

Jerzy Hausner

**OPINIA O ROZPRAWIE DOKTORSKIEJ MGR ZUZANNY OLEŚ-BINCZYK
PT. „PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ SPOŁECZNA – UWARUNKOWANIA
SPOŁECZNO-KULTUROWE ZJAWISKA W POLSCE. MODELE DZIAŁANIA
A IDEA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI SPOŁECZNEJ”**

Rozprawa doktorska jest pracą „rygorową”, w której doktorant ma się wykazać umiejętnością prowadzenia badań naukowych. I szczególnie pod tym kątem chcę ocenić recenzowaną rozprawę.

Teoretyczna podbudowa projektu badawczego autorki jest w mojej ocenie niewystarczająca. Jeśli w tytule rozprawy pojawia się jako pierwsze pojęcie „przedsiębiorczości społecznej”, to wydaje mi się oczywiste, że w pierwszej kolejności doktorantka powinna zająć się trzema kategoriami: „przedsiębiorczość”, „przedsiębiorstwo” oraz „przedsiębiorca”, aby potem móc przejść do „przedsiębiorczości społecznej”, „przedsiębiorstwa społecznego” oraz „przedsiębiorcy społecznego”. Tak jednak nie jest. Autorka (s. 38) przywołuje jedynie encyklopedyczne, słownikowe znaczenie pojęcia „przedsiębiorczości”. Pomija pozostałe kategorie i w ogóle nie wchodzi się w podstawowe teoretyczne ujęcia z tego zakresu. W przypadku pracy doktorskiej tak postępować nie wolno. Bowiem później analityczna część rozprawy nie ma niezbędnego osadzenia teoretycznego i wnioski z niej wynikające nie mogą mieć naukowej wartości.

Wątpliwości wzbudza sformułowanie hipotez - to dotyczy tak hipotez głównych, jak i hipotez pomocniczych. Hipotezy to kościec projektu badawczego. Jego istotą jest weryfikacja przyjętych hipotez, które powinny wynikać z konceptualnych podstaw projektu osadzonych w konkretnej teorii lub kilku teoriach naukowych. Hipotezy muszą zostać tak sformułowane, aby były weryfikowalne. Pożądana jest przy tym możliwość ich liczbowej weryfikacji. A jeśli, ze względu na przedmiot projektu badawczego, nie jest to możliwe, to jednak w projekcie muszą zostać określone jakieś stopnie (poziomy) weryfikacji.

Pierwsza hipoteza główna została sformułowana następująco: „Tożsamość polskiej przedsiębiorczości społecznej jest niejednoznaczna”. Dla mnie ta hipoteza jest zawsze spełniona, zatem nie jest hipotezą naukowo-badawczą. Jak w przypadku tak szerokiej kategorii społecznej można stwierdzić, że tożsamość jest jednoznaczna?

Problemy nastrocza także druga hipoteza główna: „Polskie przedsiębiorstwa społeczne działają w oparciu o odmienne modele, które różnicuje stopień zgodności z ideą przedsiębiorczości społecznej skonceptualizowaną w formie dwupłaszczyznowej definicji wypracowanej przez sieć EMES”. Otóż definicja EMES zawiera w tych dwóch płaszczyznach aż 9 cech. To oznacza, że w tym przypadku mamy do czynienia z definicją, która konstruuje weberowski typ idealny. I w praktyce poszczególne przedsiębiorstwa społeczne nie spełniają go doskonale, tylko aproksymacyjnie, zbliżają się do niego bardziej lub mniej. Ponadto zbliżają się w różnych konfiguracjach tych cech. Te cechy nie mają założonej gradacji. Nie da się zatem powiedzieć, że określone przedsiębiorstwo spełnia ten model w stopniach od 1 do 9. Zatem jeśli jakąś grupę przedsiębiorstw uzna się za przedsiębiorstwa społeczne (a tak potem w części analitycznej czyni autorka), to z góry wiadomo, że w tej zbiorowości będą występowały odmienne w odniesieniu do definicji EMES przedsiębiorstwa. I w tym sensie i

ta hipoteza jest zawsze spełniona. Inaczej mogłoby być tylko wówczas, gdyby skonstruować uprzednio kilka typów idealnych i następnie wykazywać, że któryś z tych modeli jest dominujący, w tym sensie, że proporcjonalnie najwięcej przedsiębiorstw właśnie do tego modelu się zbliża. Autorka proponuje trzy takie typoidealne modele, ale na końcu projektu. Ale to oznacza, że jej projekt od początku jest pozbawiony mocnych konceptualnych podstaw.

Podobne problemy występują w przypadku hipotez pomocniczych, zwłaszcza pierwszej: „Przedsiębiorczość społeczna nie jest w Polsce rozumiana, co utrudnia jej rozwój. Brak zrozumienia wynika m.in. z ukształtowanego w doświadczeniach historycznych obrazu przedsiębiorczości (i przedsiębiorcy) z jednej i działalności społecznej z drugiej strony”. Kluczowe jest tu oczywiście pierwsze zdanie, a konkretnie jego pierwsza część, ponieważ to sedno tej hipotezy. I znów mam wątpliwość, czy można taką hipotezę zweryfikować, jeśli za konceptualną podstawę przyjmie się kompleksową, typoidealną definicję EMES. Co miałyby znaczyć, że przedsiębiorczość społeczna w Polsce jest rozumiana, jeśli się nie określi pierwotnie, co w tym przypadku oznacza „rozumienie”?

Już nieco krócej odniosę się do trzech pozostałych hipotez pomocniczych. W przypadku hipotezy drugiej wątpliwe jest w mojej ocenie posłużenie się określeniem kategoria polityczna, rozumiana przez autorkę jako „podleganie odgórnej definicji”. Autorka nie rozróżnia odmiennych znaczeń pojęcia „polityka”, w szczególności nie dostrzega różnicy między polityką ujmowaną jako „*politics*” i związaną z wypełnianiem władzy politycznej i polityką w znaczeniu „*policy*” i związaną z zarządzaniem publicznym. A to prowadzi ją potem do wątpliwych wniosków. W przypadku hipotez pomocniczych trzeciej i czwartej zastanawia, dlaczego są one skonstruowane w trybie czasu przyszłego. Bo przecież tak skonstruowanych hipotez nie da się w rozprawie poddać weryfikacji.

Poświęciłem omówieniu hipotez tyle uwagi, bo w mojej ocenie tu tkwi zasadnicza słabość opiniowanej rozprawy. Mianowicie projekt badawczy doktorantki nie został ani dobrze skonceptualizowany, ani dobrze skonstruowany. Co razi mnie również dlatego, że autorka zaraz po przedstawieniu swoich hipotez badawczych składa następującą deklarację (s. 44): „Chciałabym, żeby w natłoku literatury dotyczącej ekonomii społecznej i jej podmiotów, mój doktorat wyróżniał się perspektywą”. Niestety tak nie jest. A jednocześnie drażniące są następne zdania autorki, która oskarża większość autorów innych prac na ten temat, że korzystając z unijnych środków piszą pod zleceniodawcę i nie zajmują się rzetelną analizą rzeczywistości. I dopiero doktorantka - w odróżnieniu od nich - „wylamuje się z tego schematu i od podstaw ewaluuje wybrane zjawisko”. Złośliwie dodam, że EMES, czyli międzynarodowa sieć badawcza, na której definicji przedsiębiorstwa społecznego bazuje autorka, od początku jest finansowana przez Komisję Europejską.

Rozdział II rozprawy ma stanowić teoretyczną podstawę rozważań autorki. Wskazuje na to jego tytuł: „Socjologia ekonomiczna jako możliwa podstawa do analizy zjawiska przedsiębiorczości społecznej”. Niestety w dominującym stopniu treść tego rozdziału stanowi krótki zarys rozwoju (historii) socjologii ekonomicznej jako dyscypliny naukowej. Opracowany zresztą na podstawie tekstów wtórnych. Z powodzeniem treść zawarta w tym rozdziale mogłaby się znaleźć w skrypcie dydaktycznym. Nie ma jednak walorów naukowych. Tym bardziej, że autorka uważa (przypis 42, s. 51) iż: „O ile w ekonomii stosunkowo łatwo wyróżnić najbardziej wpływowe szkoły myślenia, o tyle trudno tego dokonać w socjologii, dlatego też – jak zaznaczyłam – będę się odnosić do powszechnie

uznawanych twierdzeń socjologicznych”. No i w konsekwencji do tego sprowadzony został ten rozdział, mający stanowić teoretyczną podbudowę rozprawy.

Nie chcę, ze względu na głównie dydaktyczny charakter tego rozdziału, wdawać się w analizę wielu wątpliwych stwierdzeń autorki, odnoszących się tak do ekonomii, jak i socjologii ekonomicznej. Zwrócę uwagę tylko na jedno uproszczenie autorki, jakim jest zrównanie komunizmu i marksizmu (s. 57). Jedynie fragmentowi tego rozdziału poświęconemu zjawisku izomorfizmu przypisuję funkcjonalną wartość w stosunku do projektu badawczego doktorantki. Rzeczywiście potem, w analizie materiału badawczego, autorka odnosi się do różnych rodzajów izomorfizmu.

Nie rozumiem dlaczego w tym rozdziale (s. 87-98) został przez autorkę wstawiony podrozdział 2.8. „Polski kapitalizm”, będący analizą rozwoju gospodarki rynkowej w Polsce po 1989 r. Ale istotniejsze w mojej ocenie jest to, że ten 12 stronicowy fragment rozprawy to czysta publicystyka, w dodatku w kilku miejscach mocno stronicza. Autorka określa ten podrozdział jako naukową analizę, ale to mieszanka selektywnie dobranych cytatów, w tym gazetowych, okraszona przyczynkarsko podawanymi danymi, przede wszystkim z badań opinii publicznej.

Na s. 88, cytując Krzysztofa Jasiockiego, autorka wyraża opinię, że polska transformacja gospodarcza nie opierała się na żadnym konkretnym planie i miała charakter ateoretyczny. Potem dalej (s. 91) przywołuje jednak „plan Balcerowicza” oraz „konsensus waszyngtoński”, poniekąd zaprzeczając swojej wyjściowej tezie. Inna wątpliwa i słabo udokumentowana teza dotyczy szczególnego uprzywilejowania firm zagranicznych w stosunku do kapitału krajowego i przypisanie tym firmom silnej pozycji politycznej. Podczas gdy w latach 90. to już raczej krajowi biznesmani, np. Jan Kulczyk czy Ryszard Krauze, mieli taką pozycję i często stawali się pośrednikami między kapitałem zagranicznym i krajowymi elitami politycznymi. W sumie oceniam ten fragment rozprawy jako anegdotyczny i chaotyczny (autorka w swojej narracji w ogóle nie zachowuje porządku chronologicznego). Nie wnosi on niczego do naukowej wartości rozprawy.

Także w wielu innych fragmentach rozważania autorki rażą mnie powierzchownością, co powoduje, że zahaczają one o publicystykę. A w rozprawie doktorskiej tego trzeba w szczególności unikać, wykazując zdolność precyzyjnego formułowania myśli naukowej i umiejętność posługiwania się wiedzą naukową a nie potoczną. Przykładem takiej płytkiej dygresji są uwagi autorki odnoszące się do społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR), szczególnie na s. 30. Podobnie jest w przypadku komentarzy autorki w pkt 1.5.4 „Analiza kulturowych obciążeń pojęcia „społeczny” (s. 41-42). Dodatkowy kłopot w tym, że te naukowe płycizny pojawiają się w I rozdziale rozprawy, w którym doktorantka powinna precyzyjnie przedstawić konceptualną podstawę (mapę) swojego projektu badawczego. A zamiast tego, często ucieka w kierunku powierzchownego, przyczynkarskiego przedstawiania wyników badania opinii społecznej.

Jako wartościowy oceniam III rozdział rozprawy „Społeczeństwo obywatelskie jako naturalne środowisko funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych”. Szczególnie doceniam uwagi dotyczące odmienności społeczeństwa obywatelskiego w krajach Zachodu i państwach pokomunistycznych. Choć niestety i w tym rozdziale nie udaje się uniknąć autorce uproszczeń. Za takie uznaję m.in. związanie opiekuńczej roli państwa z myślą socjalistyczną (s. 109). Ponadto w opisie społeczeństwa obywatelskiego w Polsce w okresie transformacji brakuje mi przywołania danych pochodzących z badań, których nie brakuje.

Poważniejszy problem z tym rozdziałem jest jednak taki, że o ile autorka chce kategorię „społeczeństwa obywatelskiego” uczynić następnie podstawą swojego projektu badawczego, to właśnie w tym rozdziale wnikliwie powinna przestawić relacje zachodzące między „społeczeństwem obywatelskim” i „przedsiębiorczością społeczną”. Owszem wypowiada się na ten temat, ale w bardzo ogólny sposób. Nie ma tu odniesień do teorii i określonych konceptów badawczych. I nie da się na tak wątlej konceptualnie podstawie osadzić projektu badawczego, w tym zaprojektować przedmiot i metodę analizy badawczej. Co dziwi tym bardziej, że zaraz na początku kolejnego rozdziału (s. 139) jako motto autorka podaje następujący cytat: „Planowanie badań zaczyna się od początkowych zainteresowań badacza, idei lub oczekiwań teoretycznych i zmierza poprzez serię wzajemnie powiązanych etapów do zawężenia zakresu badań (Babbie 2005: 136)”.

Rozdział IV: „Organizacje pozarządowe i spółdzielnie socjalne a definicja przedsiębiorczości. Ich miejsce na mapie polskiej przedsiębiorczości społecznej” ma charakter analityczno-empiryczny. Autorce chodzi w tym rozdziale przede wszystkim o statystyczne określenie zbiorowości przedsiębiorstw społecznych w Polsce. Ale czyni to w dziwny sposób. Mianowicie jako podstawę swoich szacunków przyjmuje opublikowany w 2008 r. i napisany w oparciu o dane pochodzące z 2006 r., czyli sprzed 10 lat, artykuł Jana Herbsta. Przy czym sama opatruje swoje postępowanie badawcze następującym komentarzem (s. 140): „... odwołując się do własnego poczucia tego, czym jest przedsiębiorczość społeczna i gdzie leży jej sedno, skłaniałabym się raczej do opinii, że w rzeczywistości „pełnej krwi” przedsiębiorstw społecznych mamy obecnie w Polsce raczej 3000 (a może mniej) niż na przykład 8000. Można mieć nadzieję, że w przyszłości ktoś podejmie się dokładnego obliczenia skali zjawiska, w tym momencie wydaje się to zadaniem niezwykle trudnym, o ile w ogóle możliwym”. Własne poczucie autorki, to dla mnie kuriozalna metoda badawcza.

W odniesieniu do tego rozdziału moje wątpliwości dotyczą nie tylko metodologii wyznaczenia zbiorowości przedsiębiorstw społecznych, ale także metodologii opisu tej zbiorowości pod względem przyjętych za definicją EMES kryteriów przedsiębiorstwa społecznego. Często rozstrzygnięcia autorki w tej materii nie są poparte danymi, są intuicyjne, np. w przypadku kryterium 1 „Ciągła produkcja/sprzedawanie dóbr bądź usług” (zob. pierwszy pełny akapit na s. 147). Mieszają się też poszczególne kryteria, np. kryterium 2 „Autonomia” i kryterium 6 „Oddolny, obywatelski charakter”. Nie przekonuje mnie też interpretacja niektórych kryteriów. To dotyczy np. hurtowego wyłączenia fundacji ze spełniania kryterium 7 „Udział w decyzjach nie oparty na wielkości udziałów”, rozumianego jako demokratyczne zarządzanie. Także w przypadku kryterium 8 „Partycypacyjna natura, wyrażająca się we włączaniu w zarządzanie przedsiębiorstwem jego środowiska społecznego”, gdyż autorka sprowadza je do współdziałania przedsiębiorstwa społecznego z innymi organizacjami. Ponadto arbitralnie uznaje, że uzyskanie statusu organizacji pożytku publicznego jest równoznaczne ze spełnieniem tego kryterium, co jest wątpliwe, zważywszy na to, że podstawowym motywem ubiegania się o taki status prawny jest możliwość pozyskiwania 1-procentowego odpisu z PIT. Z kolei kryterium 9 „Ograniczona dystrybucja zysków” jest skomentowane przez autorkę w 7 wierszach, w których wyłącznie powołuje się na artykuł Jana Herbsta z 2008 r.

Nawet gdybym uznał, że postępowanie badawcze doktorantki przedstawione w tym rozdziale nie budzi żadnych wątpliwości i wycofał powyższe uwagi, to i tak widzę dwa poważniejsze problemy związane z tą częścią jej projektu badawczego. Pierwszy dotyczy tego, jaką wartość naukową ma wiedza dostarczona przez autorkę rozprawy, syntetycznie ujęta w tabeli 4.5

(s. 170). W moim odczuciu niewielką i jeszcze w dodatku jest obciążona wątpliwościami co do metodologii. Jeszcze ważniejszy wydaje mi się problem kolejny. Co ten rozdział i przedstawione w nim postępowanie badawcze wnosi do projektu badawczego autorki i toku naukowo-badawczego jej rozprawy doktorskiej. Nie bardzo potrafię to uchwycić. Nadal zastanawiam się, co jest istotą projektu badawczego autorki.

I aby moja recenzja była czytelna, przywołam tu sformułowane przez doktorantkę pytania badawcze (s. 43 oraz ponownie s. 173):

1. Czy znaczenia i zachowania, jakie wiążą się w Polsce z przedsiębiorczością i działaniami społecznymi pomogą ukonstytuować stabilne środowisko przedsiębiorczości społecznej czy też będą barierą w tym procesie?
2. Jak przedsiębiorczość społeczną rozumieją ludzie, którzy mają ambicję stworzyć tożsamość nowej przedsiębiorczości społecznej w Polsce? Czy dysponują dostatecznym kapitałem społecznym do kreowania rzeczywistej zmiany w środowisku lokalnym?
3. Jakie są modele przedsiębiorstw społecznych i na ile odpowiadają one idei przedsiębiorczości społecznej?
4. I czy przedsiębiorczość społeczna w wydaniu polskim ma szanse spełnić oczekiwania i nadzieje, które się z nią wiążą?

Jeśli treść tych pytań zestawiam z treścią rozdziału IV i z przedstawionym w nim postępowaniem badawczym, to dochodzę do wniosku, że rozdział ten w niewielkim stopniu dostarcza danych i informacji (materiału analitycznego i wiedzy empirycznej) umożliwiających udzielenie odpowiedzi na te pytania. Nie twierdzę, że nie dostarcza wiedzy w ogóle, ale, że jest ona wątpliwa metodologicznie i wątpliwa poznawczo, i co najważniejsze nie stanowi podstawy udzielenia odpowiedzi na postawione przez autorkę pytania badawcze.

Kluczowy dla analityczno-empirycznej części rozprawy jest jednak rozdział V: „Tożsamość polskich przedsiębiorstw społecznych – analiza badań własnych. Weryfikacja hipotez i najważniejsze wnioski z pracy”. Badania własne autorki polegały na przeprowadzeniu 10 pogłębionych wywiadów, w tym 5 z przedsiębiorcami społecznymi oraz 5 z ekspertami w dziedzinie przedsiębiorczości społecznej. Zważywszy, że sama autorka uznała, że przedsiębiorstw społecznych w Polsce jest co najmniej 3 tys., to liczba wywiadów z przedsiębiorcami społecznymi wydaje się wyjątkowo mała i stanowi wątpliwą podstawę analizy.

W rozdziale tym autorka nie przedstawia w uporządkowany sposób wyników przeprowadzonych wywiadów. Od razu przystępuje do weryfikacji przyjętych w swym projekcie hipotez badawczych, selektywnie przywołując opinie uzyskane w różnych wywiadach. Co de facto uniemożliwia prześledzenie poprawności postępowania badawczego. W dodatku (s. 176 i 177) autorka sygnalizuje, że w zasadzie dwie hipotezy główne można uznać za zweryfikowane na podstawie wniosków sformułowanych na bazie dostępnej literatury oraz opisu sytuacji formalno-prawnej podmiotów uznawanych przez autorkę za przedsiębiorstwa społeczne. Tym samym wywiady służą autorce do weryfikacji wyłącznie hipotez pomocniczych.

Zarówno przyjęta metoda, jak i argumentacja przedstawiana dla weryfikacji hipotez pomocniczych wywołuje liczne wątpliwości. Przykładowo (s. 178), za argument mający pozytywnie zweryfikować pierwszą hipotezę pomocniczą (przedsiębiorczość społeczna nie jest w Polsce rozumiana) autorka uznaje wypowiedź jednej z respondentek o nekających jej zakład kontrolach. W innym miejscu (s. 186) autorka uznaje, że likwidacja przez jedną z

gmin na Dolnym Śląsku spółki komunalnej i zawiązanie w jej miejsce spółdzielni socjalnej jest świadectwem tego niezrozumienia. Tak można by twierdzić uznając tylko, że jednostki samorządu terytorialnego (szerzej podmioty władzy publicznej) nie powinny inicjować i wspierać przedsięwzięć społecznych. Uważam taki pogląd za nieuzasadniony i arbitralny. Często argumentem przywoływanym dla potwierdzenia hipotezy o niezrozumieniu jest twierdzenie o czyjejsz złej opinii, i to nawet nie o konkretnych formach przedsiębiorczości społecznej, ale w ogóle o przedsiębiorczości z jednej strony i działalności społecznej z drugiej strony. Tak prowadzone postępowanie badawcze prowadzi w konsekwencji do formułowania podsumowań w rodzaju (s. 193 -194): „Podsumowując, w przedsiębiorstwach społecznych **nierzadko** pracują ludzie, którzy mają uprzedzenia wobec sektora prywatnego z jednej i brak kompetencji do prowadzenia działalności gospodarczej z drugiej strony. Towarzyszy temu **często** przekonanie o wyższości działalności społecznej nad rynkową, które **czasem** (wytłuszczenia moje) ewoluuje w postawę roszczeniową”. Nie potrafię uznać tego rodzaju weryfikacji hipotez za rzetelne i dopuszczalne postępowanie badawcze.

W drugiej części omawianego rozdziału autorka przedstawia swoją propozycję modeli działania przedsiębiorstw społecznych. W mojej ocenie związek analityczno-logiczny między przeprowadzonym postępowaniem badawczym a zdefiniowaniem tych trzech modeli jest luźny. Przy różnych wątpliwościach co do sformułowania cech tych modeli, uznaję tę propozycję za interesującą. I to ona – w moim odczuciu – powinna stanowić konceptualny punkt wyjścia dla oryginalnego projektu badawczego autorki. Projektu, który – po doprecyzowaniu tych modeli – powinien polegać na przeprowadzeniu badań w konkretnych przedsiębiorstwach, na celowo i reprezentatywnie dobranej ich próbie, w celu rozpoznania, jakie czynniki i mechanizmy korelują z działaniem w każdym z tych modeli.

Więńczy rozdział V zestaw 5 wniosków. Nie są one odkrywcze poznawczo i co ważniejsze są słabo osadzone w przeprowadzonych przez doktorantkę badaniach.

Reasumując moje dotychczasowe uwagi o treści rozprawy, stwierdzam, że:

1. Projekt badawczy doktorantki nie został dobrze skonceptualizowany.
2. Nie jest też dobrze osadzony teoretycznie.
3. Szereg wątpliwości budzi metodologia badań.
4. Wnioski nie są poprawnie wyprowadzone z wyników badań.

Lektura rozprawy rodzi we mnie także sporo wątpliwości szczegółowych. I tak:

- s.12: autorka stwierdza, że „ekonomia społeczna” oraz „przedsiębiorczość społeczna” na poziomie teorii doczekały się jedynie dość ogólnych definicji. Nie rozumiem określenia „definicje ogólne”; a jakie miałyby być definicje jak nie ogólne? A jeśli już autorka się przy nim upiera, to powinna przedstawić, do jakiej kategoryzacji się odwołuje;
- s. 17: autorka używa określenia „pojęcie ma charakter dynamiczny”, co interpretuje jako wymagające ciągłej weryfikacji względem zmieniającej się rzeczywistości społecznej. Nie rozumiem tego określenia, które implikuje, że jakieś inne pojęcia mają charakter statyczny. Jeśli przy tym autorka nadaje „pojęciom dynamicznym” taką interpretację, to w naukach społecznych wszystkie pojęcia są dynamiczne, bo rzeczywistość społeczna ma to do siebie, że się zmienia – wolniej lub szybciej, ale się nieuchronnie zmienia;
- s. 17: autorka przedstawia jedną z wielu interpretacji zasady subsydiarności. Ma do tego prawo, ale powinna jednak wyjaśnić, że spośród wielu interpretacji (wymiarów)

zasady subsydiarności przyjmuje w swojej rozprawie właśnie tę i dlaczego; co czyni np. w stosunku do pojęcia „społeczeństwa obywatelskiego”;

- s. 32: autorka informuje czytelnika, że od chwili akcesji Polski do Unii Europejskiej ekonomia społeczna jest włączana do dokumentów rządowych jako jedno z priorytetowych działań. Po czym przywołuje kilka dokumentów z okresu późniejszego. Pomija jednak historycznie pierwszy z tych dokumentów – Narodowy Plan Rozwoju na lata 2007-2013. To właśnie w nim po raz pierwszy ekonomii społecznej nadano w Polsce takie znaczenie;
- s. 77: autorka używa określenia „gospodarka państwowa”, podczas gdy odnosi się do „gospodarki narodowej” lub alternatywnie „gospodarki krajowej”.
- Zakres literatury, z której korzysta autorka jest szeroki. Dziwi mnie jednak brak w przedstawieniu kategorii „społeczeństwa obywatelskiego” i „obywatelskości” jakiegokolwiek odniesienia do prac Jacka Raciborskiego.

Generalnie praca została poprawnie zredagowana. Mankamentów dostrzegłem niezbyt wiele. Zaliczam do nich stawianie kropek zamykających tytuły rozdziałów (np. Rozdział I, s. 15). Ale zdarzają się w rozprawie, choć rzadko, takie niedoróbki jak zdanie otwierające rozdział II (s. 46): „Otwierający ten rozdział cytat jako otwarcie tego rozdziału z prostego powodu”.

Podsumowując swoją opinię, jestem zmuszony stwierdzić, że w przedstawionej formie rozprawa doktorska pani Zuzanny Oleś-Binczyk nie kwalifikuje się do dopuszczenia jej do publicznej obrony, nie ma bowiem znaczącej wartości naukowej i nie spełnia ustawowych wymogów.

Jędrzej