



Trzeci sektor a druga fala ekonomii społecznej w Polsce

Stara i nowa fala ekonomii społecznej w Europie

Jednym z podstawowych uwarunkowań sprzyjających rozwojowi w Europie nowej fali ekonomii społecznej jest reorientacja polityki społecznej – tak na poziomie poszczególnych państw, jak i struktur Unii Europejskiej¹. Reorientacja oznacza zwrot w kierunku programów wsparcia o charakterze aktywizującym beneficjentów, zarówno w ramach polityki socjalnej, jak i polityki rynku pracy². Prowadzi to do ponownego odkrycia fenomenu przedsiębiorczości społecznej, a wraz z nim dorobku ruchu spółdzielczego z przełomu XIX i XX wieku oraz okresu międzywojennego, obejmującego nie tylko przedsiębiorstwa produk-

cyjno-usługowe, ale również towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych i związki kredytowe.

Na południu Europy (Włochy, Francja, Hiszpania) także po zakończeniu II wojny światowej spółdzielczość była i pozostaje istotnym sektorem gospodarki rynkowej³. Ową zakorzenioną w tradycji europejskiej koncepcję ekonomii społecznej, preferującą spółdzielczą (wzajemnościową) formułę aktywności na rynku, określamy na łamach kwartalnika „Trzeci Sektor” jako **starą ekonomię społeczną**⁴. Tym samym odróżniamy ją od współczesnego nurtu gospodarki społecznej – **nowej ekonomii społecznej** – promującego nowe formy instytucjonalno-prawne, jak przedsiębiorstwa lokalne czy spółdzielnie socjalne (odwołujące się bardziej do idei „inkluzji wertykalnej” niż „horyzontalnej”

¹ Por. *The Enterprises and Organisations of the Third Sector. A Strategic Challenge for Employment*, CIRIEC, Liège 2000; S. Kelly: *Ekonomia społeczna i przedsiębiorczość społeczna w Unii Europejskiej*, w: T. Kaźmierczak, M. Rymśza (red.): *W stronę aktywnej polityki społecznej*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2003.

² Por. M. Rymśza: *Aktywna polityka społeczna w teorii i praktyce*, w: T. Kaźmierczak, M. Rymśza (red.): *W stronę aktywnej... op. cit.*

³ Por. np. analizę ruchu spółdzielczego w Hiszpanii w opracowaniu Dominiki Skwarskiej, zamieszczonym w niniejszym numerze kwartalnika.

⁴ Por. M. Rymśza: *Stara i nowa ekonomia społeczna. Polską na tle doświadczeń europejskich*, „Trzeci Sektor” 2005, nr 2.

zasady wzajemności⁵) oraz działalność gospodarczą prowadzoną w ramach stowarzyszeń i fundacji.

Różnic między starą i nową falą ekonomii społecznej jest sporo⁶. Istnieje też tendencja do opisywania nowej fali w ramach nowych paradygmatów teoretycznych⁷. Niemniej jednak, bez względu na ujęcie, jedną z kluczowych cech odróżniających nową falę jest sprzężenie oddolnych działań oby-

watelskich (często inicjowanych lub prowadzonych przez organizacje pozarządowe) z aktywną rolą państwa (często sprowadzaną do polityki przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu). Nowa fala ekonomii społecznej z przełomu XX i XXI wieku jest zarazem bardziej i mniej obywatelska od tej z przełomu XIX i XX wieku. Ilustruje to poniższe zestawienie.

Stara i nowa ekonomia społeczna

Cechy tradycyjnego europejskiego modelu ekonomii społecznej:

- wypełnianie przez ekonomię społeczną (ES) nisze nieatrakcyjnych dla rynku komercyjnego;
- uczestnictwo w przedsięwzięciach ES oparte na zasadzie wzajemności;
- kluczowa rola liderów i społeczników w podejmowaniu i upowszechnianiu inicjatyw;
- oddolny i samowystarczalny charakter inicjatyw;
- brak przywilejów prawnych dla podmiotów ES przy niskim poziomie regulacji gospodarki przez państwo;
- typowe podmioty ES: spółdzielnie, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, związki kredytowe.

Cechy współczesnego modelu ekonomii społecznej w krajach członkowskich Unii Europejskiej:

- obudowywanie przez ES „normalnego rynku”;
- podstawa uczestnictwa w przedsięwzięciach ES: zasada inkluzji wykluczonych, koncepcja „mieszania ryzyk” (w przedsiębiorstwach społecznych pracownicy pełnosprawni „podciągają” niepełnosprawnych);
- znacząca rola liderów, menedżerów, a także wsparcia ze strony państwa w podejmowaniu i upowszechnianiu inicjatyw;
- zatrudnienie wspierane i zatrudnienie socjalne subsydiowane ze środków publicznych;
- znaczące udogodnienia prawne dla podmiotów ES przy stosunkowo wysokim poziomie regulacji gospodarki przez państwo;
- typowe podmioty ES: firmy społeczne, spółdzielnie socjalne, organizacje pozarządowe prowadzące działalność gospodarczą.

Źródło: zestawienie własne.

⁵Odnosnie różnic między pionowymi (wertykalnymi) i poziomymi (horyzontalnymi) typami więzi społecznych budowanymi przez programy polityki społecznej por. M. Rymśza: *Polityka społeczna a więzi społeczne. Przypadek Trzeciej Rzeczypospolitej*, „Societas/Communitas” 2006, nr 1.

⁶Por. T. Kaźmierczak: *Zrozumieć ekonomię społeczną*, w: T. Kaźmierczak, M. Rymśza (red.): *Ekonomia społeczna. Kapitał społeczny*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2007 (w druku).

⁷Por. E. Leś: *Nowa ekonomia społeczna. Wybrane koncepcje*, „Trzeci Sektor” 2005, nr 2.

Nowa fala ekonomii społecznej na łamach „Trzeciego Sektora”

Problematykę nowej fali ekonomii społecznej podejmujemy na łamach kwartalnika „Trzeci Sektor” – jako temat wiodący – już po raz drugi. Kwestii tej poświęciliśmy drugi numer pisma⁸, który spotkał się z życzliwym przyjęciem ze strony Czytelników. Zainteresowanie tamtym tomem (konieczny był dodruk po wyczerpaniu się nakładu) odebraliśmy jako „strzał w dziesiątkę” odnośnie wyboru i perspektywy ujęcia tematu. Naszą intencją było wówczas odniesienie zjawiska odrodzenia zainteresowania ekonomią społeczną do aktywności trzeciego sektora z jednej strony, oraz idei przedsiębiorczości społecznej – z drugiej. Wskazaliśmy na proces wchodzenia organizacji trzeciego sektora na rynek, określając to zjawisko jako konwersję: od *non-profit*, przez *not-for-profit* do *not-for-private-profit*⁹. Równocześnie opowiedzieliśmy się za upowszechnianiem, przy wykorzystaniu form instytucjonalnych trzeciego sektora, w pierwszej kolejności przedsiębiorczości społecznej, a nie zatrudnienia socjalnego. Innymi słowy, dostrzegaliśmy potrzebę prowadzenia przez państwo polityki regulowania obszaru na styku sektora pozarządowego i rynku lub – jak kto woli – polityki „cywilizowania wchodzenia trzeciego sektora na rynek”; polityki umożliwiającej organizacjom optymalne kojarzenie – poprzez aktywność gospodarczą w ramach nowej fali ekonomii społecznej – celów społecznych i ekonomicznych.

Tym samym sceptycznie odnosiliśmy się do alternatywnego rozwiązania o charakterze etatystycznym: polityki łączenia aktywności trzeciego sektora z protekcyjnym państwem – koncepcji

sprowadzającej się do umożliwiania organizacjom (a także spółdzielniom socjalnym czy centrom integracji społecznej) tworzenia, bez ryzyka ekonomicznego i w warunkach braku otwartej konkurencji, miejsc pracy dla wykluczonych, a następnie ich podtrzymywania przez publiczne subwencje.

Podejściu, które określić można jako „orientację na przedsiębiorczość społeczną”, jesteśmy wierni do dzisiaj. Mamy nadzieję, że odzwierciedla to dobór tematów z zakresu ekonomii społecznej podejmowanych w kolejnych numerach kwartalnika „Trzeci Sektor”¹⁰, a zwłaszcza zawartość PRYZMATU w niniejszym numerze pisma.

Różnicowanie instrumentów wsparcia i rozwiązania hybrydowe

Jeśli traktować gospodarkę społeczną jako sektor produkcyjno-usługowy o specyficznych cechach¹¹, to charakterystycznym zjawiskiem w ramach nowej fali ekonomii społecznej jest ekspansja na ten obszar podmiotów z dwóch sektorów: sektora organizacji pozarządowych i sektora biznesu. Inicjatywy nowej fali wydają się „otaczać” tradycyjne podmioty spółdzielcze niejako z dwóch stron. Z jednej strony stowarzyszenia (także fundacje¹²) same podejmują działalność gospodarczą, traktując ją coraz częściej jako element misyjny („praca dla słabszych”). Z drugiej, pojawiają się w tym sektorze podmioty niebojące się otwartej konkurencji z podmiotami komercyjnymi i zdecydowane realizować cele społeczne przy zachowaniu pełnej racjonalności biznesowej. Nie można też pomijać inicjatyw z zakresu ekonomii społecznej przez firmy *stricte* komercyjne w ramach tzw. społecznej odpowiedzialności biznesu.

⁸ „Trzeci Sektor” 2005, nr 2.

⁹ M. Rymcza: *Stara i nowa ekonomia...*, *op. cit.*

¹⁰ Por. np. H.P. Elstrodt, A. Schindler, A.C. Waslander: *Jak pomóc organizacjom non-profit w działalności komercyjnej*, „Trzeci Sektor” 2005, nr 3; W. Toczyński: *Budowanie podstaw gospodarki wspólnotowej*, „Trzeci Sektor” 2005, nr 4; M. Rechulicz: *Organizacje pozarządowe – alternatywa dla przedsiębiorczości czy przedsiębiorczość?*, „Trzeci Sektor” 2006, nr 7.

¹¹ Jest to jedno z możliwych ujęć, można określić je umownie mianem podejścia strukturalnego.

¹² Działalność gospodarcza fundacji nie jest tu przedmiotem analizy, gdyż od początku była ona w Polsce traktowana inaczej niż działalność gospodarcza stowarzyszeń. Wymaga też ona odrębnego omówienia z racji projektowanych obecnie kompleksowych zmian prawnych w funkcjonowaniu fundacji – por. opracowanie Moniki Ćwiek zamieszczone w niniejszym numerze kwartalnika „Trzeci Sektor”.

W rezultacie w ramach nowej fali ekonomii społecznej powstają nowe rozwiązania instytucjonalno-prawne na styku sektorów: „podmioty pogranicza”¹³. Miejsce na styku trzeciego sektora i tradycyjnych form spółdzielczych zajęła – wzorowana na rozwiązaniach włoskich¹⁴ – spółdzielnia socjalna. O ile „zwykła” spółdzielnia (np. spółdzielnia pracy) powstała jako podmiot lokujący się „w połowie drogi” między stowarzyszeniem a przedsiębiorstwem (spółdzielnia działa na rynku na wzór przedsiębiorstwa, a zarządzana jest na wzór stowarzyszenia), o tyle spółdzielnia socjalna – jak trafnie zdiagnozował to Hubert Izdebski¹⁵ – jest podmiotem „hybrydowym”, łączącym cechy organizacji pozarządowej i tradycyjnej spółdzielni. Innymi słowy, spółdzielnię socjalną wykonującą zlecone przez administrację zadania publiczne w trybie *Ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie*, a więc jako odpłatną działalność pożytku publicznego, a nie działalność gospodarczą, możemy określić jako podmiot będący „w ¾ organizacją pozarządową”.

Równocześnie powstają – wzorowane na rozwiązaniach brytyjskich¹⁶ – nowe inicjatywy na styku gospodarki społecznej i sektora komercyjnego, a więc lokujące się „w połowie drogi” między spółdzielnią a przedsiębiorstwem komercyjnym. Przykładem jest przedsiębiorstwo lokalne, które możemy obrazowo określić jako podmiot „w ¾ biznesowy”. Inicjatywy społeczne o wyższym poziomie urynkowienia niż spółdzielnie omawia **Mike Aiken**¹⁷ w artykule opublikowanym w PRYZMACIE. Podkreśla on,

że w Wielkiej Brytanii podstawą zaliczenia danego podmiotu do sektora przedsiębiorczości społecznej jest w pierwszej kolejności nie jego forma prawna czy struktura organizacyjna, ale rodzaj działalności. Przedsiębiorstwo społeczne to podmiot wytwarzający w ramach działalności gospodarczej – na zasadzie wartości dodanej – „korzyść społeczną” i/lub „kapitał społeczny”¹⁸. Specyfiką, a zarazem mocną stroną brytyjskiego modelu przedsiębiorczości społecznej jest, zdaniem Aikena, wielość stosowanych form prawnych, rozwiązań instytucjonalnych i rodzajów wsparcia ze strony państwa: od rozwiązań *stricte* socjalnych do *stricte* biznesowych. Trudno się z konkluzją Autora nie zgodzić.

Przedsiębiorczość społeczna, trzeci sektor, aktywizująca polityka państwa

Sprzężenie oddolnych inicjatyw „inkluzywnych” z państwową polityką przeciwdziałania wykluczeniu i marginalizacji stworzyło sytuację, w której ekonomia społeczna nowej fali stała się „sektorem operacyjnym” upowszechniania instrumentów tzw. **aktywnej polityki społecznej**. Aktywna polityka społeczna to „rozwiązanie modelowe opierające się na pięciu założeniach:

- preferencji dla zasady partycypacji społecznej kosztem zasady maksymalizowania bezpieczeństwa socjalnego;
- promocji zatrudnienia wspieranego w różnych formach;

¹³ Termin zaczerpnąłem od Marcina Rechulicza. Por. M. Rechulicz: *Organizacje pozarządowe...*, op. cit.

¹⁴ Por. M. Loss: *Spółdzielnie socjalne we Włoszech*, „Trzeci Sektor” 2005, nr 2.

¹⁵ Por. H. Izdebski: *Spółdzielnie socjalne a organizacje pozarządowe – przewidywane skutki Ustawy o spółdzielniach socjalnych*, „Trzeci Sektor” 2006, nr 7.

¹⁶ Por. M. Aiken: *Przedsiębiorstwo społeczne w ekonomii społecznej. Rozwiązania brytyjskie na tle tradycji europejskiej*, „Trzeci Sektor” 2005, nr 2.

¹⁷ W przypadku tekstów publikowanych w tym numerze kwartalnika „Trzeci Sektor” przywołuję tylko nazwisko autora. W przypadku wszystkich innych tekstów źródłowych podaję pełne noty bibliograficzne w przypisach.

¹⁸ Definicję operacyjną przedsiębiorstwa społecznego, jako zakorzenionego w społeczności lokalnej podmiotu gospodarczego wykorzystującego do swej działalności, a jednocześnie produkującego kapitał społeczny, wypracowaliśmy w Instytucie Spraw Publicznych dla potrzeb projektu „W stronę polskiego modelu gospodarki społecznej – budujemy nowy Lisków”, realizowanego w ramach IW EQUAL we współpracy z Akademią Rozwoju Filantropii w Polsce, organizacją WRZOS i ok. 40 partnerami lokalnymi. Por. T. Kaźmierczak, M. Rymśza (red.): *Ekonomia społeczna. Kapitał społeczny*, op. cit.

- koncentracji wsparcia na osobach bezrobotnych zdolnych do pracy (lub mogących tę zdolność odzyskać);
- zmienianiu nie tyle skali redystrybucji w ramach programów polityki społecznej, ile charakteru rozdzielanego dobra (redystrybucja pracy w miejsce redystrybucji świadczeń);
- tendencji do legitymizowania programów socjalnych w sposób wychodzący poza tradycyjne podziały ideologiczne¹⁹.

Mike Aiken sugeruje, że w modelu brytyjskim wsparcie publiczne przez różnorodność i konkretny charakter stosowanych form, sprzyja indywidualizacji tego wsparcia, osiągnięciu efektu aktywizującego beneficjentów, a także wzmacnia funkcję innowacyjną trzeciego sektora. **Witold Toczyski** (*Niezborności ekonomii społecznej? Rola i miejsce ekonomii społecznej w programach operacyjnych*) wskazuje na niedostatki w tym zakresie modelu polskiego. Autor poddaje krytycznej analizie zawartość podstawowych dokumentów programujących, związanych z wydatkowaniem w naszym kraju unijnych środków strukturalnych, określających kształt polskiej ekonomii społecznej. Wskazuje przy tym na regres w zakresie drugiego okresu projektowania wydatkowania unijnych środków strukturalnych (tj. lata 2007–2013) względem pierwszego (2004–2006). O ile w pierwszym okresie projektowania problematyka ekonomii społecznej i trzeciego sektora została dostrzeżona i zaproponowano kilka konkretnych rozwiązań, o tyle dokumenty „drugiej generacji” charakteryzuje ogólnikowość zapisów, co nie pozwala odczytać rzeczywistych intencji ich autorów i nie pozwala uznać interesów podmiotów sektora ekonomii społecznej za zabezpieczone. Stawia to pod znakiem zapytania szanse upowszechnienia rezultatów osiągniętych w pierwszym okresie projektowania. Jest

to tendencja dokładnie odwrotna od brytyjskiej, polegającej na stopniowym ukonkretnianiu polityki państwa.

Rola Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL

Warto też postawić pytanie, czy nasze dotychczasowe doświadczenia w zakresie upowszechniania programów aktywizujących i przedsiębiorczości społecznej pozwalają określić cechy tworzącego się polskiego modelu ekonomii społecznej drugiej fali? I w jaki sposób zaangażowanie organizacji pozarządowych na tym obszarze wpływa na kształt i kondycję finansową trzeciego sektora w Polsce? Kluczowa dla odpowiedzi na te pytania jest analiza inicjatyw z zakresu ekonomii społecznej, realizowanych przez organizacje pozarządowe w ramach Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL.

Opierając się na doświadczeniach związanych z moim osobistym zaangażowaniem w realizację jednego z projektów IW EQAUL z zakresu przedsiębiorczości społecznej, rysujący się model określiłem jako *empowerment po polsku* i scharakteryzowałem go następująco: „Model ten mieści się w nurcie nowej ekonomii społecznej, a na obecnym etapie można wyróżnić cztery jego cechy: 1) nacisk na inwestowanie w kapitał ludzki przy niedowartościowaniu znaczenia kapitału społecznego, 2) preferencje dla „inkluzji wertykalnej” kosztem wzmacniania więzi poziomych („inkluzji horyzontalnej”), 3) preferencje dla aktywnych programów rynku pracy przy trudniejszej implementacji aktywizujących programów socjalnych, 4) zjawisko konwergencji części organizacji pozarządowych zaangażowanych w ekonomię społeczną: od formuły *non-profit*, przez *not-for-profit*, do *not-for-private-profit*”²⁰. Poniższa ramka zawiera więcej szczegółowych informacji odnośnie wyróżnionych cech powstającego modelu.

¹⁹ Por. M. Rymsza: *Druga fala ekonomii społecznej w Polsce a koncepcja aktywnej polityki społecznej*, w: M. Rymsza, T. Kaźmierczak (red.): *Ekonomia społeczna...*, op. cit.

²⁰ M. Rymsza: *Druga fala ekonomii...*, op. cit.

Empowerment po polsku, czyli doświadczenia IW EQUAL*

1) Preferencje dla inwestowania w kapitał ludzki

Projekty IW EQUAL ukierunkowane są na budowanie kapitału ludzkiego, czego wyrazem jest powszechność działań o charakterze szkoleniowym adresowanych do tzw. beneficjentów ostatecznych. Niedowartościowane jest wykorzystywanie i wzmacnianie kapitału społecznego. Poziom zakorzenienia nowo powstałych przedsiębiorstw społecznych w społecznościach lokalnych może okazać się jednym z kluczowych czynników decydujących o utrzymaniu się inicjatywy po zakończeniu projektów i wykorzystaniu środków pomocowych.

2) Preferencje dla „inkluzji wertykalnej”

Aksjologia IW EQUAL to w pierwszej kolejności wspieranie wykluczonych (działalność „jedni na rzecz drugich”), a dopiero w drugiej – wspieranie samopomocy („słabsi pomagają sobie nawzajem”). Im środowisko jest bardziej wykluczone, tym projekt jego aktywizacji jest traktowany bardziej priorytetowo. Oznacza to podejmowanie inicjatyw o wysokim poziomie ryzyka ekonomicznego, wymagających stałego subsydiowania.

3) Preferencje dla aktywnych programów rynku pracy

W partnerstwach IW EQUAL częściej uczestniczą biura pracy niż ośrodki pomocy społecznej, co związane jest z ukierunkowaniem Inicjatywy na kapitał ludzki. Powiatowe urzędy pracy (PUP-y) ustawowo zajmują się szkoleniami bezrobotnych i pośrednictwem pracy; nie potrafią jednak wzmacniać społeczności lokalnej. Animacja społeczności to potencjalna domena służb społecznych. Niestety, aktywizacja społeczności rozwija się w Polsce powoli, choć daje się zauważyć ożywienie, m.in. pod wpływem Stowarzyszenia Centrum Wspierania Aktywności Lokalnej CAL i IW EQUAL.

4) Konwergencja w trzecim sektorze

Organizacje pozarządowe zaangażowały się w IW EQUAL nie tylko dla skutecznej realizacji celów statutowych, ale i w celu zwiększenia własnego potencjału ekonomicznego. Kondycja polskiego trzeciego sektora jest słaba. Wejście do sektora ES oznacza jednak wstąpienie na drogę od *non-profit*, przez *not-for-profit*, do *not-for-private-profit* i rodzi pytanie (także prawne), od którego momentu organizacja pozarządowa staje się *de facto* przedsiębiorstwem społecznym? Wymagać to będzie przygotowania odpowiednich regulacji prawnych.

* Projekty IW EQUAL są w trakcie realizacji. Model może więc ewoluować w różnych kierunkach.

Źródło: zestawienie własne na podstawie M. Rymśza: *Druga fala ekonomii...*, *op cit.*

Jaki jest polski model widziany oczami innych ekspertów i osób bezpośrednio zaangażowanych w przedsięwzięcia z zakresu trzeciosektorowej przedsiębiorczości społecznej? I na ile model ten współkształtowany jest przez IW EQUAL? Innymi słowy: kto na kogo bardziej oddziałuje: trzeci sektor na Inicjatywę czy Inicjatywa na trzeci sektor? W PUNKTACH

WIDZENIA zamieściliśmy obszerną dyskusję redakcyjną, zatytułowaną *Polski przepis na ekonomię społeczną*. Dyskusję poprowadził członek Rady Programowej kwartalnika „Trzeci Sektor” **Tomasz Schimaneck**, a zaproszenie do udziału przyjęli: **Anna Królikowska**, **Tomasz Kaźmierczak**, **Piotr Stronkowski**, **Henryk Wujec** i **Jacek Kwiatkowski**. Proponujemy

Czytelnikom rozpoczęcie lektury prezentowanego numeru kwartalnika od tej właśnie dyskusji.

Izabela Rybka (PRYZMAT), analizując polski model, zastanawia się nad możliwościami i barierami wykorzystania instrumentów ekonomii społecznej w systemie pomocy społecznej. Wskazuje, że pracownicy socjalni mogliby, i powinni, kształtować w klientach postawy przedsiębiorcze. Tymczasem system pomocy społecznej ukierunkowany jest na wypłacanie niskich świadczeń socjalnych, co przynosi skutek dokładnie odwrotny: nie daje szansy „wyrwania się” z ubóstwa i marginalizacji, a stwarza jedynie możliwość „utrzymania się na powierzchni”, uzależniając klientów od świadczeń socjalnych.

W PRYZMACIE zamieszczamy ponadto opracowanie pióra **Dominiki Skwarskiej**, dotyczące kultury przedsiębiorczości społecznej w Hiszpanii. To kolejny materiał porównawczy. Na łamach kwartalnika analizowaliśmy już rozwiązania włoskie i brytyjskie, coraz lepiej zresztą (mamy nadzieję, że przy naszym udziale) w Polsce znane i rozpoznawane. Rozwiązania hiszpańskie znane są mniej. Tym cenniejsze jest opracowanie Dominiki Skwarskiej, która na podstawie hiszpańskojęzycznej literatury źródłowej opisuje tradycję spółdzielczości, a ściślej – spółdzielczości rozwijanej w wybranych regionach (Kraju Basków, Andaluzji). Prezentuje też znaną w świecie baskijką spółdzielnię Mondragón, wskazując, że przedsięwzięcia ekonomii społecznej nie muszą ograniczać się do aspektu lokalnego. Mondragón to *de facto* społeczny koncern produkcyjny o zasięgu międzynarodowym.

Dopełnienie problematyki nowej fali ekonomii społecznej w Polsce stanowi recenzja pióra **Ewy Bogacz-Wojtanowskiej**, która komentuje dla Czytelników zawartość obszernej publikacji zatytułowanej *Raport Otwarcia projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”*, przygotowanej przez Kubę Wygnańskiego i Piotra Frączaka w ramach partnerstwa „equalowego” administrowanego przez Fundację Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych.

Co jeszcze w kwartalniku?

Jak zawsze zapraszamy także do lektury innych stałych rubryk kwartalnika. W PRAWIE, oprócz

cyklicznego *Kalendarium zmian prawnych Grzegorza Makowskiego*, proponujemy artykuł przeglądowy **Moniki Ćwiek**, w którym poddała ona analizie kolejne, przygotowywane przez polski rząd, projekty zmian regulacji prawnych dotyczących fundacji.

Dział ZARZĄDZANIE poświęciliśmy kwestii pomiaru efektywności działań w trzecim sektorze i wartości (rynkowej) samych organizacji pozarządowych. Publikujemy w nim tekst **Jarosława Domańskiego**, który analizuje, na ile możliwe jest (zdaniem autora – możliwe, a nawet wskazane) ukierunkowanie zarządzania organizacji *non-profit* na podniesienie jej wartości. Drugi z artykułów to kolejny już, udostępniony nam przez McKinsey & Company, przedruk z „The McKinsey Quarterly”. Tym razem jest to opracowanie **Johna Sawhilla** i **Davidy Williamsona**: *Jak mierzyć wyniki organizacji non-profit?* Z obydwoma tymi tekstami doskonale koresponduje artykuł **Marty Izabeli Krzelowskiej** zamieszczony w VARIACH. Autorka omawia w nim kwestię kreowania marki w usługach na przykładzie organizacji *non-profit*. **Dorota Moroń** prezentuje natomiast wyniki swoich badań dotyczących praktyki realizowania w Polsce ustawowych regulacji wolontariatu.

Wyraźnie przypadł do gustu Czytelnikom zaproponowany w poprzednim numerze dział KONFERENCJE, SEMINARIA – RELACJE. W aktualnym numerze proponujemy dwie kolejne relacje: **Katarzyna** i **Zbigniew Pisarscy**, w grudniu 2006 roku, uczestniczyli w zorganizowanej pod auspicjami Rady Europy konferencji poświęconej problematyce organizacji pozarządowych i społeczeństwa obywatelskiego. Natomiast **Daria Bukalska** i **Paulina Koszewska** dzielą się z Czytelnikami refleksjami z seminarium na temat wolontariatu pracowniczego, które zostało zorganizowane przez Centrum Wolontariatu. Pozwoliliśmy sobie także zamieścić informację i zaprosić Czytelników na konferencję naukową „Metody badania społeczeństwa obywatelskiego. Jak badać działanie społeczne?”, która odbędzie się 25 maja 2007 roku w Poznaniu. Kwartalnik „Trzeci Sektor” objął tę konferencję patronatem medialnym, a w kolejnym numerze naszego pisma zostanie zamieszczona relacja z jej przebiegu.

Marek Rymsza
redaktor naczelny