostały zawarte w *The Companies (Audit, Investigation and Community Enterprise) Act 2004*.

Podstawową formą prawną CIC jest spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. CIC mogą być zakładane albo jako nowe spółki, albo przekształcane z już istniejących. Mogą przyjmować jedną z trzech form:

- *company limited by guarantee* (spółki z ograniczoną poręczeniem działalnością),
- *private company limited by shares* (prywatnej spółki akcyjnej) lub
- *public company limited by shares* (publicznej spółki akcyjnej – PLC).

Władze lokalne mogą być zaangażowane w spółki CIC na różne sposoby. Generalnie spółki CIC, w które zaangażowane są władze lokalne podlegają tym samym zasadom i ograniczeniom jak inne spółki z udziałem władz lokalnych. Władze lokalne nie mają możliwości podejmowania działań poprzez CIC, których nie mogłyby podejmować poprzez „zwykłe” spółki.

Cechami charakterystycznymi spółek CIC są:

- wykorzystywanie ich aktywów, dochodów i zysków na rzecz wspólnoty;
- *asset lock* (zablokowanie aktywów), zapewniające, że aktywa zostają zatrzymane w spółce na potrzeby związane z jej działalnością lub w celu wykorzystania na rzecz wspólnoty.

Spółki CIC działają w wielu różnych sektorach. Podejmują działania w celu generowania zysków dla wsparcia celów wspólnoty (np. sklepy organizacji charytatywnych) lub działania, które same w sobie stanowią cele wspólnoty (takie jak dzienne ośrodki pomocy dla osób starszych). Co do zasady – spółki CIC świadczą usługi związane z rewitalizacją centrów miast, recyklingiem, lokalnymi restauracjami i kawiarniami. Świadczą także usługi zdrowotne, transportowe, oświatowe

⁶ The Cabinet Office – Strategy Unit Report, *Private Action, Public Benefit. A Review of Charities and the Wider Not-For-Profit Sector*, wrzesień 2002 r.

i z zakresu ochrony środowiska oraz na rzecz dzieci ze specjalnymi potrzebami, rencistów i młodzieży.

Spółka CIC jest przede wszystkim spółką typu *limited* prowadzącą działalność społeczną i jako taka musi być rentowna. Musi generować nadwyżki na wsparcie swojej działalności, utrzymanie swoich aktywów, wspieranie wspólnoty oraz, w niektórych przypadkach, dokonywanie ograniczonych zwrotów na rzecz swoich inwestorów. Niektóre spółki CIC mogą zależeć od grantów lub darowizn w zakresie osiągnięcia powyższych celów.

3. Ustanowienie spółek CIC

Zasadniczo każda organizacja lub osoba fizyczna, która jest gotowa na zaakceptowanie szczególnych cech i ograniczeń, może założyć w spółkę CIC (lub się w nią przekształcić), z zastrzeżeniem spełnienia *community interest test* (testu na osiągnięcie celów społecznych).

Jednakże istnieją pewne ograniczenia:

- Organizacje dobroczynne nie mogą zostać przekształcone w spółkę CIC jeżeli nie zrekną się statusu organizacji dobroczynnej (*charity*).
- Spółki prowadzące działalność wyłącznie na korzyść własnych członków lub pracowników nie spełniają wymogów spółki CIC.
- Partie polityczne i grupy nacisku nie mogą przyjąć formy spółki CIC.

Podstawowa procedura założenia spółki CIC jest identyczna jak w przypadku każdej innej spółki, lecz wnioskodawcy zobowiązani są do złożenia dodatkowych dokumentów. Podmiot dokonujący rejestracji (*Registrar*) nie może założyć takiej spółki dopóki *Regulator* nie wyda postanowienia, że spółka spełnia wszystkie wymogi i nie powiadomi *Registrar* o swojej decyzji. *The Regulator of Community Interest Companies* (www.cicregulator.gov.uk) jest organem administracji publicznej, którego podstawową rolą jest:

- rozpatrywanie wniosków o założenie spółki CIC,
- zapewnienie, że CIC spełnia wszystkie swoje zobowiązania prawne oraz
- podejmowanie działań egzekucyjnych w przypadku poważnych naruszeń.

Według oczekiwań rządu *Regulator* ma być „regulatorem o minimalnej ingerencji” (*a light touch regulator*), który będzie promował rozwój „marki” spółki CIC i zapewnił wskazówki oraz pomoc w sprawach dotyczących spółek CIC. *Regulator* postrzega swoją rolę jako podmiotu odpowiedzialnego za zachęcanie do tworzenia spółek CIC i nie bę-

dzie prowadził polityki biurokratycznej, starając się rozstrzygać problemy w sposób nieformalny.

W celu podjęcia decyzji, czy spółka może zostać założona jako spółka CIC, *regulator* bada *community interest statement* (oświadczenie, że celem działania spółki jest dobro wspólnoty), dokumenty rejestrowe, takie jak memorandum i umowa spółki oraz odpowiednie uchwały w przypadku przekształcenia spółki już istniejącej. *Regulator* odpowiada za zapewnienie, że cele spółki oraz jej dokumenty statutowe są zgodne z ustawą i rozporządzeniami, a w szczególności za podejmowanie decyzji, czy, jego zdaniem, dana spółka „przeszła” *community interest test* (test na osiągnięcie celów społecznych).

Podstawową cechą spółki CIC jest aby działała ona na rzecz wspólnoty. Na potrzeby CIC wspólnotą może być wspólnota lub populacja jako całość lub określona grupa osób lub sektor.

Wszystkie spółki wnioskujące o rejestrację w formie CIC zobowiązane są do dostarczenia *Regulatorowi* dowodów, że spełnią *community interest test*, który jest badaniem motywacji lub głównego celu działalności spółki. Bada on:

- cel założenia spółki;
- zakres działalności, w jaką spółka będzie zaangażowana;
- kto będzie faktycznie korzystał z jej działalności.

Kiedy spółka zostanie zarejestrowana jako CIC, zobowiązana jest do spełniania wymogów powyższego testu. *Regulator* może podjąć przeciw niej czynności egzekucyjne, jeżeli przestanie je spełniać (porównaj punkt 6).

4. Struktury zarządzania

Tak jak w prywatnej spółce lub w *charity* (organizacji dobroczynnej) każda spółka CIC kontrolowana jest przez osoby powołane do jej zarządu oraz przez osoby, które staną się udziałowcami/członkami. Konkretna struktura, która zostanie wprowadzona, określana jest przez daną spółkę CIC i regulowana przez umowę spółki (*Articles*).

W pierwszych propozycjach przewidywano także konkretne określenie wpływu interesariuszy na funkcjonowanie CIC, lecz propozycje te nie zostały uwzględnione. Jednakże *Regulator* posiada uprawnienia do ustanawiania dodatkowych reguł dotyczących członkostwa, prawa głosu, powoływania administratorów i funkcjonowania zarządu. *Regulator* podkreśla wagę właściwego postrzegania przez spółki CIC ich podstawowego interesariusza, tzn. wspólnoty, która ma korzystać z ich działalności. Należy zauważyć, że w sprawozdaniu rocznym CIC należy w szczególności wykazać,

czego dana spółka CIC dokonała na rzecz wspólnoty oraz w jaki sposób konsultowała się z podmiotami, na rzecz których prowadzi działalność, i jaki był wynik tych konsultacji. Zaangażowanie interesariuszy powinno więc być zintegrowane z ładem korporacyjnym spółki CIC. Naturalnie zakres takiego zaangażowania będzie różnić się w zależności od rozmiaru spółki, celu czy obszaru geograficznego objętego jej działalnością, a także kosztów, niezbędnych dla danej skali działalności.

Zapewnienie wystarczających informacji stanowi oczywiście punkt rozpoczęcia procesu konsultacji – tak jak i ustalenie prostych metod przekazywania informacji zwrotnych. Powyższe cele można osiągnąć prostymi metodami, takimi jak rozpowszechnianie biuletynów czy zwoływanie zgromadzeń interesariuszy albo w formie dialogu poprzez stronę internetową lub wydawanie formalnych dokumentów konsultacyjnych przed podjęciem jakiegokolwiek istotnej decyzji. Alternatywnie grupy interesariuszy mogą uzyskać konkretne prawa zapisane w dokumentach statutowych spółki (np. poprzez zapisanie wymogu konsultacji z interesariuszami przed podjęciem przez zarząd określonych rodzajów decyzji).

Poza członkami także inni interesariusze mogą otrzymywać sprawozdania roczne, sprawozdania finansowe oraz zaproszenia na otwarte zebranie połączone z corocznym zgromadzeniem udziałowców. W wielu organizacjach ustanowienie grup użytkowników, grup doradczych lub komitetu klubowego niezależnych od zarządu może stanowić efektywny sposób na umożliwienie interesariuszom wspólnego zarządzania organizacją.

5. Jakie są zasady podziału nadwyżki (zysku) pomiędzy członków (udziałowców)?

Asset lock (zablokowanie aktywów) stanowi podstawową cechę spółek CIC. Zgodnie z jego wymogami aktywa spółki CIC (a w szczególności niepodzielone zyski oraz inne nadwyżki uzyskane w wyniku jej działalności) wykorzystywane są na rzecz wspólnoty.

Spółki CIC nie są także uprawnione do zbywania swoich aktywów za cenę niższą niż rynkowa, chyba że zbycie dokonywane jest na rzecz innego podmiotu podlegającego *asset lock* (np. na rzecz innej spółki CIC lub organizacji dobroczynnej). Ponadto w przypadku rozwiązania spółki CIC wszelkie nadwyżki aktywów muszą być zbyte na rzecz innego podmiotu podlegającego *asset lock* (wymienionego w umowie spółki lub wybranego przez *Regulatora*).

Należy podkreślić, że niektórzy interesariusze (np. władze lokalne) mogą uważać *asset lock* za zaletę. Gwarantuje ono, że aktywa będą zachowane na cele wspólnoty, lecz także ogranicza zwrot uzyskany przez udziałowców z ich inwestycji. Postanowienia regulujące *asset lock* mogą być istotne również przy ustalaniu odpowiedniego poziomu wynagrodzenia członków zarządu (dyrektorów) i pracowników a także warunków zawieranych związków handlowych, w szczególności z ich udziałowcami.

Zdolność spółki CIC do wypłaty dywidendy udziałowcom zależy od formy danej spółki CIC. Jeżeli jest to spółka z ograniczoną poręczeniem odpowiedzialnością bez kapitału zakładowego i bez udziałowców, nie ma ona uprawnień do wypłaty dywidendy.

Spółka CIC posiadająca formę spółki akcyjnej lub spółki z ograniczoną poręczeniem odpowiedzialnością i kapitałem zakładowym może postanowić w swojej umowie spółki:

- o wypłacie dywidendy wyłącznie na rzecz określonych podmiotów podlegających *asset lock* oraz innych podlegających temu ograniczeniu podmiotów za zgodą *Regulatora* (w takim przypadku kwota dywidendy nie podlega ograniczeniu – najwyższej kwocie dywidendy (*dividend cap*), lecz podlega tym samym ograniczeniom, jakie obowiązują w zwykłych spółkach) lub
- o wypłacie dywidendy udziałowcom, którzy nie są podmiotami podlegającymi *asset lock*, z inwestorami prywatnymi wyłącznie. W takim przypadku wypłata dywidendy na rzecz prywatnego inwestora podlega ograniczeniu najwyższej kwocie dywidendy (*dividend cap*).

Dividend Cap ma zapewnić równowagę pomiędzy zachęcaniem do inwestowania w spółki CIC a zasadą, że aktywa i zyski osiągnięte przez taką spółkę powinny być przeznaczone na rzecz wspólnoty. Jest to instrument, który pomaga zapewnić sytuację, gdy dywidendy nie są nieproporcjonalne w stosunku do zainwestowanej kwoty i zysków wypracowanych przez spółkę.

Najwyższa kwota (*cap*) ma trzy elementy:

- Maksymalna dywidenda na akcję (udział) ogranicza kwotę dywidendy, która może zostać wypłacona z tytułu pojedynczej akcji (udziału). Obecnie ograniczenie to wynosi 5% powyżej podstawowej stopy kredytowej Bank of England.
- Kwota maksymalnej łącznej dywidendy ogranicza wartość łącznej ogłoszonej dywidendy pod względem zysku przeznaczonego do podziału. Obecnie limit ten wynosi 35% tego zysku.
- Ograniczona możliwość przenoszenia kwot, które mogą być wypłacone w formie dywidendy, z roku na rok. Obecnie limit ten wynosi 5 lat.

Najwyższa kwota (*cap*) dywidendy, która może zostać wypłacona na rzecz prywatnych inwestorów została ustalona

na poziomie, który jest generalnie atrakcyjny dla finansistów poszukujących skromnych stawek zwrotu, często przez długi czas, łącznie z innymi korzyściami społecznymi.

6. Nadzór

Oprócz ogólnych wymogów wynikających z przepisów ustawy o spółkach *Company Act*, które mają zastosowanie do wszystkich spółek, *Regulator* wymaga szczególnego nadzoru dla zapewnienia, że spółki CIC działają na rzecz wspólnoty.

Na potrzeby wykazania, że po spełnieniu wymogów *community interest test* spółki CIC wykonują swoje zobowiązania, składają one roczne sprawozdania. Sprawozdanie takie dołączane jest do rocznego sprawozdania finansowego spółki.

Wymagane informacje:

- Jakie korzyści dla wspólnoty wynikły z działalności spółki;
- Jakie kroki spółka podjęła w celu konsultowania się z interesariuszami;
- Transakcje zbycia aktywów za mniej niż pełne wynagrodzenie (włącznie z realizowanymi na rzecz podmiotu podlegającego *asset lock*);
- Dywidendy oraz pożyczki powiązane z osiąganymi wynikami;
- Wynagrodzenie członków zarządu (dyrektorów).

Sprawozdanie składane jest w urzędzie rejestrowym *Registrar*, gdzie zostaje włączone do publicznie dostępnych akt, a jego kopia zostaje przekazana *Regulatorowi*. Sprawozdanie jest przeważnie wysyłane także do członków i interesariuszy łącznie ze sprawozdaniem zarządu i sprawozdaniem finansowym.

Zgodnie z zamierzeniami reżim regulacyjny dla spółek CIC powinien być „delikatny”: *Regulator* nie angażuje się w aktywną kontrolę CIC. Jednakże jest zobowiązany do „ochrony marki” oraz, jeżeli wydaje się to uzasadnione, przeprowadzenia dochodzenia w zakresie skarg przeciwko CIC. *Regulator* posiada uprawnienia do interwencji oraz podjęcia działań naprawczych, jeżeli uzna, że:

- spółka CIC dopuściła się naruszenia;
- spółka CIC nie spełnia wymogu *community interest test* lub nie spełnia celów działania na rzecz wspólnoty albo też
- istnieje zagrożenie, że aktywa spółki CIC zostaną roztrwonione.

Uprawnienia interwencyjne *Regulatora* obejmują powołanie zarządcy, powoływanie lub odwoływanie członków zarządu, zbywanie mienia spółki lub udziałów w spółce oraz podejmowanie działań w imieniu spółki.

7. Korzyści prawne i skarbowe

Spółki CIC podlegają mniej rygorystycznej regulacji niż organizacje dobroczynne, lecz nie korzystają ze statusu *charity*, nawet jeżeli charakter ich celów jest wyłącznie dobroczynny⁷. Organizacje dobroczynne mogą zakładać spółki CIC jako swoje podmioty zależne, które mogą przekazywać aktywa i zyski na rzecz właścicieli organizacji dobroczynnych bez ograniczeń w zakresie *asset lock*.

Spółki CIC jako takie nie posiadają żadnego szczególnego statusu podatkowego. Mają generalnie takie same uprawnienia jak inne organizacje w zakresie starania się o jakiekolwiek zwolnienia podatkowe dostępne z innych tytułów, np. ze względu na rodzaj lub miejsce działalności. Status spółki CIC nie daje automatycznie prawa do grantów lub innego szczególnego finansowania, chociaż charakter lub miejsce ich działalności mogą wiązać się z takimi przywilejami.

Na poziomie krajowym istnieje szereg instytucji finansowych, które są szczególnie przychylnie przedsiębiorstwom społecznym, np.: the Charity Bank, Triodos Bank, The Prince's Trust i ICOF⁸. Fundusze inwestycyjne wspierane przez administrację publiczną, odpowiednie dla niektórych przedsiębiorstw społecznych, to: Adventure Capital Fund i Futurebuilders. Projekt gwarantowania pożyczek udzielanych małym przedsiębiorstwom *The Small Firms Loan Guarantee scheme* (www.dti.gov.uk/sflg) jest projektem realizowanym w całej Wielkiej Brytanii wspieranym przez administrację publiczną i w ramach tego projektu udzielane są gwarancje kredytów dla małych przedsiębiorstw, które mają realistyczne plany biznesowe, a nie mogą otrzymać powszechnie dostępnego komercyjnego finansowania z powodu braku zabezpieczeń. Kredyty udzielane są przez banki, a administracja rządowa gwarantuje 75 procent kredytu.

Założono instytucje finansowe wspierające rozwój wspólnot (Community Development Finance Institutions) przede wszystkim na potrzeby wspierania przedsiębiorstw społecznych, które działając w różnych lokalizacjach w kraju oferują różnego rodzaju usługi, z kredytami włącznie.

⁷ Podstawową różnicą pomiędzy spółką CIC a organizacją dobroczynną (*charity*) są zwolnienia podatkowe (dostępne wyłącznie dla organizacji dobroczynnych) oraz fakt, że wyłącznie CIC mogą prowadzić działalność ekonomiczną.

⁸ www.charitybank.org; www.triodos.co.uk; www.icof.org.uk; www.princestrust.org.uk

8. Kilka uwag na temat wdrażania przepisów

Ustawa o spółkach CIC weszła w życie w lipcu 2005 roku. Pierwsza spółka CIC została zarejestrowana w sierpniu 2005 roku, a do 1 października 2007 roku zarejestrowanych było 1341 takich spółek.

Działania, które mogą być prowadzone przez spółki typu *community interest company* obejmują:

- Pracę z grupami osób wykluczonych w celu zwiększenia ich atrakcyjności jako pracowników dla pracodawców;
- Recykling oraz inne projekty na rzecz ochrony środowiska;
- Zapewnianie narzędzi umożliwiających rozwój wykluczonym wspólnotom;
- Regulacje usług profesjonalnych i innych;
- Prowadzenie szkół dla dzieci wyłączonych z głównego nurtu oświaty;
- Zapewnienie opieki dzieciom i osobom starszym oraz
- Realizowane przez wspólnoty projekty z zakresu sztuki i oświaty.

Na podstawie danych opublikowanych przez *Regulatora*⁹ analiza wpisanych do rejestru spółek typu *community interest companies* ze względu na sektor wykazuje poniższe zróżnicowanie:

Grupa A – Rolnictwo, leśnictwo i łowiectwo	5
Grupa B – Rybołówstwo	0
Grupa C – Górnictwo	0
Grupa D – Przetwórstwo przemysłowe	38
Grupa E – Zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę	15
Grupa F – Budownictwo	3
Grupa G – Handel hurtowy i detaliczny; wybrane naprawy	53
Grupa H – Hotele i restauracje	26
Grupa I – Transport, gospodarka magazynowa i łączność	27
Grupa J – Pośrednictwo finansowe	12
Grupa K – Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości	244
Grupa L – Administracja publiczna i obrona	19
Grupa M – Edukacja	256
Grupa N – Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	196
Grupa O – Pozostałe usług społeczne i osobiste	445
Grupa P – Gospodarstwa domowe zatrudniające pracowników	1
Grupa Q – Organizacje eksterytorialne	1
Razem	1,341

Jak dotąd *Regulator* odrzucił tylko jeden wniosek, ponieważ nie zdefiniowano w nim odpowiednio wspólnoty, a składające wniosek organizacje były zaangażowane w działalność polityczną, której spółki CIC nie mogą prowadzić.

Spółka CIC została stworzona jako użyteczne przedsiębiorców elastyczne narzędzie dla przedsiębiorców społecznych, zarówno dla tych, którzy zamierzają inwestować środki, jak i dla innych, których celem jest działalność na rzecz dobra społecznego lub wspólnoty. Forma spółki CIC została zaprojektowana tak, aby była atrakcyjna dla inwestorów poszukujących korzyści dla wspólnoty, społecznych lub środowiskowych oprócz (czasem niższego od rynkowego) zwrotu z inwestycji, uzyskiwanego w długich okresach. Inwestorami są osoby fizyczne, inwestorzy prowadzący handel detaliczny i hurtowy, organizacje dobroczynne, korporacje i fundusze inwestycyjne oraz organy administracji publicznej (regionalnej, krajowej i międzynarodowej).

Forma spółki CIC ma wiele potencjalnych zastosowań zarówno w sektorze prywatnym, jak i publicznym.

Władze lokalne mogą napotkać na spółki CIC przy przetargach na usługi zlecane na zewnątrz. Mogą także same zakładać spółki CIC w celu:

- Wyodrębnienia (*ring-fencing*) działalności w konkretnym wehikule korporacyjnym (*tworzenie spółki w celu zarządzania z góry zdefiniowanej działalności, która nie podlega modyfikacji (ring-fenced)*);
- Stworzenia relacji o określonym charakterze z zewnętrznymi partnerami biznesowymi lub szerszymi grupami interesariuszy;
- Prowadzenia działalności na mniej lub bardziej „komercyjnych” zasadach, lecz przy potwierdzonym zewnętrze zapewnieniu uzyskiwania „korzyści dla wspólnoty”.

Pojawiły się także sugestie, że forma CIC może być odpowiednia w kontekście wielu bieżących inicjatyw istotnych dla władz lokalnych. Obejmują one lokalne partnerstwo strategiczne, umowy dotyczące obszarów lokalnych, przelewy aktywów publicznych na rzecz określonych grup wspólnoty oraz spółki szkolne.

Ponieważ dozwolone jest wprowadzenie struktury akcyjnej (nawet jeżeli do tej pory była ona raczej rzadko używana), możliwe jest pozyskanie zewnętrznych inwestorów i może nawet większego potencjału rozwoju. Daje to także sektorowi przedsiębiorstw społecznych silniejsze poczucie tożsamości, nawet jeżeli część sektora obawia się, że spółki CIC postrzegane będą jako najlepsza i jedyna forma przedsiębiorstwa społecznego. Podstawową kwestią jest zapewnienie wolności wyboru oraz sytuacji, gdy wszystkie formy przedsiębiorstwa społecznego korzystają z równego traktowania.

Jest jeszcze zbyt wcześnie na pełną ocenę, ponieważ spółki CIC zaczynają dopiero składać swoje sprawozdania (*social interest reports*), lecz pierwsze doświadczenia są zachęcające.

⁹ Office of the Regulator of Community Interest Companies, *Sprawozdanie kwartalne*, lipiec – wrzesień 2007 r.

Opracowywane są wzory (np. modelowe akty założycielskie) dla różnego rodzaju spółek CIC. *Coop UK* wypracował także model zakładania spółdzielni CIC. Do tej pory założono 10 tego typu spółdzielni.

Ewentualne korzyści z wykorzystania formy spółki CIC przez władze lokalne obejmują:

- Pewność uzyskania korzyści dla wspólnoty, przewyższająca bezpośrednie zaangażowanie władz lokalnych w spółkę;
- Przejrzystość (transparentność) działań;
- Nadzór niezależnego *Regulatora* „o minimalnej ingerencji” (*„light touch regulator”*), dla którego niezwykle istotne jest świadczenie usług o wysokiej jakości na rzecz spółek CIC oraz podmiotów wnioskujących o uzyskanie statusu spółki CIC;
- Możliwości przystosowawcze (niektóre z ograniczeń mogą być niedogodne, lecz pod wieloma względami spółki CIC są elastyczne, tak jak zwykłe spółki).

Uwagi krytyczne i ograniczenia wynikające z nowych przepisów:

- Pomnażanie nowych form prawnych może wywołać zamęt w opinii publicznej i wśród przedsiębiorców. I tak jest już zbyt wiele form prawnych dla ekonomii społecznej, lepiej byłoby zreformować przepisy dotyczące organizacji dobroczynnych, pozwalając im na bardziej swobodne prowadzenie działalności gospodarczej.
- Nacisk na silną „markę” spółek CIC osłabia wizerunek spółek CIC jako organizacji dobroczynnych, ponieważ, chociaż pozostają organizacjami *non-profit*, mogą prowadzić działalność gospodarczą.
- Wydaje się, że w nowym modelu niezwykle istotne są wyniki. Nacisk został położony na dobro wspólnoty (*community interest*), *asset lock* oraz cele organizacji *non-profit*. Nie ma odniesień do procedur demokratycznych lub do wymogów dotyczących sposobu zgromadzenia i organizacji kapitału, co może być sposobem na ułatwienie udziału interesariuszy. Przepisy regulujące spółki CIC nie doceniają wagi struktur demokratycznej reprezentacji typowych dla organów ekonomii społecznej. Zostały one opracowane raczej na podstawie pragmatycznego, typowo brytyjskiego rozumienia rozwoju wspólnoty.
- Chociaż *Regulator* „o minimalnej ingerencji” (*„light touch regulator”*) jest generalnie postrzegany jako atut, należy być niezwykle czujnym, by uniknąć wykorzystywania spółek CIC do tuszowania „wielkiego biznesu”, który nie wspiera ani celów społecznych, ani dobra publicznego.

3.

Studium przypadku: Włochy

1.

Wstęp

Pojęcie przedsiębiorstwa społecznego pojawiło się we Włoszech pod koniec lat 80. XX w. na potrzeby identyfikacji niewielkich organizacji świadczących usługi społeczne, często poprzez wolontariuszy. W 1991 roku parlament zatwierdził dwie ustawy w odpowiedzi na potrzeby, które pojawiły się w latach poprzednich. Pierwsza forma przedsiębiorstwa społecznego została wprowadzona ustawą 391/91, w której spółdzielnie socjalne zostały uznane za szczególną formę przedsiębiorstwa, powoływaną w celu zarządzania usługami społecznymi i edukacyjnymi (spółdzielnie socjalne rodzaju A) oraz promowania integracji zawodowej osób wykluczonych (rodzaj B). Jednocześnie ustawa 266/91 usankcjonowała zorganizowaną pracę wolontariuszy.

W kolejnej dekadzie nastąpił znaczący rozwój organizacji non-profit. W 1999 roku istniało ponad 221 000 takich organizacji, z których 33 600 zatrudniało co najmniej 1 pracownika otrzymującego wynagrodzenie. W 2001 roku spis przedsiębiorstw wykazał ponad 7000 spółdzielni socjalnych, zatrudniających 160 000 pracowników oraz 26 300 wolontariuszy.

Generalnie, bez względu na faktyczną formę prawną, złożony świat trzeciego sektora dzieli się na cztery główne kategorie:

- sektor zorganizowanego wolontariatu,
- spółdzielnie socjalne,
- stowarzyszenia działające dla celów społecznych,
- fundacje, których celem jest działalność społeczna.

Stowarzyszenia wolontariuszy skupiły się na świadczeniu usług, których sprzedaż sprawia trudności i które opierają się na relacjach międzyludzkich. Stowarzyszenia, mimo braku jasnego statusu prawnego (nadal nie istnieje

np. szczegółowe rozróżnienie pomiędzy stowarzyszeniami założonymi dla celów społecznych a stowarzyszeniami prywatnymi), odegrały szczególną rolę w zachęcaniu do podejmowania działalności korzystnej dla swoich członków, właściwie bez sprzedaży usług oraz przy minimalnym wykorzystaniu pracowników otrzymujących wynagrodzenie. Jednakże stowarzyszenia coraz częściej eksperymentują w zakresie produkcji, stając się coraz bardziej podobne do spółdzielni socjalnych rodzaju A.

Fundacje zakładane dla celów społecznych przez długi czas wykazywały doskonałe umiejętności stabilizacji swojej działalności i funkcjonowania na trwałych i profesjonalnych zasadach; Dla fundacji aktywa wydają się znacznie bardziej istotne niż samo stowarzyszenie się.

We Włoszech przedsiębiorstwa społeczne przyjęły głównie formę spółdzielni socjalnych, będących przedsiębiorstwami prywatnymi prowadzącymi działalność na rzecz wspólnoty. Podlegają one regułom obowiązującym w spółkach, z pewnymi wyjątkami i szczególnymi zasadami wynikającymi z ich społecznych celów.

Powodzenie spółdzielni socjalnych przyczyniło się do nasilenia debaty na temat przedsiębiorstwa społecznego oraz konieczności stworzenia szczególnych ram prawnych. W celu wyrażenia całego potencjału różnych modeli przedsiębiorczości powstała konieczność, aby formy przedsiębiorczości nie były powiązane z modelem ładu korporacyjnego w spółdzielniach (jeden członek jeden głos). Z drugiej strony, konieczne było przekonanie stowarzyszeń i fundacji prowadzących działalność gospodarczą do przestrzegania reguł stosowanych w biznesie. Ewolucja ekonomiczna, społeczna i instytucjonalna (kryzys publicznego systemu opieki społecznej, wzrastające potrzeby społeczne) oraz poświęcanie większej uwagi sprawom kulturalnym i środowiskowym poszerzają pole działania dla organizacji zdolnych do łączenia działalności gospodarczej z realizacją celów społecznych.

W 2001 roku Ministerstwo Opieki Społecznej i Forum Trzeciego Sektora¹⁰ stworzyły forum na potrzeby rozważania formy przedsiębiorstwa społecznego. Omówione zostały trzy propozycje ustaw: projekt rządowy oraz dwa projekty przygotowane przez sektor (jeden przez fundację Nova Spes Foundation, drugi przez Forum Trzeciego Sektora). Po długiej debacie, dzięki aktywnemu udziałowi reprezentatywnych organizacji trzeciego sektora, projekt rządowy został odpowiednio zmodyfikowany przez Komisję Sprawiedliwości Izby Deputowanych. Zatwierdzenie projektu ustawy zostało spowolnione przez Senat. Ostatecznie przyspieszenie nastąpiło w wyniku sprzyjającej atmosfery politycznej oraz wycofania się z wprowadzenia ulg podatkowych, co pozwoliło na przewyciężenie sprzeciwu Ministerstwa Gospodarki. Ustawa została ostatecznie zatwierdzona 13 czerwca 2005 roku.

Rola, którą odegrało Forum Trzeciego Sektora poprzez zestawienie i uzgodnienie różnych punktów widzenia różnych organizacji reprezentujących sektor (społecznych, kulturalnych itd.), była niezwykle istotna. Ostatecznie sektor był bardzo zadowolony z osiągniętych rezultatów.

2. Podstawowe cechy ustawodawstwa włoskiego

Ostatnio przyjęte przepisy dotyczące przedsiębiorstw społecznych składają się aktualnie z dwóch regulacji:

- ustawy nr 118/2005 „Ustawa zobowiązująca rząd do włączenia przedsiębiorstw społecznych do systemu prawa”;
- rozporządzenia nr 155/2006 „Regulacja przedsiębiorstw społecznych zgodnie z przepisami ustawy z 13 czerwca 2005 roku, nr 118”.

Powyższe przepisy ani nie zmieniają norm dotyczących istniejących form prawnych stosowanych przez przedsiębiorstwa społeczne, ani nie wprowadzają żadnych nowych form spółek. Z jednej strony, wyraźnie rozpoznały funkcje produkcyjne i przedsiębiorcze spełniane przez część organizacji non-profit (tych, które wytwarzają towary lub świadczą usługi w interesie wspólnoty), a z drugiej strony, regulują różnego rodzaju formy prawne przewidywane przez włoskie prawo, tak aby organizacje non-profit, które w sposób stały prowadzą produkcję lub świadczą usługi, stosowały przepisy prawne dla przedsiębiorstw, a organizacje przedsiębiorców przyjęły zasady ładu korporacyjnego i ograniczenia dotyczące dystrybucji zysków, w celu zapewnienia realizacji wspólnych interesów.

Regulacja definiuje przedsiębiorstwo społeczne jako pewnego rodzaju organizację prywatną (np. stowarzyszenie, fundację, spółdzielnię, spółki działające na zasadzie innej niż spółdzielnia), która prowadzi działalność gospodarczą w sposób stały, traktuje ją jako swoją główną działalność (przynoszącą co najmniej 70% obrotów) i prowadzoną w celu wytwarzania i dystrybucji towarów czy usług na rzecz dobra społecznego albo realizacji interesów ogólnych. W regulacji określono także główne kryteria i zasady tworzenia zasad funkcjonowania przedsiębiorstwa społecznego, które zostały opisane poniżej.

Artykuł 2 rozporządzenia określa towary i usługi użyteczności publicznej jako te, które zostały wytworzone lub wymienione w następujących sektorach:

- opieki społecznej,
- opieki zdrowotnej,
- opieki społecznej i zdrowotnej,
- oświaty i szkoleń,
- ochrony środowiska i ekosystemów (z wyłączeniem gromadzenie odpadów i recyklingu),
- wsparcia dziedzictwa kulturalnego,
- turystyki społecznej,
- oświaty uniwersyteckiej i podyplomowej,
- działalności badawczej i świadczenia usług,
- szkoleń dodatkowych.

Przedsiębiorstwami społecznymi mogą być także wszystkie te przedsiębiorstwa, których celem jest integracja pracy wykluczonych i niepełnosprawnych pracowników, zgodnie z definicją zamieszczoną w rozporządzeniu UE 2204/2002¹¹, i w których pracownicy ci stanowią przynajmniej 30% wszystkich zatrudnionych. Spółdzielnie socjalne uznaje się za przedsiębiorstwa społeczne pod warunkiem, że spełniają one wymogi związane z bilansem społecznym oraz z udziałem beneficjentów i pracowników w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa.

3. Powstanie przedsiębiorstwa społecznego

Za przedsiębiorstwa społeczne mogą zostać uznane wszystkie organizacje prywatne spełniające wymogi definicji, z wyłączeniem podmiotów administracji publicznej i spółek wytwarzających towary i świadczących usługi wyłącznie na rzecz własnych członków. Niektóre ograniczenia dotyczą

¹⁰ Platforma stworzona przez wszystkie organizacje trzeciego sektora i uznana przez administrację rządową jako instytucjonalny organ reprezentujący trzeci sektor.

¹¹ Definicja jest szersza niż obowiązująca w stosunku do spółdzielni socjalnych rodzaju B (pacjenci niepełnosprawni fizycznie i psychicznie, pacjenci z dolegliwościami psychiatrycznymi, narkomani i alkoholicy, przestępcy i byli przestępcy, niepełnoletni w grupach ryzyka) i obejmuje: młodzi bezrobotni poniżej 25 roku życia, osoby będące w jakikolwiek sposób uzależnione, według przepisów krajowych, bezrobotni, którzy byli uprzednio karani, osoby niepełnosprawne, według przepisów krajowych, osoby fizycznie lub psychicznie niepełnosprawne.

także organizacji religijnych. Ponadto organy administracji publicznej i prywatne przedsiębiorstwa działające dla zysku nie mogą kontrolować przedsiębiorstwa społecznego ani nim kierować.

Pod względem członkostwa – przedsiębiorstwa społeczne stosują zasady obowiązujące dla formy prawnej ich organizacji. Osoby fizyczne nie mogą uzyskać statusu przedsiębiorstwa społecznego, lecz mogą zakładać jednoosobowe spółki z ograniczoną odpowiedzialnością lub akcyjne.

Także pod względem struktury kapitałowej i akcyjnej, ustawodawstwo nie zawiera żadnych szczególnych zasad, tylko odniesienia do szczegółowych zasad obowiązujących dla każdej określonej formy prawnej.

4. Struktury zarządzania

Kilka artykułów rozporządzenia definiuje zasady organizacji przedsiębiorstw społecznych, które muszą zostać spełnione dla zachowania takiego statusu. Zasady te obejmują:

- racjonalny zarząd, ponieważ umowa spółki powinna zawierać szczególne wymogi dotyczące wszystkich wybieranych członków, ich honoru, umiejętności zawodowych i niezależności, oraz konieczności ustanowienia organu nadzorczego w przypadku przekroczenia przez przedsiębiorstwo określonej kwoty obrotu i liczby pracowników;
- transparentność: przedsiębiorstwa społeczne powinny być założone na mocy publicznie dostępnego aktu, powinny używać nazwy „przedsiębiorstwo społeczne” w firmie spółki i powinny sporządzać szereg dokumentów (bilans, bilans społeczny itd.);
- ideę „otwartych drzwi” zgodnie z postanowieniami art. 9 zasady braku dyskryminacji, przedsiębiorstwa społeczne powinny informować o przyjmowaniu i odchodzeniu członków;
- udział i ochrona pracowników i użytkowników. Ich udział w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa stanowi jedną z charakterystycznych cech przedsiębiorstwa społecznego. Artykuł 12 zobowiązuje przedsiębiorstwa społeczne do stosowania określonych narzędzi w celu angażowania pracowników i użytkowników. Zaangażowanie definiowane jest jako wszelkie mechanizmy informowania, konsultowania lub udziału, pozwalające pracownikom i użytkownikom na wpływanie na proces decyzyjny spółki;
- niezależność: przedsiębiorstwa prywatne lub organy administracji publicznej nie mogą kontrolować przedsiębiorstw społecznych (mogą być członkami, lecz mogą wybierać nie więcej niż 49% członków organów);
- w przypadku likwidacji lub przekształcenia przedsiębiorstwa społeczne nie mogą być przekształcane w spółki *for-*

profit, a ich aktywa powinny być przekazane organizacjom *non-profit*.

Jak już wspomniano, ważnym i innowacyjnym elementem ładu korporacyjnego jest zobowiązanie do określania form zaangażowania pracowników i użytkowników, stanowiące warunek konieczny dla uzyskania statusu przedsiębiorstwa społecznego. Zasada ta wynika ze społecznej wartości dodanej wytworzonej przez przedsiębiorstwa społeczne, z której korzystają w dużym stopniu ich pracownicy i użytkownicy. Charakter relacyjny wytwarzanych usług, waga kapitału społecznego, relacje tworzone na podstawie wzajemnego zaufania stanowią istotne cechy przedsiębiorstw społecznych, ściśle łącząc się z koniecznością wypełniania przez pracowników misji spółki i ich udziału w procesach decyzyjnych.

Mniejszy nacisk położono na zaangażowanie innych kategorii interesariuszy, takich jak wolontariusze czy fundatorzy. Wolontariusze, tak jak w przypadku spółdzielni socjalnych, mogą stanowić do 50% pracowników, a o fundatorach wspomina się wyłącznie pośrednio, jako o podmiotach reprezentujących narzędzia finansowe tworzone przez przedsiębiorstwa społeczne.

Z jednej strony, ustawodawca postanowił ograniczyć udział interesariuszy do dwóch uprzywilejowanych kategorii: pracowników i użytkowników. Z drugiej strony, decyzja o uregulowaniu kwestii członkostwa była spowodowana potrzebą określenia zasad ważnych dla każdego rodzaju organizacji.

Prawo nie definiuje form i obszarów tego zaangażowania; określa jedynie cel, jakim jest możliwość wpływu na decyzje spółki, szczególnie te związane z jakością wytwarzanych towarów i usług. Co do zasady, wpływ ten może zostać zdefiniowany jako stan pośredni pomiędzy zwykłą konsultacją a kontrolą decyzji. Oznacza to, że przedsiębiorstwo powinno mieć nieograniczoną możliwość podjęcia ostatecznej decyzji, lecz przy uwzględnieniu opinii wyrażonych przez użytkowników i pracowników. Sposobem na rozstrzygnięcie ewentualnych różnic zdań pomiędzy różnymi grupami interesariuszy może być przygotowanie specjalnego oświadczenia wysyłanego do interesariuszy i opisywanego w społecznym bilansie w celu uzasadnienia decyzji spółki podjętej niezgodnie ze stanowiskiem interesariuszy.

Pod względem formy i treści informacje powinny obejmować nie tylko dane ilościowe, lecz także jakościowe, aby pozwolić interesariuszom na dokonanie wyboru na podstawie stosownej wiedzy. Informacje powinny dotyczyć nie tylko stosunków z użytkownikami i pracownikami, lecz również działalności i organizacji przedsiębiorstwa. Konsultacje mogą być zróżnicowane – od mniej lub bardziej okazynego gromadzenia opinii i sugestii do spotkań ze zorgani-

zowanymi grupami reprezentującymi określone kategorie interesariuszy. Udział w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa stanowi najsilniejszą formę zaangażowania i może oznaczać uczestnictwo w organach przedsiębiorstwa (poprzez członkostwo lub w inny sposób) oraz udział w jego działalności.

Różnego rodzaju przedsiębiorstwa społeczne mogą mieć różne formy i rodzaje udziału zgodnie ze swoją formą prawną (niektóre z nich mogą mieć członków, inne nie), rozmiarem, tradycjami i sposobem pracy.

5. Jakie są zasady podziału nadwyżki (zysku) na rzecz członków (udziałowców)?

Artykuł 3 „brak lukratywnych celów” stanowi prawdopodobnie jedną z podstawowych norm rozporządzenia o przedsiębiorstwach społecznych.

W pierwszej kolejności wprowadza zobowiązanie przeznaczenia zysków i nadwyżek budżetowych na działalność statutową lub na powiększanie majątku, w drugiej, zakazuje dystrybucji zysków, nadwyżek i rezerw, bezpośrednio lub pośrednio. Podawane są trzy przypadki dystrybucji pośredniej, nawet jeżeli listę tę należy traktować wyłącznie jako przykładową i niewyczerpującą:

1. wynagrodzenia osób zarządzających przekraczające średnią obliczoną dla podobnych sektorów i warunków;
2. płace wyższe niż przewidziane w umowach zbiorowych dla osób o podobnych kwalifikacjach;
3. wynagrodzenie w formie instrumentów finansowych innych niż akcje na rzecz organizacji innych niż banki i instytucje finansowe, przewyższające 5% urzędowej stawki referencyjnej.

6. Nadzór

Artykuł 10 rozporządzenia nakłada na przedsiębiorstwa społeczne zasady prowadzenia księgowości oraz sprawozdawczości wynikające z prawa spółek. Wymaga się także sporządzania bilansu społecznego według szczegółowych wytycznych Ministerstwa Pracy. Zasady są jednak bardzo niejasne pod względem treści zarówno bilansów księgowych, jak i społecznych.

W zakresie księgowości problem ustalenia modelu bilansu możliwego do wykorzystania dotyczy wyłącznie przedsiębiorstw społecznych, które nie są zorganizowane w formie spółki, ponieważ te ostatnie (prawdopodobnie stanowiące

większość przedsiębiorstw społecznych) są już poddane prawu spółek, które określa precyzyjne zasady księgowości i sprawozdawczości.

Obowiązek sporządzania bilansu społecznego jako formy przedstawiania społecznej wartości dodanej stanowi ważną innowację w ustawodawstwie włoskim. Powstałe w wyniku długiej debaty politycznej przepisy przypisują bilansowi społecznemu głównie funkcję informacyjną oraz ułatwiającą transparentność. Co do zasady, bilans taki powinien określać misję, zasady zarządzania, ład korporacyjny spółki, stosunki z interesariuszami (szczególnie pracownikami i użytkownikami) oraz działalność i wyniki, mierzone przy wykorzystaniu odpowiednich wskaźników jakościowych i „kryteriów zadowolenia”.

Jednakże jest jeszcze zbyt wcześnie, by określić faktyczną innowacyjność i wpływ tych postanowień, ponieważ wytyczne dla ich stosowania nie zostały jeszcze zdefiniowane.

7. Korzyści prawne i skarbowe

Możliwość wprowadzenia korzyści skarbowych i czynników motywacyjnych stanowiły jedną z najbardziej kontrowersyjnych kwestii debaty.

Dokonany przez ustawodawcę wybór niewprowadzania szczególnych korzyści był zgodny z opiniami wszystkich osób, które uważały za główną innowację ustawy „stworzenie” przedsiębiorstw społecznych, pozostawiając przyjętym w przyszłości ustawom możliwość wprowadzenia szczególnych środków wsparcia. Należy także wspomnieć, że przedsiębiorstwa społeczne korzystają ze szczególnego wsparcia i korzyści fiskalnych wynikających z wybranej przez nie formy prawnej (spółdzielnia, stowarzyszenie itd.). Zgodnie z tym poglądem przyjęcie danej formy prawnej i ustalenie jej cech głównych w ustawodawstwie umożliwi późniejsze wprowadzenie środków wsparcia przy wykorzystaniu form szczególnych lub ogólnych aktów regulujących politykę fiskalną, pracy lub przemysłową, przedstawionych przez organy rządowe lub samorządowe.

Odmienne zdanie było reprezentowane przez inną grupę sektora, która uważała za stosowne wprowadzenie dodatkowych korzyści fiskalnych i czynników motywacyjnych w ramach rekompensaty za ograniczające działalność zasady dotyczące zakazu dystrybucji zysku oraz jako sposobów promowania tworzenia przedsiębiorstw społecznych. Uważano, że potrzeba nietworzenia dodatkowych obciążeń dla finansów publicznych miała zbyt duży wpływ na ustawodawcę, tak jak i obawy przed posądzeniem o nieuczciwą

konkurencję ze strony włoskiego urzędu antymonopolowego lub Komisji Europejskiej.

8. Uwagi na temat wdrażania przepisów

Ustawa powinna być postrzegana jako etap początkowy. Zasadniczo, pomimo że rozporządzenie wdrażające ustawę wyjaśniło szereg kwestii oraz wprowadziło zasady realizacji przepisów, regulacje ustawy wymagają uzupełnienia, a wiele zasad stanie się bardziej zrozumiałymi dopiero po ich interpretacji w orzecznictwie.

Tym samym debata jest nadal bardzo ożywiona, szczególnie pośród przedstawicieli trzeciego sektora.

Ustawa jest generalnie postrzegana jako krok w dobrym kierunku – rozwoju sektora, ponieważ wiele oczekiwań trzeciego sektora zostało zaspokojonych, a ustawa, pomimo że czasem nakłada zbędne ograniczenia, pozostawia pole do eksperymentowania w zakresie innowacji społecznej.

Jednakże opinia, że organizacje *non-profit* mogą zarządzać działalnością przedsiębiorstw, nadal napotyka opór. Nawet jeżeli sukces i rozwój spółdzielni socjalnych wyraźnie wykazał, że przedsiębiorstwa społeczne mogą zmienić ofertę usługową z korzyścią dla obywateli, obawa, że nacisk na aspekty przedsiębiorczości może zmniejszyć rolę tradycyjnych wartości – solidarności i wsparcia w organizacji *non-profit*, jest nadal żywa. Do powyższych problemów należy dodać kwestię szczególnych cech charakteru i umiejętności menedżerów trzeciego sektora, którzy entuzjastycznie podchodzą do swojej pracy i są bardzo zmotywowani do działania, lecz nie umieją radzić sobie z problemami spółek i są przyzwyczajeni raczej do polegania na finansach publicznych niż do prowadzenia interesów z bankami i księgowości.

Głównymi zaletami nowej ustawy, o których wspominają przedstawiciele sektora, są:

- wielość interesariuszy;
- zobowiązanie do sporządzania bilansu społecznego oraz wymóg transparentności i racjonalnego zarządzania;
- automatyczne przyznanie statusu przedsiębiorstwa społecznego spółdzielniom socjalnym;
- poszerzenie tradycyjnych pól działalności spółdzielniom socjalnym, definicja pracownika wykluczonego oraz pojęcie „publiczne” znajdujące zastosowanie nie tylko do administracji publicznej, lecz także do sektora prywatnego;
- uznanie, że organizacje *non-profit*, takie jak fundacje i stowarzyszenia, mogą zarządzać działalnością przedsiębiorstwa oraz że spółki nie muszą osiągać i następnie dokonywać dystrybucji zysków;

- dostęp do wolontariuszy, którzy do tej pory mogli pracować wyłącznie dla spółdzielni socjalnych.

Podstawowe ograniczenia to:

- brak korzyści fiskalnych. Skoro ustawa uznaje, że przedsiębiorstwa społeczne wytwarzają towary „użyteczności publicznej”, co stanowi oszczędność dla państwa, należało także przewidzieć sposób zwrócenia takiej oszczędności;
- wymogi dotyczące ładu korporacyjnego i odpowiedzialności nie są wystarczające dla zapewnienia, że wyłącznie przedsiębiorstwa posiadające odpowiednią motywację wybierają formę przedsiębiorstwa społecznego. Ponadto ustawa nie uniemożliwia tworzenia „sieci spółek holdingowych” przez spółki, które, bez motywacji społecznej, wykorzystują przedsiębiorstwa społeczne.;
- surowe ograniczenie w zakresie dystrybucji zysków, czego ryzykiem jest nieatrakcyjność dla kapitału spekulacyjnego (*risk capital*);
- definicja sektorów produkcyjnych połączonych z użytecznością społeczną. Mogą istnieć spółki działające w tych sektorach, które niekoniecznie mają cele społeczne (np. w sektorze opieki zdrowotnej) i spółki z celami społecznymi w sektorach, które nie zostały wymienione.

Powodzenie i przyszłość przedsiębiorstw społecznych we Włoszech zależy od strategii i polityki przyjętej przez rząd. W celu zapewnienia rozwoju przedsiębiorstw społecznych rząd powinien dokonać harmonizacji nowych regulacji z istniejącymi przepisami prawa w zakresie polityki fiskalnej i wsparcia dla przedsiębiorstw oraz polityki w poszczególnych sektorach.

Konieczne jest także udzielenie szczególnego wsparcia dla:

- wzmocnienia roli przedsiębiorstw społecznych jako kluczowych partnerów sektora publicznego w nowoczesnym i efektywnym systemie opieki społecznej;
- zawodowego i menedżerskiego rozwoju zaangażowanych zasobów ludzkich (szczególnie menedżerów);
- używania i poprawy jakości społecznych systemów księgowych;
- wprowadzenia innowacyjnych narzędzi finansowych dla oceny wyników ekonomicznych i społecznych.

Przedsiębiorstwa społeczne powinny wdrożyć strategię w celu:

- mniejszej zależności od sektora publicznego;
- wzmacniania powiązań wzajemnych zarówno na poziomie przedsiębiorstw, jak i reprezentacji;
- wymiany doświadczeń i najlepszych praktyk w celu umożliwienia pozytywnego przepływu wiedzy pomiędzy różnymi sektorami;
- współpracy w celu promocji wspólnej wizji całego trzeciego sektora w zakresie potencjału i potrzeb przedsiębiorstw społecznych.

4.

Studium przypadku: Belgia

1.

Wstęp

W Belgii wszelkie inicjatywy realizujące cele społeczne i prowadzące w jakimś zakresie działalność gospodarczą wybierają generalnie status prawny organizacji *non-profit* (*association sans but lucratif* ASBL w języku francuskim i *vereniging zonder winstoogmerk* VZW w języku flamandzkim). Forma ta była zawsze uważana za bardzo elastyczną i wygodną. Ustanowienie organizacji *non-profit* (NPO) nie wymaga kapitału zakładowego, a pod względem administracyjnym forma ta jest mniej uciążliwa niż założenie korporacji handlowej. Dodatkowo, ponieważ NPO stanowi jedyny status prawny, który może odzwierciedlić cel *non-profit* organizacji, konieczne jest uzyskiwanie różnego rodzaju subsydiów rządowych przeznaczonych dla działalności zawierającej istotny element społecznym.

Mając wiele zalet status NPO nie jest pozbawiony wad, szczególnie dla inicjatyw o wyraźnie przedsiębiorczym charakterze. NPO są zatem często postrzegane – co nie ułatwia im działalności – jako amatorskie organizacje o celach bardziej społeczno-kulturalnych niż ekonomicznych. Muszą także regularnie odpierać zarzuty nieuczciwej konkurencji wobec klasycznych przedsiębiorstw. W rzeczywistości NPO, z jednej strony, zarzuca się korzystanie z finansowania publicznego, a z drugiej – nie mają one dostępu do niektórych form pomocy w ramach regulacji dotyczących „rozwoju ekonomicznego”. Ponadto, co do zasady, NPO nie mają uprawnień do rejestracji działalności gospodarczej i niektóre z nich mogą napotykać trudności w uzyskaniu rejestracji jako wykonawcy, co stanowi istotną przeszkodę w ich działalności na rynku.

Potrzeba stworzenia formy prawnej, która połączy cele społeczne z działalnością gospodarczą, doprowadziła do ożywionej debaty pomiędzy prawnikami-ekspertami

i praktykami, w wyniku której zaproponowano trzy rozwiązania prawne. Pierwsza propozycja, dotycząca utworzenia zupełnie nowej formy prawnej, upadła, ponieważ uznano ją za zbyt trudną do zrealizowania. Mając do wyboru spółkę z celem społecznym a ulepszoną NPO, ustawodawca wybrał wprowadzenie „celu społecznego” jako dodatkowej specyfikacji innego rodzaju formy prawnej spółki.

Możliwość dodania „celu społecznego” jako cechy dodatkowej formy prawnej każdej spółki została wprowadzona w 1995 roku na mocy reformy belgijskiego prawa korporacyjnego, a weszła w życie z dniem 1 lipca 1996 roku. Fakt ten uznano za ważny sukces oraz znaczącą innowację, ponieważ po raz pierwszy uznano, że spółka handlowa może mieć cel inny niż osiąganie zysku. Organizacje ekonomicznej, nawet jeżeli miały świadomość pewnych ograniczeń wynikających z przepisów prawa (co stało się jasne w czasie ich wdrażania), były zadowolone, ponieważ stanowiło to krok naprzód, stwarzało możliwości działania wszystkim, coraz liczniejszym, przedsięwzięciom gotowym, by łączyć cele ekonomiczne ze społecznymi.

2.

Podstawowe cechy ustawodawstwa belgijskiego

Ustawa z 1995 roku zmieniała szereg postanowień zawartych w skoordynowanych przepisach korporacyjnych oraz, między innymi, dodaje artykuł 164bis, zgodnie z którym różne formy korporacji handlowych, takich jak spółdzielnie, spółki akcyjne lub prywatne spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, mogą być nazywane „spółkami celu społecznego” (SFS – *société à finalité sociale*), jeżeli „ich celem nie jest wzbogacanie ich członków” oraz pod warunkiem, że ich statut (lub umowa spółki) spełnia dziewięć warunków. Warunki te, opisane poniżej, dotyczą celów społecznych, dystrybucji zysków, przekazania aktywów spółki, udziału

pracowników w zarządzaniu przedsiębiorstwem, prawa głosu oraz zobowiązań sprawozdawczości społecznej.

Według pierwszych dwóch warunków SFS nie powinien dążyć do uzyskania korzyści ekonomicznych dla swoich członków lub powinien ograniczyć takie korzyści, a umowa spółki powinna szczegółowo definiować cele społeczne jej działalności. Bezpośrednie korzyści ekonomiczne powinny być ograniczone do stawki określonej przez Krajową Radę Współpracy (obecnie 6%), a korzyści pośrednie, takie jak świadczenie usług po niższych cenach, są zakazane.

Spółki celu społecznego mogą prowadzić działalność w dowolnym sektorze i mogą przyjmować dowolne formy prawne. Jednakże warunki pozwalające na używanie nazwy „spółka celu społecznego” wymagają także ograniczonego zwrotu z kapitału, demokrację ekonomiczną, tworzenie niepodlegających podziałowi rezerw oraz, w przypadku rozwiązania, zobowiązanie do reinwestowania aktywów w przedsiębiorstwo realizujące podobne cele. Prawdopodobnie skutkiem powyższego jest fakt, że 80% istniejących podmiotów SFS to spółdzielnie. Istnieje kilka spółek celu społecznego posiadających formę spółek akcyjnych (*sociétés anonymes à finalité sociale*), których akcje (*parts bénéficiaires*) oddzielają uprawnienia do wykonywania prawa głosu od dywidendy. W związku z powyższym pracownicy mogą uzyskiwać bezpłatnie akcje, które nie posiadają wartości (a tym samym nie uprawniają do dywidendy), lecz uprawniają ich do korzystania z prawa głosu.

3. Powstanie przedsiębiorstwa społecznego

W zasadzie każda organizacja lub osoba fizyczna, która założyła lub zamierza założyć spółkę i gotowa jest zaakceptować charakterystyczne dla SFS ograniczenia, może taką spółkę założyć (lub się w nią przekształcić), musi jedynie spełniać dziewięć warunków wymaganych prawem.

Niektóre z tych warunków dotyczą członkostwa w spółce. Umowa spółki SFS powinna umożliwiać pracownikom skuteczne uzyskanie członkostwa w spółce w ciągu jednego roku od zatrudnienia. Z kolei pracownicy, którzy rozwiązali swój stosunek pracy z przedsiębiorstwem, powinni tracić członkostwo najpóźniej w ciągu roku od rozwiązania umowy o pracę.

Postanowienia te, łącznie z ograniczeniami korzystania z prawa głosu, mają na celu wprowadzenie zasad demokracji w organizacji, przynajmniej w stosunku do pracowników.

Nie istnieją szczególne postanowienia dotyczące innych kategorii interesariuszy, takich jak beneficjenci lub inni wspólnicy.

Struktura kapitałowa spółki zależy od wybranej formy prawnej. Jeżeli jest to spółdzielnia, minimalna wartość kapitału wynosi 6200 euro (1/3 kwoty 18550 euro, stanowiącej minimalny kapitał zakładowy dla spółdzielni). Tym samym istotne jest posiadanie przez spółkę wystarczającej kwoty kapitału, ponieważ, w przypadku poniesienia straty, jeżeli kapitał zostanie uznany za nieodpowiedni, odpowiedzialność ponoszą członkowie, którzy zobowiązani są do pokrycia straty.

4. Struktury zarządzania

Ustawa nie przewiduje żadnych szczególnych wymogów w zakresie ładu korporacyjnego lub struktury. Różne zasady obowiązują w zależności od wybranej formy prawnej.

Ustawa wprowadza jednak ważne ograniczenie pod względem korzystania z prawa głosu. Żaden pojedynczy członek nie może posiadać więcej niż 10% łącznej liczby głosów odpowiadających reprezentowanym akcjom; procent ten wynosi 5% w przypadku członków-pracowników.

5. Jakie są zasady podziału nadwyżki (zysku) pomiędzy członków (udziałowców)?

Jak już wspomniano, jedną z cech głównych spółki celu społecznego jest zasada, zgodnie z którą dystrybucja zysku pomiędzy członków nie jest dokonywana albo jest znacząco ograniczona.

Umowa spółki powinna definiować sposób podziału zysków zgodnie z celami wewnętrznymi i zewnętrznymi. W przypadku dokonywania przez przedsiębiorstwo bezpośredniego zwrotu z inwestycji na rzecz członków, przyznany im dochód nie powinien przekroczyć ustawowo określonej stopy oprocentowania, aktualnie wynoszącej 6%, a umowa spółki powinna określać pierwszeństwo realizacji celów społecznych przed dystrybucją zysku pomiędzy członków.

W przypadku likwidacji spółki należy ustalić, że „po zaspokojeniu wszystkich zobowiązań i spłacie inwestycji na rzecz członków, nadwyżka pozostała po likwidacji powinna zostać przydzielona w sposób możliwie najbardziej zgodny z celem społecznym podmiotu”. Jeżeli przedsiębiorstwo

zrzeknie się swojego statusu prawnego SFS, „istniejące rezerwy nie mogą być rozprowadzane w żaden sposób”. Powyższe dwa ograniczenia zostały wprowadzone dla ochrony przedsiębiorstwa od prób uzyskania przez członków zbyt wysokich zysków kapitałowych.

6. Nadzór

Zgodnie z wymogami ustawy administratorzy spółek zobowiązani są do sporządzania rocznego sprawozdania obejmującego stopień realizacji celu społecznego oraz sposób wykorzystania zasobów finansowych na ten cel.

W praktyce ustawodawca nie zapewnił dodatkowych informacji ani szczegółowych wytycznych na temat sposobu sporządzenia powyższego sprawozdania. Nie określił także żadnej formy kontroli ani sankcji stosowanych w przypadku niespełnienia tego zobowiązania.

Jeden z krytyków ustawy zwrócił uwagę, że w niewystarczającym stopniu uwzględnia ona potrzebę nadzoru i sankcji. Jedyne sankcje przewidziane prawem dotyczą:

- Likwidacji sądowej na żądanie członka, sędziego lub zainteresowanej osoby trzeciej, jeżeli umowa spółki nie spełnia wymogów prawnych, a działalność spółki nie jest zgodna z jej celami.
- Możliwości wnoszenia przez członków i osoby trzecie pozwów w przypadku naruszenia ograniczenia zakazu dystrybucji (lub nieprawidłowego wykorzystania rezerw spółki).

Pośredni nadzór sprawuje specjalna Komisja (*Commission d'agrément des entreprises d'insetion*), która ocenia społeczną wartość dodaną uzyskaną przez spółki SFS, które chcą być uznane za przedsiębiorstwa integracyjne.

7. Korzyści prawne i skarbowe

SFS podlega, co do zasady, podatkowi dochodowemu od osób prawnych (*impôt des sociétés ISOC*). Wyłącznie jeżeli nie dokonuje dystrybucji zysku i prowadzi bardzo szczególną działalność, może zastosować reżim obowiązujący osoby prawne (*impôt des personnes morales IPM*). Ponadto SFS nie może stosować obniżonych stawek obowiązujących dla ASBL z tytułu praw rejestracyjnych darowizn, lecz może uzyskać zwolnienie z podatku dochodowego od praw spadkowych dotyczących ASBL. Ponadto w Walonii przedsiębiorstwa integracyjne (które muszą mieć status SFS, aby zostały uznane przez administrację publiczną) są

zwolnione z podatku dochodowego od osób prawnych, pod warunkiem, że nie wypłacają dywidendy, a wszelkie nadwyżki zapisują w pasywnym rozdziale bilansu. Zgodnie z powyższym mogą inwestować więcej w przedsiębiorstwo i rozwój pracowników.

W zakresie pomocy publicznej obowiązują następujące główne zasady:

- Zarówno spółki SFS jak i ASBL mogą uzyskać prawo do udzielanych przez rząd federalny zniżek składki na ubezpieczenie społeczne pracowników;
- Wyłącznie spółka SFS może uzyskać dostęp do pomocy publicznej dla rozwoju gospodarczego;
- W porównaniu do ASBL podmioty SFS mają ograniczony dostęp do programów związanych z obniżeniem bezrobocia.

Generalnie zachęty fiskalne do zakładania SFS nie są wystarczające, co stanowi przyczynę słabego rozwoju tej formy prawnej. Jednakże ta forma jest konieczna, by dany podmiot mógł zostać uznany za „przedsiębiorstwo integracyjne” (np. zatrudniające osoby wykluczone). W celu uzyskania statusu (*agrément*) przedsiębiorstwa integracyjnego rząd Wallonii wymaga informacji o realizowanym celu społecznym, biorąc pod uwagę ograniczony podział zysków oraz implikacje dotyczące pracowników w spółce integracyjnej.

8. Kilka uwag na temat wdrażania przepisów

Generalnie uznaje się, że wprowadzenie formy SFS nie spełniło oczekiwań. W ciągu dekady utworzono tylko 400 spółek tego rodzaju, bardzo niewiele SFS powstało również w wyniku przekształcenia się z innej formy prawnej. Ponadto większość spółek wybrało tę formę, ponieważ stanowi to jeden z warunków stawianych przez rząd Walonii spółkom, które chcą zostać oficjalnie uznane za przedsiębiorstwa integracyjne i otrzymywać stosowne subsydia.

Różne przyczyny braku powodzenia formy SFS, według ekspertów:

- Forma prawna SFS nie oferuje rzeczywistych korzyści, natomiast nakłada szereg ograniczeń;
- Norma dotycząca udziału pracowników odstrasza belgijskich przedsiębiorców i inwestorów. Zobowiązanie do przekazania udziałów (akcji) pracownikom uważane jest za zbyt uciążliwe;
- Przedsiębiorcy społeczni nadal chętniej wybierają status *non-profit* (ASBL), ponieważ, nawet jeżeli nakłada on pewne ograniczenia w zakresie działalności gospodarczej, oferuje znacząco niższą stopę opodatkowania;

- Ograniczenie podziału dywidendy jest bardzo restrykcyjne i nie zachęca inwestorów;
- Obliczenia w zakresie prawa głosu są bardzo złożone.

Dziesięć lat po uchwaleniu ustawy organy administracji publicznej przeprowadziły ocenę jej wdrożenia, zwracając się o opinię do przedstawicieli sektora. Ostatecznie postanowiono dokonać szeregu zmian. Niestety projekt zmian, pomimo jego zatwierdzenia przez rząd, nie został podpisany przed wyborami na wiosnę 2007 roku. Przyszłość nowelizacji jest obecnie niepewna z uwagi na przewidywane zmiany w rządzie.

Jednakże krótka analiza zaproponowanych zmian jest bardzo interesująca, ponieważ kierunek zmian jest przeciwny ograniczeniom wynikającym z pierwotnej ustawy. Zmiany dotyczą niektórych z dziewięciu cech wyróżniających SFS:

- Zysk podlegający dystrybucji może przekroczyć poziom 6% rocznie, pod warunkiem, że średni poziom przez pierwsze siedem lat działalności nie przekraczał 6%. W związku z powyższym możliwa jest rekompensata niższej dywidendy lub straty na etapie początkowym wyższymi dywidendami w latach późniejszych.
- W celu zdefiniowania treści oraz adresata rocznego sprawozdania na temat stopnia realizacji celu społecznego konieczna jest publikacja rozporządzenia królewskiego.
- W zakresie udziału pracowników możliwe jest dokonanie wyboru pomiędzy udziałem finansowym (tak jak do tej pory), ich udziałem w zarządzeniu spółką (bez czynienia ich pracownikami) lub połączenia powyższych rozwiązań.
- Wprowadzono utratę statusu SFS jako sankcji, gdy umowa SFS nie obejmuje wszystkich dziewięciu kryteriów.
- Minimalny kapitał wymagany dla założenia spółdzielni realizującej cele społeczne wynosi 12 500 euro zamiast 6 150 euro. Powodem tej zmiany była chęć uniknięcia ryzyka odpowiedzialności osobistej ponoszonego przez członków założycieli w przypadku upadłości.

Powyższe postulowane zmiany uważane są za rozwiązania idące w dobrym kierunku, a belgijskie organizacje ekonomii społecznej są gotowe na rozpoczęcie kampanii lobbingskiej skierowanej do członków nowego rządu, by doprowadzić do zatwierdzenia tych zmian. Droga jest nadal daleka, a wyniki kampanii będą zależały nie tylko od wpływów i zaangażowania sektora, lecz także od Sekretarza Stanu ds. Ekonomii Społecznej, odpowiedzialnego za koordynację i uzyskanie zgody wszystkich zainteresowanych ministrów.

5.

Studium przypadku: Finlandia

1.

Wstęp

Dyskusja na temat społecznych przedsiębiorstw integracji pracy rozpoczęła się w Finlandii w latach dziewięćdziesiątych. Model ten powstał w oparciu o dwa typy doświadczeń: samopomocowych przedsiębiorstw integracji pracy, które pierwotnie stanowiły lokalne stowarzyszenia bezrobotnych i centrów pracy. Model ten był próbą rozwiązania problemów, na jakie napotkały one w czasie recesji oraz masowego bezrobocia na początku lat dziewięćdziesiątych.

W debatę zaangażowani byli środowiska akademickie, organizacje non-profit (szczególnie pracujące na rzecz niepełnosprawnych i bezrobotnych) i instytucje. W roku 2002 nastąpiło gwałtowne przyspieszenie ze względu na opisaną poniżej sytuację na rynku pracy:

- W ciągu kilku lat miała radykalnie zmniejszyć się liczba pracujących w wyniku przejścia generacji wyżu demograficznego na emeryturę. Liczba osób opuszczających rynek pracy już była równa liczbie osób wchodzących na ten rynek, a miała jeszcze wzrosnąć. W związku z powyższym przewidywano, że rynek pracy będzie potrzebował wszystkich zdolnych do pracy, by utrzymać emerytury i opiekę społeczną na obecnym poziomie.
- Pomimo malejącej liczby osób w wieku produkcyjnym nadal istniała znacząca liczba bezrobotnych, którzy mieli problem z pozyskaniem pracy, nawet w okresie wzrostu gospodarczego. Szacowano, że ta grupa liczy około 180 000 osób. Dodatkowo pracy poszukiwało prawie 90 000 niepełnosprawnych.

Tarja Filatov, Minister Pracy, podjęła inicjatywę uchwalenia ustawy o przedsiębiorstwach społecznych w lipcu 2002 roku. Pierwszy projekt został sporządzony przez grupę roboczą Ministerstwa Pracy pod koniec maja 2003 roku.

Już w czasie sporządzania projektu Ministerstwo Pracy rozpoczęło dialog z osobami zaangażowanymi praktycznie w taką działalność w celu uzyskania ich opinii. Szczególną uwagę poświęcono uwagom organizacji sektora opieki społecznej i zdrowotnej, ponieważ zgromadziły one wiele doświadczeń w dziedzinie funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych i ich działalności w zakresie ekonomii społecznej. Projekt rządowy został przedstawiony w parlamencie pod koniec października 2003 roku. Parlament wyraził o nim pozytywną opinię, poparły go wszystkie, bez wyjątku, partie. Ustawa o przedsiębiorstwach społecznych (1351/2003) weszła w życie na początku 2004 roku. Parlament zobowiązał przy tym administrację publiczną do sporządzenia sprawozdania na temat funkcjonowania ustawy oraz powodzenia jej wdrażania w pierwszej połowie 2006 roku.

2.

Podstawowe cechy ustawodawstwa fińskiego

W ustawie przedsiębiorstwo społeczne zdefiniowane jest przede wszystkim poprzez typ działalności – rodzaj przedsiębiorstwa spośród innych przedsiębiorstw. Dopuszczalna jest każda z form prawnych zatwierdzonych w rejestrze handlowym¹². Przedsiębiorstwo społeczne stara się uzyskać zysk wytwarzając różnego rodzaju towary i świadcząc różnorodne usługi. Wymiar społeczny działalności takiego przedsiębiorstwa obejmuje zobowiązanie, aby przynajmniej 30% personelu stanowiły albo osoby niepełnosprawne, albo częściowo osoby niepełnosprawne, a częściowo długoterminowo bezrobotni. Istotą tego podejścia jest zobowiązanie przedsiębiorstw społecznych do przejęcia części obowiązków w zakresie tworzenia miejsc pracy, które

12. Dozwolone formy przedsiębiorstwa to: spółka (Oy, Oyj), spółdzielnia (Osk), stowarzyszenie (ry), fundacja, samodzielny przedsiębiorca (Tmi), spółka otwarta (Ay) i spółka z jednym wspólnikiem ponoszącym pełną odpowiedzialność (Ky).

w innym przypadku należałyby do administracji publicznej. Przedsiębiorstwa społeczne są przede wszystkim przedsiębiorstwami, a w dopiero w drugiej kolejności realizują funkcje społeczne. Poza zadaniami w zakresie ekonomii i zatrudnienia nie posiadają one szczególnego celu społecznego. W rzeczywistości istniejące ustawodawstwo dotyczące opieki społecznej, usług pośrednictwa pracy i centrów pracy nie zostało w żaden sposób naruszone i nadal pozostaje podstawą wsparcia społecznego dla osób wykluczonych. Podstawą fińskiego systemu wsparcia były i nadal są centra pracy prowadzone przez duże stowarzyszenia lub władze samorządowe, ustanowione w latach sześćdziesiątych i odgrywające główną rolę w integracji osób wykluczonych (głównie osób upośledzonych fizycznie i psychicznie).

W ramach projektu PERSE¹³ analizowano w zakresie społeczno-ekonomicznych osiągnięć społecznych przedsiębiorstw integracji pracy (zgodnie z kryteriami przyjętymi przez sieć EMES) dwa typy organizacji:

- przedsiębiorstwa założone i kontrolowane przez stowarzyszenia osób niepełnosprawnych (warsztaty chronione),
- przedsiębiorstwa pomocy wzajemnej założone i kontrolowane przez osoby niepełnosprawne lub bezrobotnych (głównie spółdzielnie).

Tylko niektóre z tych organizacji postanowiły złożyć wniosek o przekształcenie w przedsiębiorstwa społeczne.

Zgodnie z przepisami prawa spółka nie jest przedsiębiorstwem społecznym, dopóki nie złoży wniosku i nie zostanie zatwierdzona jako przedsiębiorstwo społeczne w rejestrze prowadzonym przez Ministerstwo Pracy. Nazwa przedsiębiorstwa społecznego i jego znak graficzny mogą być używane w działalności przedsiębiorstwa oraz w celach marketingowych wyłącznie przez spółki, które zostały zarejestrowane jako przedsiębiorstwa społeczne.

3. Powstanie przedsiębiorstwa społecznego

Wszystkie przedsiębiorstwa, bez względu na ich formę prawną i strukturę własnościową, mogą składać wnioski o rejestrację w Rejestrze Przedsiębiorstw Społecznych prowadzonym przez Ministerstwo Pracy, pod warunkiem że są już wpisane do Rejestru Handlowego, prowadzonego przez Ministerstwo Handlu. Nawet stowarzyszenia posiadające stałą siedzibę i przynajmniej jednego pracownika oraz są wpisane do wspomnianego rejestru mogą złożyć

taki wniosek. Przedsiębiorstwo, które zostało wpisane do Rejestru musi umieścić w swoim statucie (umowie spółki) cel zatrudniania osób niepełnosprawnych i osób, które od długiego czasu pozostają bezpracy. Takie osoby muszą stanowić co najmniej 30% całego personelu, przy czym przynajmniej jedna z nich musi być niepełnosprawną¹⁴. Osobą niepełnosprawną jest pracownik skierowany przez biuro pracy, którego potencjał pozyskania odpowiedniej pracy, utrzymania pracy lub promocji w pracy zmniejszył się znacząco z powodu odpowiednio zdiagnozowanego urazu, choroby lub niepełnosprawności. Osoba zakwalifikowana do skorzystania z pomocy w ramach subsydiowanego zatrudnienia zgodnie z postanowieniami ustawy o pomocy społecznej uznawana jest za odpowiednik osoby niepełnosprawnej. Osoba uznawana za długoterminowo pozostająca bez pracy definiowana jest jako pracownik skierowany przez biuro pracy, który przed rozpoczęciem stosunku pracy poszukiwał zatrudnienia będąc bezrobotnym przez przynajmniej 12 kolejnych miesięcy lub przez kilka okresów braku zatrudnienia.

Wynagrodzenie należy się wszystkim pracownikom, bez względu na ich niepełnosprawność, i jest zgodne ze zbiorowymi układami pracy obowiązującymi w danym sektorze. Przedsiębiorstwa społecznie nie podlegają żadnym innym szczególnym wymogom, jeśli chodzi o członków lub interesariuszy.

4. Struktury zarządzania

Ustawa nie zawiera żadnych szczególnych wymogów w zakresie ładu korporacyjnego lub struktury. Różnego rodzaju zasady obowiązują w zależności od wybranej formy prawnej.

5. Jakie są zasady podziału nadwyżki (zysku) pomiędzy członków (udziałowców)?

Nie istnieją żadne ograniczenia co do wykorzystania ewentualnych nadwyżek lub zysku wypracowanego przez przedsiębiorstwo społeczne. Ponieważ przedsiębiorstwa społeczne mogą być zorganizowane według określonych form prawnych, stosowane są zasady obowiązujące w stosunku do wybranej formy prawnej.

¹³ PERSE (Socio-Economic Performance of Social Enterprises in the Field of Work Integration) -2001-2004 – www.emes.net

¹⁴ Przykładem ekstremalnym może być przedsiębiorstwo społeczne zatrudniające 1000 pracowników, wśród których jest 299 bezrobotnych z długim stażem i jedna osoba niepełnosprawna, i przedsiębiorstwo to spełni wymogi przepisów prawa.

6. Nadzór

Podmiotem odpowiedzialnym za wdrożenie ustawy jest Ministerstwo Pracy. Ministerstwo podejmuje decyzje o zakwalifikowanie wnioskujących spółek do przedsiębiorstw społecznych. Podejmuje także decyzje o wykreśleniu z Rejestru, jeżeli spółka przestaje spełniać warunki rejestracji. Jeżeli procent niepełnosprawnych i długoterminowo bezrobotnych spadnie poniżej 30%, przedsiębiorstwo ma sześć miesięcy na naprawienie tego naruszenia.

Ministerstwo powołało także tymczasową grupę sterującą, którą składa się z przedstawicieli Ministerstwa Pracy, Ministerstwa Handlu i Przemysłu, Ministerstwa Spraw Socjalnych i Zdrowia, Fundacji Vates zajmującej się promocją miejsc pracy dla osób niepełnosprawnych, narodowych organizacji dla bezrobotnych nazywanych TVY i przedsiębiorstw społecznych. Grupa sterująca zorganizowała spotkania informacyjne, wydała broszury i podejmowała działania, zaplanowane w oparciu o zebrane uwagi.

Oprócz Ministerstwa Pracy ważną rolę we wdrażaniu ustawy odgrywają Ministerstwo Handlu i Przemysłu, Ministerstwo Rolnictwa i Leśnictwa oraz 15 regionalnych Centrów Zatrudnienia i Rozwoju Ekonomicznego i 130 lokalnych biur pracy podlegających Departamentom Rynku Pracy Centrów Zatrudnienia i Rozwoju Ekonomicznego.

Centra Zatrudnienia i Rozwoju Ekonomicznego świadczą usługi doradcze dla spółek, podejmują decyzje o wsparciu projektów oraz doradzają biurom pracy. Biura pracy kierują osoby niepełnosprawne i długoterminowo bezrobotnych do przedsiębiorstw społecznych i podejmują decyzje o przyznaniu subsydiów na wynagrodzenia w przypadku zatrudnienia powyższych osób (www.mol.fi/mol/en/index.jsp).

Fundacja Vates, która promuje zatrudnianie osób niepełnosprawnych, otrzymała znaczące finansowanie od Ministerstwa Pracy w latach 2003 do 2007 na zorganizowanie ogólnokrajowego serwisu wsparcia i informacji dla przedsiębiorstw społecznych.

Program Equal także wywarł wpływ na wdrożenie ustawy (poprzez konkretne projekty).

7. Korzyści prawne i skarbowe

W przypadku zatrudniania osób wykluczonych przedsiębiorstwa społeczne uzyskują wsparcie, tak jak wszystkie

inne przedsiębiorstwa. Główną różnicą jest to, że wsparcie udzielane jest na dłuższy czas oraz że nie muszą wnioskować o nie w każdym roku.

Przedsiębiorstwo społeczne może otrzymać wsparcie na dwa lata z tytułu zatrudnienia osoby, która była długoterminowo bezrobotna, a za zatrudnienie osoby niepełnosprawnej możliwe jest otrzymanie wsparcia na trzy lata. Jednakże wsparcie związane z zatrudnieniem osoby niepełnosprawnej może być kontynuowane także po zakończeniu trzyletniego okresu, jeżeli zdolność danej osoby do pracy jest nadal ograniczona. Przyznawane subsydia zostały ostatnio (w maju 2007 roku) podwyższone do 50% kosztów pracy i maksymalnej kwoty 1 300 euro. W Finlandii średnie wynagrodzenie za pełen etat wynosi około 2 500 euro miesięcznie. Przy skorzystaniu ze średniego wynagrodzenia jako kwoty odniesienia i dodaniu 35% dodatkowych kosztów pracy subsydem wynagrodzenia wynosiłoby około 40% kosztów pracy. Maksymalna kwota wsparcia wypłacona pracodawcy wyniesie więc 15 500 euro rocznie na każde subsydiowane miejsce pracy. Kwota ta wynosi od 5 000 do 6 000 euro więcej niż przed zmianą ustawy.

Możliwe jest przyznanie połączonych subsydiów, jeżeli subsydiowany pracownik jest uprawniony do otrzymania subsydium rynku pracy i otrzymywał zasiłek dla bezrobotnych przez maksymalnie możliwy czas lub otrzymał subsydem rynku pracy, ponieważ pozostawał bez zatrudnienia przez przynajmniej 500 dni.

Ostatnia reforma ustawy pozwala na udzielanie subsydiów także dla niepełnosprawnych emerytów, którzy postanowili wrócić do czynnego życia zawodowego. Grupa ta, reprezentowana głównie przez osoby w wieku średnim, które miały problem alkoholowy lub depresję, nie była uwzględniana na pierwszym etapie, ponieważ stopa bezrobocia, która była już bardzo wysoka, została uznana za politycznie nie do przyjęcia. Ponieważ stopa bezrobocia spadła, można było rozszerzyć kategorie osób należących do ogółu zatrudnionych.

Przedsiębiorstwa społeczne wypłacają pracownikom pensję, która została określona w układzie zbiorowym dla danej kategorii wykonywanych prac dla osoby całkowicie zdolnej do pracy.

Przedsiębiorstwa społeczne mogą także delegować pracowników, z tytułu których otrzymują subsydia, do pracy w spółce, z którą współpracują, w stowarzyszeniu, fundacji lub u osoby prywatnej. Jednakże z tytułu takiej delegacji przedsiębiorstwo społeczne może żądać za świadczoną pracę wyłącznie kwoty równej różnicy pomiędzy kosztami zatrudnienia a otrzymaną kwotą subsydiów.

Przedsiębiorstwo społeczne może także kwalifikować się do otrzymania wsparcia w ramach projektu polityki zatrudnienia realizowanego przez administrację rządową w celu tworzenia miejsc pracy, chociaż wsparcie takie udzielane jest generalnie wyłącznie na rzecz samorządów i stowarzyszeń na projekty promocji zatrudnienia. Wsparcie w ramach projektu polityki zatrudnienia pochodzi ze środków rozwojowych przyznawanych na zakładanie i finansowanie przedsiębiorstw społecznych. Od początku stycznia 2007 roku kwoty te wynoszą 75% wartości zatwierdzonych kosztów ogółem. W praktyce korzystanie przez przedsiębiorstwa społeczne ze wsparcia w ramach projektu jest ograniczone faktem, że takiego finansowania nie można wykorzystywać na potrzeby właściwej działalności gospodarczej. W celu przestrzegania obowiązujących w Unii Europejskiej przepisów w zakresie pomocy publicznej wsparcie w ramach projektu może obejmować wyłącznie koszty związane z analizą wykonalności, badaniami rynku oraz, w bardzo ograniczonym zakresie, zakupami sprzętu. Przedsiębiorstwo społeczne może otrzymać subsydia w ramach projektu przez maksymalne trzy lata. Jednakże subsydia na pokrycie kosztów założenia przedsiębiorstwa społecznego są przyznawane wyłącznie na przewidywany okres trwania tej procedury. Podmioty, którym przyznano subsydia projektowe zobowiązane są do sporządzania rocznych sprawozdań z ich wykorzystania.

8. Kilka uwag na temat wdrażania przepisów

Ustawa o przedsiębiorstwach społecznych została przyjęta entuzjastycznie. Oczekiwania były wysokie, a w mediach wypowiedziano się nadzwyczaj pozytywnie.

Pomimo pierwotnego entuzjazmu powstało niewiele przedsiębiorstw społecznych. Według stanu na koniec lipca 2007 roku w rejestrze przedsiębiorstw społecznych wpisanych było 115 podmiotów. Połowa z nich była nowo utworzonymi przedsiębiorstwami, a około 10 to spółdzielnie.

Zarejestrowane przedsiębiorstwa społeczne zatrudniały łącznie 470 osób w chwili ich rejestracji, z czego 180 osób było niepełnosprawnych a 57 należało do długoterminowo bezrobotnych¹⁵. Większość przedsiębiorstw społecznych znacznie się rozwinęła, szczególnie w zakresie zatrudnienia. Przewiduje się, że w 2008 roku nastąpi imponujący wzrost liczby pracowników w istniejących przedsiębiorstwach społecznych – o 150 osób. Przykładowo, spółka Mental

Inc. w regionie Tampere zatrudnia obecnie prawie czterdzieści osób w porównaniu do pięciu osób trzy lata wcześniej. Mental Inc. zajmuje się organizacją zakwaterowania dla osób przechodzących rehabilitację w zakresie zdrowia psychicznego lub nadużywania niedozwolonych substancji. Prowadzi także aktywną działalność w zakresie pomocy społecznej dla dzieci.

Samorządy coraz aktywniej promują przedsiębiorstwa społeczne. Zgodnie z tradycyjnym systemem fińskim samorządy subsydują ośrodki rehabilitacji dla osób niepełnosprawnych. Chociaż wiele z tych ośrodków nadal funkcjonuje w ramach poprzedniego systemu i nie jest zainteresowana przekształceniem się w przedsiębiorstwo społeczne, coraz więcej samorządów promuje przedsiębiorstwa społeczne jako tańsze i bardziej skuteczne rozwiązanie. Wykorzystywanie subsydiów w celu promocji integracji pracy jest tańsze niż zapewnianie zasiłków dla bezrobotnych lub niepełnosprawnych poszczególnym osobom.

Opinie na temat skuteczności ustawy są różne. Według niektórych ekspertów ustawa nie jest ani niepowodzeniem, ani cudem. Jej zakres jest raczej ograniczony, a tym samym nie wniósł zbyt istotnych zmian. Nie oferuje znaczących korzyści, ponieważ na jej treść wpłynęły obawy niektórych organizacji biznesowych i służb publicznych związane z nieuczciwą konkurencją. Ekonomiczny cel obniżenia bezrobocia był ważniejszy od celu społecznego – integracji osób wykluczonych. Tym samym nie uważano za konieczne uwzględnienia dodatkowych korzyści fiskalnych albo klauzul społecznych umożliwiających przedsiębiorstwom integracyjnym dostęp do zamówień publicznych.

Ustawa bezsprzecznie odpowiada raczej na potrzeby ekonomiczne (tzn. tworzenie miejsc pracy) niż na potrzeby społeczne. Kwestie klauzul społecznych i kryteriów społecznych ułatwiających dostęp przedsiębiorstw społecznych do zamówień publicznych nadal są dyskutowane, lecz zdania na ten temat są podzielone, a ustawodawca nie podjął jeszcze żadnej decyzji.

Niektórzy uważają, że ograniczony zakres ustawy jest aspektem pozytywnym, ponieważ przepisy o szerokim zastosowaniu, tak jak w Wielkiej Brytanii, nie byłyby właściwe w kontekście fińskim. Szukano praktycznego rozwiązania w celu obniżenia bezrobocia i w tym zakresie należy uważać, że ustawa jest sukcesem.

Na podstawie zobowiązań określonych przez parlament w chwili uchwalania ustawy, w czerwcu 2006 roku Ministerstwo Pracy przedstawiło parlamentowi sprawozdanie na temat funkcjonowania ustawy oraz sposobu jej wdrożenia. Sprawozdanie zostało opracowane na podstawie informacji

¹⁵ Paavo Saikkonen, Tietoja sosiaalissa yrityksistä 1.1.2004–30.6.2007. (Informacje o przedsiębiorstwach społecznych 1.1.2004 -30.6.2007) Ministerstwo Pracy 07.07.2007.

otrzymanych od osób realizujących ustawę oraz badania¹⁶, którego przeprowadzenie zlecono zewnętrznemu instytutowi badawczemu.

W swoim sprawozdaniu Ministerstwo Pracy zasugerowało, że:

- należy zwiększyć pomoc wypłacaną przedsiębiorstwom społecznym z tytułu zatrudniania osób niepełnosprawnych i długoterminowo bezrobotnych;
- wsparcie projektów przyznawane przedsiębiorstwom społecznym powinno zostać podwyższone do 75% (dotychczas 50%);
- Ministerstwo Handlu i Przemysłu powinno zawsze przyznawać maksymalne możliwe subsydia biznesowe na rzecz przedsiębiorstw gospodarczych;
- kryteria społeczne powinny być wykorzystywane także przy zamówieniach publicznych, aby przedsiębiorstwa społeczne miały w przetargach taką samą pozycję jak inne spółki;
- przedsiębiorstwa społeczne powinny mieć prawo oddelegowywać osoby niepełnosprawne i długoterminowo bezrobotnych do pracy w innych spółkach;
- należy rozważyć zwolnienie przedsiębiorstw społecznych z podatku VAT;
- należy rozważyć zmianę regulacji umożliwiającą zatrudnianie w przedsiębiorstwach społecznych osób po leczeniu psychiatrycznym (dofinansowywanie ich pensji);
- w perspektywie długoterminowej, gdy przedsiębiorstwo społeczne ugruntuje swoją pozycję, należy rozważyć odchodzenie od myślenia w kategorii wsparcia grupy celowej na rzecz kategorii użyteczności publicznej przy ograniczonej dystrybucji zysków.

Parlamentarny Komitet ds. Zatrudnienia i Równych Uprawnień generalnie zatwierdził sugestie Ministerstwa Pracy. Rząd przedstawił parlamentowi szereg propozycji (np. ustawę o przedsiębiorstwach społecznych i ustawę o Publicznym Serwisie Zatrudnienia) pod koniec ostatniego roku. Jak już wspomniano, zmiany wprowadzone przez parlament, które weszły w życie w maju 2007 roku, dotyczyły większego wsparcia dla przedsiębiorstw społecznych.

Konieczne są dalsze zmiany. Istotne jest gromadzenie opinii i nieprzerwane prowadzenie dialogu pomiędzy różnymi podmiotami. Wiedza, którą posiadają przedsiębiorcy oraz osoby planujące rozpoczęcie działalności gospodarczej w ramach przedsiębiorstwa społecznego jako alternatywy zwykłej spółki, jest znacząco większa. Wyższe subsydia na wynagrodzenia uczyniły przedsiębiorstwa społeczne bardziej atrakcyjną alternatywą. Równocześnie doświadczenia przedsiębiorstw komercyjnych są większe i umożliwiają

liwiają skuteczniejsze doradztwo dla przedsiębiorstwom społecznym. Ponadto wszystkie partie polityczne zawsze jednoznacznie popierały ideę przedsiębiorstw społecznych.

¹⁶ Karjalainen, Andersén, Kuosa, Pättiniemi. Sosiaalisten yritysten lain toimivuus ja toimeenpano. LTT-Tutkimus Oy. Työministeriö 2006.

Uwagi końcowe

Przepisy regulujące działalność przedsiębiorstw społecznych określają nie tylko formy prawne, w jakich mogą one działać, lecz także sposoby promocji i wzmocnienia samego zjawiska ekonomii społecznej.

Na potrzeby ustawodawstwa dotyczącego przedsiębiorstwa społecznego badaniu podlegają relacje między zjawiskami socjoekonomicznymi a formami prawnymi stosowanymi przez przedsiębiorstwa społeczne w praktyce.

Formy prawne nie stanowią bowiem wyłącznie narzędzi dla osiągnięcia celów społecznych i ekonomicznych. Planując je trzeba brać pod uwagę kulturę, modele rozwoju ekonomicznego oraz terytorium, na którym działają. Tak więc przy analizie narodowych systemów prawnych istotne jest dokonanie oceny w kontekście instytucjonalnym, społecznym, kulturalnym i terytorialnym. Modele, które okazały się skuteczne na określonym obszarze, nie gwarantują automatycznie sukcesu, jeżeli nie zostaną wzięte pod uwagę czynniki wynikające z danego kontekstu.

Koncepcja przedsiębiorstwa społecznego jest rezultatem syntezy dwóch procesów, które wystąpiły w ostatniej dekadzie w większości krajów europejskich: z jednej strony rosnącej tendencji tradycyjnych organizacji *non-profit* (stowarzyszeń i fundacji) do wytwarzania towarów i usług użyteczności publicznej i dla dobra wspólnego oraz, z drugiej strony, włączenie do obszaru *non-profit* części organizacji spółdzielczych, mianowicie spółdzielni socjalnych i spółdzielni działających na rzecz dobra wspólnego.

Częściowe pokrywanie się tych dwóch zjawisk stanowi podstawę strukturalną przedsiębiorstwa społecznego. Nawet w przypadku ograniczenia do solidarności społecznej i dobra wspólnego zbieżność modelu spółdzielni z formami stowarzyszeń i fundacji jest niezwykle innowacyjne i istotne z punktu widzenia społeczno-gospodarczego i kulturalnego, a także ściśle prawnego. Okazuje się, że dwa typy działalności, które, pomimo okresowej współpracy, rozwijały się niezależnie, mogą stać się podstawą funkcjonowania nowego, pojedynczego podmiotu – przedsiębiorstwa społecznego.

Podmiotu, który przyjmuje, z jednej strony, specyficzny charakter spółdzielni socjalnej (w odróżnieniu do spółdzielni tradycyjnych) oraz, z drugiej strony, funkcję produkcyjną realizowaną w celach społecznych przez stowarzyszenia i fundacje. To właśnie stanowi podstawę refleksji na temat tworzenia szczególnych ram prawnych przedsiębiorstwa społecznego.

W niniejszym studium przeanalizowano ustawodawstwa czterech krajów (Wielkiej Brytanii, Włoch, Belgii i Finlandii), w których uchwalono konkretne ustawy o przedsiębiorstwach społecznych. Zgodnie z analizą porównawczą tych ustaw głównymi elementami, które należy wziąć pod uwagę przygotowując nowe rozwiązania prawne dla przedsiębiorstw społecznych, są:

- definicja charakteru (celu) „społecznego”;
- wybór formy spółki;
- ograniczenia dystrybucji zysków;
- zaangażowanie interesariuszy;
- model ładu korporacyjnego oraz zasady demokracji w zarządzaniu;
- zasady księgowości społecznej;
- finansowanie publiczne, korzyści fiskalne i polityka społeczna.

Definicja charakteru (celu) „społecznego”

Cel społeczny stanowi podstawę i cechę wyróżniającą przedsiębiorstwa społecznego. Niektóre przepisy definiują go szczegółowo, inne zawierają ogólne zasady, pozostawiając definicję podmiotom zajmującym się promocją, tak przy zaangażowaniu, jak i bez udziału organizacji zewnętrznych. Analizowane ustawodawstwa przyjęły różne rozwiązania:

- ustawa włoska definiuje z góry sektory, w których możliwe jest utworzenie przedsiębiorstw społecznych (wybór został skrytykowany ze względu na zbyt ni elastyczności),

- ustawa belgijska jest niezwykle łagodna, określa niewiele zasad, ale przewiduje wiele obciążeń analitycznych,
- ustawodawstwo brytyjskie zawiera ciekawe rozwiązania, lecz prawo do oceny, czy CIC ma charakter społeczny, czy nie, posiada zewnętrzny organ (Regulator),
- fińskie ustawodawstwo bardzo wąsko określa przedsiębiorstwo społeczne, skupiając się raczej na korzyściach określonych grup niż na celach społecznych.

Należy podkreślić, że niezależnie od stopnia szczegółowości każdej z ustaw, ustawodawca powinien skoncentrować się na niektórych podstawowych zasadach w celu uwydatnienia faktycznych cech charakterystycznych i roli przedsiębiorstw społecznych, a także zapobieżenia nadużyciom. Ważna jest także elastyczność, tak by przepisy mogły spełniać swoje zadanie także w przypadku zmian społecznych i ekonomicznych oraz uwzględniać kreatywność przedsiębiorców społecznych.

Wybór formy spółki

W krajach, w których nie istnieją specjalne przepisy prawne, przedsiębiorstwa społeczne przeważnie działają w formie organizacji *non-profit* (głównie stowarzyszeń i fundacji) lub spółdzielni. Wprowadzenie szczególnego ustawodawstwa dla przedsiębiorstw społecznych oznacza najczęściej odwołanie się do formy spółki. Co do zasady, wszystkie zbadane ustawodawstwa uznają przedsiębiorstwa społeczne za spółki, lecz mające szczególne cele i cechy charakterystyczne, a tym samym zobowiązane do przestrzegania konkretnych ograniczeń.

Ograniczenia dystrybucji zysków

Ustawodawca musi podjąć podstawową decyzję dotyczącą podziału zysków i zwrotu z kapitału stanowi. Jego zadaniem jest jednoczesne zapewnienie społecznego charakteru przedsiębiorstw społecznych i ich atrakcyjności dla inwestorów. Niektóre przepisy zakładają całkowity zakaz dystrybucji, inne dopuszczają ograniczony zwrot z zainwestowanego kapitału. Możliwym rozwiązaniem jest (silne) ograniczenie praw uczestnictwa osób uzyskujących zyski z organizacji.

Zasadniczo, jeżeli zostanie ustalona odpowiednia górna wartość zwrotu z inwestycji kapitałowej, możliwe jest wyłączenie znaczącego zewnętrznego wpływu na zarządzanie przy zachowaniu motywacji efektywnego zarządzania. Dodatkowo, jeżeli konflikty interesów są kontrolowane, prywatne finansowanie może obniżyć potrzeby z tytułu finansowania publicznego, które także może stanowić źródło nacisku na przedsiębiorstwa społeczne i ograniczać ich niezależność.

Zaangażowanie interesariuszy

Z różną intensywnością – wszystkie modele przewidują szereg zabezpieczeń praw interesariuszy, którzy nie są członkami (wspólnikami). Jednakże przyjmowane są w tym obszarze różne strategie, dotyczące zarówno praw, jak i kategorii interesariuszy.

Możliwe jest rozróżnienie pomiędzy udziałem bezpośrednim (członkostwo, członkostwo w organach) oraz pośrednim (udział w zarządzaniu, tworzenie różnego rodzaju komisji specjalnych itd.).

Rodzaj zaangażowania może być także rozróżniany ze względu na rodzaje interesariuszy. Generalnie pracownicy i użytkownicy posiadają szczególne prawa i sposoby uczestnictwa, pod względem celów i wartości społecznych wiążących się z przedsiębiorstwami społecznymi. Organy administracji publicznej i członkowie zapewniający finansowanie także mogliby mieć prawo głosu, skoro przedsiębiorstwa społeczne mają osiągać ogólne cele społeczne i muszą przyciągać inwestycje i zewnętrzne środki finansowania. Prawo generalnie określa tu formy ograniczeń w kwestii udziału w podejmowaniu decyzji. Zaangażowanie interesariuszy w funkcjonowanie przedsiębiorstwa społecznego różni się w zależności od kraju i od formy prawnej, jaką przyjmuje przedsiębiorstwo. Najczęściej wymienianymi formami zaangażowania (według częstości ich używania) są informowanie, konsultowanie i udział w podejmowaniu decyzji, nawet jeśli prawo rzadko definiuje ich dokładne znaczenie oraz narzędzia do ich wykonania.

Model ładu korporacyjnego oraz zasady demokracji

Zasada demokracji jest generalnie uznawana i często łączona z potrzebą zapewnienia realizacji wielu celów oraz faktem istnienia różnych kategorii interesariuszy. Ponieważ większość z analizowanych ustaw przypisuje termin „przedsiębiorstwo społeczne” różnym formom prawnym, nie ustalają sztywnych zasad (np. zasady spółdzielni „jedna osoba jeden głos”) ani pod względem stosowanych zasad demokracji, ani przyjętego ładu korporacyjnego. Jednakże ustalone są przeważnie generalne zasady i reguły w celu uniknięcia jakiegokolwiek formy udziału, która mogłaby ewoluować w kierunku wyłącznej kontroli spółki przez jakąkolwiek konkretną kategorię lub grupę interesów.

Zasady księgowości społecznej

Przedsiębiorstwa społeczne, inaczej niż firmy komercyjne, dążą do szeregu celów. Starają się łączyć produkcję towarów i usług użyteczności społecznej z działalnością w zakresie integracji pracy oraz osiąganiem korzyści społecznych – lub przynajmniej korzyści dla społeczności lokalnej, w któ-

rej prowadzą swoją działalność. By stworzyć sprawozdanie z realizacji powyższych korzyści, przedsiębiorstwa społeczne potrzebują szczególnego typu księgowości, systemu księgowości społecznej, który pozwoliłby na określenie tych społecznych korzyści w formie ilościowej i opisowej, a także wykazał relację pomiędzy wkładem a efektem. Jednakże określenie zasad księgowości społecznej jest konieczne nie tyle ze względu na zaangażowanie subsydiów publicznych i systemów motywacyjnych, ile z uwagi na wewnętrznych i zewnętrznych interesariuszy, którzy powinni widzieć i kontrolować osiągnięte cele.

Tym samym bilans społeczny lub sprawozdanie społeczne, wymagane na mocy wielu ustaw, stanowią narzędzie informacyjne i zarządcze, dzięki któremu przedsiębiorstwo społeczne może budować swoją reputację i rejestrować swoje osiągnięcia.

Pytanie, czy szczegółowe zasady i konkretne rozwiązania (określenie osób odpowiedzialnych, zasad dostępu, form oraz rodzaju kontroli zewnętrznej) należy określić ustawowo, czy powinny być one przyjmowane przez same organizacje, pozostaje otwarte.

Finansowanie publiczne, korzyści fiskalne i polityka społeczna

Włączenie do ustawy zapisów dotyczących środków finansowania lub korzyści fiskalnych ma znaczenie dla rozwoju sektora, ponieważ przedsiębiorstwa społeczne są często zależne – chociaż na różnym poziomie – od finansowania publicznego.

Na poziomie europejskim wspomagana jest progresywna harmonizacja przepisów regulujących pomoc publiczną, zasady konkurencji i reżimy fiskalne. Tak więc może zaistnieć konieczność zmiany narodowych regulacji dotyczących przedsiębiorstw społecznych w oparciu o wspólne kryteria. Jedną jasną wytyczną, realizowaną przez wiele systemów prawnych, jest uzyskanie mniejszej zależności przedsiębiorstw społecznych od finansowania przyznanego przez administrację publiczną. Celem jest próba przywrócenia równowagi pomiędzy popytem publicznym a prywatnym oraz spowodowanie postępującego obniżenia subsydiów. Jednocześnie wiele administracji publicznych wybiera innowacyjne modele finansowania i wspierania realizacji usług dla obywateli.

Niektóre systemy prawne zostały opracowane w oparciu o zasadę neutralności, pozostawiając kwestię finansowania i korzyści fiskalnych szczegółowym przepisom dotyczącym poszczególnych rodzajów przedsiębiorstw społecznych lub generalnym ustawom regulującym prawo podatkowe, pracy lub gospodarcze.

Bibliografia

Pozycje ogólne

- Borzaga, C. and Defourny, J., eds., *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, London, (2001)
- Borzaga, C. and Spear, R., *Trends and Challenges for Co-operatives and Social Enterprises in Developed and Transition Countries*, Edizioni 31, Trento. 2004
- Cafaggi, Fabrizio, *Summary report of the DIGESTUS project*, 1999
- CECOP, *Comparative table of existing legislation in Europe on social cooperatives and social enterprises*, 2006
- Defourny Jacques, *Social enterprise in an enlarged Europe: concept and realities*, 2005
- GHK in association with Toby Johnson and Roger Spear, *Social Enterprise : An International Literature Review*, SBS/SEnU – March 2006
- Iamiceli, Paola, *L'impresa sociale in Europa: alcuni spunti di comparazione*, in "Beni comuni: quarto rapporto sulla cooperazione sociale in Italia", Edizioni Fondazione Giovanni Agnelli, 2005
- Münkner, Hans-H., *Five theses illustrating the interdependence of the different elements constituting a favourable climate for legislation adjusted to the needs of enterprises with social objectives*, Paper presented at the meeting on 'the role of non governmental organisations in the social economy' held in Bucharest on June 26th 2006
- Pour la Solidarité (eds.), *Acts of the European seminar on "Le modèle économique de l'entreprise sociale : démocratie, participation et solidarité"*, Barcelona, 26th and 27th May 2005

Wielka Brytania

- CIC Regulator, *Community Interest Companies Briefing Pack*, 2006
- CIC Regulator, *Report to the Secretary of State for Trade and Industry year to 31 March 2007*, 2007
- Department of Trade and Industry, *Social enterprise: a strategy for success*, 2002

- Lynch, Malcom, For and against the Community Interest Company, in "Investment matters", Issue 28, January 2004
- Social enterprise coalition, *There is more to business than you think: a guide to social enterprise*, 2003
- Snaith Ian, *Recent reforms to corporate legal structures for social enterprise in the UK: opportunities or confusion*, paper presented to the 3rd Social Enterprise Research Conference at Southbank University, London on 23rd June 2006 dostępne na stronie: <http://www.etribe.com/node/23137>
- Spear, Roger, *Le società di interesse comunitario: una nuova forma di impresa sociale nel Regno Unito*, in "Impresa sociale"-N.4 October-December 2004
- The Cabinet Office – Strategy Unit Report, *Private Action, Public Benefit. A Review of Charities and the Wider Not-For-Profit Sector* – September 2002

Włochy

- Cafaggi, Fabrizio, *La legge delega sull'impresa sociale: riflessioni critiche tra passato (prossimo) e futuro (immediato)*, in Impresa sociale N. 2 April-June 2005.
- Fazzi, Luca, *Quale impresa sociale per quale welfare ? Quale welfare per quale impresa sociale ?*, in Impresa sociale N. 3 July-September 2006.
- Fici, Antonio, *La nozione di impresa sociale e le finalità della disciplina*, in Impresa sociale N. 3 July-September 2006.
- Fici Antonio and Galletti Danilo (editor), *Commentario al decreto sull'impresa sociale*, Giappichelli editor 2007.
- Iamiceli, Paola, *Il coinvolgimento dei beneficiari nell'impresa sociale*, in Impresa sociale N. 3 July-September 2006.
- Iamiceli, Paola, *The Italian experience: a legal framework in progress*, in Trends and challenges for co-operatives and social enterprises in developed and transition countries, edited by Carlo Borzaga and Roger Spear, 2004. (*Doświadczenia włoskie: powstające ramy prawne*, w Trendy i wyzwania dla spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych w krajach rozwiniętych i przechodzących transformację, pod redakcją Carlo Borzaga i Roger Spear, 2004).

- Merlo, Anna Maria Alessandra, *Impresa sociale e nuovi settori di attività*, in *Impresa sociale* N. 3 July-September 2006.
- Nogler, Luca, *Il "coinvolgimento" dei lavoratori nell'impresa sociale*, in *Impresa sociale* N. 3 July-September 2006.
- Scalvini, Felice, *La legge 118 e l'evoluzione del terzo settore, ovvero: "finalmente non saranno più tutte imprese sociali"*, in *Impresa sociale* N. 2 April-June 2005.
- Silvestri, Federica (editor), *Il Forum: dopo il decreto legislativo: valutazioni ed attese degli imprenditori sociali*, in *Impresa sociale* N. 3 July-September 2006.
- Travaglini, Claudio, *L'informazione contabile nell'impresa sociale*, in *Impresa sociale* N. 3 July-September 2006.
- Zamagni, Stefano, *La legge sull'impresa sociale: un'occasione storica da non sprecare*, in *Impresa sociale* N. 2 April-June 2005.

Belgia

- CPCP, *De IASBL à la Société à Finalité Sociale*, acts of the Study Day, 16 April 1997.
- Coipel, Michel, *Les sociétés à finalité sociale* in "Pratique notariale et réforme du droit des sociétés" Commection Patrimoine. TXX Académie Beymant, 1996
- Defourny, Jacques; Simon, Michel; Adam Sophie, *The Co-operative Movement in Belgium: perspectives and prospects*, Edition Luc Pire, 2002 (*Ruch spółdzielni w Belgii: perspektywy*)
- FEBECOOP, *Modifications legislation Société à finalité sociale (SFS)*, 2007 www.febecoop.be
- Mertens Sybille, *Une explication théorique à l'existence des coopératives agréées et des sociétés à finalité sociale en Belgique*, 2006 www.ces-ulg.be
- Navez, Françoise, *SFS (Société à finalité sociale)*, 2006 www.ces-ulg.be
- SAW, *La société à finalité sociale: volets juridiques, fiscaux, sociaux et aides publiques*, 1999

Finlandia

- Ministerstwo Pracy, *Pierwsze przedsiębiorstwa społeczne w Finlandii*, 2005
- Pättiniemi, Pekka, *Social enterprises as a labour market measure*, doctoral dissertation, Department of Social Policies and Social Economics – University of Kuopio 2006 (*Przedsiębiorstwa społeczne jako miernik rynku pracy, rozprawa doktorska, Departament Polityki Społecznej i Ekonomii Społecznej – Uniwersytet w Kupio*)
- Pättiniemi, Pekka, *La nuova legge sulle imprese sociali in Finlandia*, in "Impresa sociale"- N.4 October-December 2004
- Pukkio, Matti, *"Social enterprises – potentiality for employment and society in Finland"* speech given at the EQUAL Conference on "Social enterprises: equal work and business opportunities" organised by the Finnish Ministry of Labour, Helsinki 5-6 February 2007 („Przedsiębiorstwa społeczne – potencjał zatrudnienia i potencjał społeczny w Finlandii” prezentacja na konferencji „EQUAL” na temat „Przedsię-

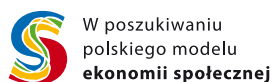
biorstwa społeczne: równe możliwości pracy i działalności gospodarczej” zorganizowanej przez fińskie Ministerstwo Pracy, Helsinki, 5-6 luty 2007)

- Saikkonen, Paavo, *Tietoja sosiaalisista yrityksistä 1.1.2004 –30.6.2007*. (Information on social enterprises 1.1.2004 –30.6.2007) Ministry of Labour 07.07.2007

EKONOMIA SPOŁECZNA TEKSTY jest serią wydawniczą prezentującą teksty ważne z punktu widzenia dyskusji o ekonomii społecznej. Seria powstała w ramach projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”.

Autorka tekstu współpracuje z siecią DIESIS (European and International Research and Development Service for the Social Economy and the Co-operatives).

Wszystkie materiały publikowane w serii są dostępne na stronach portalu www.ekonomiaspoleczna.pl.



Niniejszy tekst powstał w ramach projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”, realizowanego przy udziale środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL. Administratorem projektu jest Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych.