

Jerzy Hausner

Ekonomia społeczna i rozwój

12/2008



Spis treści

1. Wprowadzenie	4
2. Wymiary „ekonomii społecznej”	5
3. Usytuowanie przedsiębiorstwa społecznego	9
4. Ekonomia społeczna a rozwój lokalny	11
5. Ekonomia społeczna a rozwój regionalny	14
6. Makrospołeczne uwarunkowania i konsekwencje rozwoju ekonomii społecznej	18
7. Podsumowanie	22
8. Bibliografia	23

1.

Wprowadzenie

Dobrym przesłaniem dla rozważań o ekonomii społecznej, jest dosyć często przywoływane zdanie Roberta Harringtona: „Jeśli chcesz pomóc biednym tego świata, przede wszystkim zadbaj o to, aby nie stać się jednym z nich!” [cytowane za: Boschee 2008]. Ekonomia społeczna nie musi być „bogata” i „zyskowna”, ale musi być zdolna do generowania nadwyżki ekonomicznej, aby móc wypełniać swą społeczną misję. Tylko wtedy stanie się alternatywnym rozwiązaniem dla tradycyjnej polityki społecznej, odwołującej się do „redystrybucji” a nie do „produkcji”.

Alternatywność ekonomii społecznej trzeba postrzegać we właściwym kontekście – relacyjnym a nie dychotomicznym. Nie jest bowiem tak, że ekonomia społeczna znosi potrzebę pomocy socjalnej, jest jej systemowym substytutem. Ale z drugiej strony wyraźnie jest tak, że współcześnie zwracamy się w kierunku ekonomii społecznej w reakcji na kryzys i krytykę „państwa opiekuńczego”. Nie jest przypadkiem, ale regułą, że tam gdzie „państwo opiekuńcze” się rozrosło, a za tym upowszechniły się publiczne systemy zabezpieczenia społecznego, tradycyjne formy ekonomii społecznej słabły i zanikały, co w szczególności dotyczy wszelkich towarzystw wzajemnościowych [Borzaga, Tortia 2007]. W skrajnych przypadkach etatyzacji gospodarki i życia społecznego (faszyzm, komunizm), formy te zasadniczo zmieniają swój charakter, tracąc swój obywatelski ryt i stając się częścią państwowego organizmu.

Po II wojnie światowej „ekonomia społeczna” zniknęła ze słownictwa ekonomicznego. Jej renesans jest też swoistą reakcją na neoliberalną rewolucję ostatnich dekad XX w. Na przestrzeni kilku dziesięcioleci rozwinięte społeczeństwa doświadczyły tego, że ani państwo (władza publiczna), ani rynek (gospodarka prywatna) nie są w stanie wytworzyć form organizacyjnych, które mogły zaspokoić wiele tradycyjnych, zaś zwłaszcza nowych potrzeb społecznych, wynikających między innymi ze zmiany modelu rodziny i starzenia się populacji.

Nie sądzę jednak, aby można było mówić obecnie o powrocie do starych idei. Zwrot w kierunku ekonomii społecznej nie jest przejawem wahadłowego przesunięcia – od ekonomii rynkowej do ekonomii solidarnej oraz od scentralizowanego państwa do komunitarianizmu. To co obserwujemy jest natomiast przejawem długotrwałej ewolucji, której obiektem jest i państwo i rynek. Dzisiejsza ekonomia społeczna nie świadczy o ich odwróceniu, lecz o stopniowym przeobrażaniu się, nie prowadzi do ich ograniczenia czy obumierania, lecz instytucjonalnej przemiany i rozwoju. Jednym z przejawów i mechanizmów napędowych tej ewolucji stało się ukształtowanie III sektora społeczeństwa – sektora organizacji pozarządowych, co nadało nowy wymiar społeczeństwu obywatelskiemu. To właśnie te organizacje przede wszystkim animują formowanie podmiotów ekonomii społecznej, znajdując w tym drogę dla zachowania autonomii i pozyskania środków na realizację swej misji. Długo wzbierały się one przed wkroczeniem w obszar działalności gospodarczej, widząc w tym raczej zagrożenie niż szansę – robienie pieniędzy moralnie kolidowało ze społeczną misją. Zresztą najczęściej wzbierały im podejmowania działalności gospodarczej państwowe regulacje. Nie sądzono, że „gospodarka społeczna” jest potrzebna i może się rozwijać obok „gospodarki prywatnej” oraz „gospodarki publicznej” [Borzaga, Santuari 2003]. Dla szerokiego spektrum polityków ekonomia społeczna pachniała komunizmem w przebraniu.

Dlatego współczesna ekonomia społeczna powoli szuka swej przestrzeni, oddolnie pobudzana przez nierozwiązane problemy społeczne i niezaspokojone potrzeby, zwłaszcza grup wykluczonych i wspólnot zmarginalizowanych. To tam na dole, a nie w wielkich programach politycznych wykuwa się jej miejsce i rola, rodzą się innowacyjne pomysły i rozwiązania, formuje się jej potencjał i dynamizm. I dobrze, bo to świadczy najlepiej o jej potrzebie oraz naturalnym, organicznym rozwoju.

2.

Wymiary „ekonomii społecznej”

Ekonomia społeczna nie jest ani nowym zjawiskiem, ani nową kategorią. W przeszłości jednak doktrynalnie przeciwstawiano ją gospodarce rynkowej i państwu. Albo ją od tych sfer konsekwentnie separowano, albo ją fałszywie traktowano jako ustrojową alternatywę. Zwraca na to uwagę Karl Polanyi [1957], komentując filozofię i doświadczenia „owenizmu”, w którego przypadku chodziło w szczególności o uformowanie społeczeństwa rynkowego, wolnego i odseparowanego od polityki.

Na ogół propagatorzy „nowej ekonomii społecznej” nie przyjmują tak daleko idących doktrynalnych założeń, a tym samym nie przeciwstawiają jej rynkowi czy państwu.

Ekonomia społeczna w takim ujęciu oznacza niewątpliwie generowanie alternatywnych rozwiązań, ale nie ustrojowej alternatywy. Nie jest pomyślana jako idea i droga odrzucenia rynku i państwa, ale jako ścieżka systemowej ewolucji. Z jednej strony jest pomyślana jako praktyczny sposób rozwiązywania problemów społecznych w skali lokalnej (ekonomia sąsiedztwa i solidarności, lokalne usługi pożytku publicznego), ale z drugiej jako mechanizm głębszych ogólnosystemowych zmian, w tym odnoszących się do gospodarki rynkowej (społeczna odpowiedzialność biznesu) i państwa (współzarządzanie, partnerstwo publiczno-społeczno-prywatne).

Można więc do ekonomii społecznej podchodzić zarówno narzędziowo, jak i systemowo, widzieć jej praktyczne zalety, jak i dalekosiężne następstwa [Lloyd 2007]. Stąd, oczekiwania w stosunku do ekonomii społecznej są i mogą być różne; odnosić się do wielu wymiarów życia społecznego. Problem w tym, aby nie były one przesadne. Nie jest ona bowiem receptą na wszystkie nasze bolączki, cudownym sposobem rozwiązywania wszelkich problemów. Choć z drugiej strony błędem jest widzieć w niej odbicie w sferze społecznej neoliberalnej rewolucji, dążącej do maksymalnego poszerzenia rynku; naiwne uczestnictwo społeczników w „okrążającej strategii” kapitału, wkraczającego w domenę

usług społecznych i sektora organizacji pozarządowych [Peck and Tickell 2002].

Sam się często zastanawiam, gdzie wyznaczyć granice przydatności czy funkcje ekonomii społecznej, aby nie uczynić tego ani zbyt minimalistycznie – wąsko, ani maksymalistycznie – zbyt szeroko. Gdy przyglądam się na przykład propozycji Piotra Sałustowicza [2006: 23-4], to wydaje mi się ona zbyt szeroka, maksymalistyczna. Wyróżnia on pięć następujących funkcji ekonomii społecznej:

1. Z perspektywy polityki zatrudnienia i rynku pracy – od ekonomii społecznej oczekuje się nowych miejsc pracy, szczególnie adresowanych do ludzi zmarginalizowanych lub zagrożonych społeczną marginalizacją; oczekuje się również usług w zakresie szkolenia zawodowego i umożliwienia transferu na tzw. pierwszy rynek pracy.
2. Z perspektywy polityki społecznej – dostarczania usług socjalnych dla jednostek i zbiorowości czy wspólnot lokalnych, zwłaszcza tam, gdzie sektor prywatny i publiczny nie są w stanie zaspokoić rosnących potrzeb społecznych.
3. Z perspektywy integracji społecznej – zadaniem ekonomii społecznej jest pomnażanie kapitału społecznego.
4. Z perspektywy procesu demokratyzacji – oczekuje się od ekonomii społecznej wciągania jednostek i grup społecznych w proces decyzji politycznych.
5. Z perspektywy zmiany społecznej – ekonomia społeczna ma być miejscem tworzenia się alternatywnego systemu ekonomicznego i społecznego.

Wątpliwości moje wzbudza funkcja czwarta, a zwłaszcza piąta. Być może jest jednak i tak, że wystarczy, abyśmy się zgodzili, co do trzech pierwszych, które jakoś wyznaczają obszar i zasady działania podmiotów ekonomii społecznej, a co dwóch pozostałych – dalej spierajmy się w kwestii tego, czy ekonomia społeczna może i prowadzi do tego rodzaju następstw, nie wyprowadzając jednak z tego żadnych bezpośrednich ustaleń co do kryteriów wyodrębnienia czy wsparcia podmiotów ekonomii społecznej. Dla jednych niech będzie pewne lub prawdopodobne, że ekonomia

społeczna wywołuje takie dalekosiężne skutki, dla innych – jak dla mnie – niech to pozostaje wątpliwe, ale to nie znaczy, że nie możemy podejmować wspólnych działań na rzecz ekonomii społecznej. Ktoś może na przykład wierzyć, że ekonomia społeczna jest alternatywą dla „szarej strefy”. Tak długo jednak jak nie doprowadza nas to paradoksalnie do uznawania (pod pewnymi warunkami) „szarej strefy” za ekonomię społeczną, możemy wspólnie działać, dalej tocząc spory ideowe i konceptualne.

Ekonomia społeczna z pewnością nie wyeliminuje tradycyjnej pomocy społecznej i nie jest rozwiązaniem umożliwiającym aktywizację zawodową wszystkich osób z grup defaworyzowanych. Jednakże zadaniem podmiotów ekonomii społecznej nie musi być wyłącznie aktywizowanie i integracja takich osób poprzez ich zatrudnianie. Mogą one pomagać osobom wykluczonym na wiele sposobów, zapewniając im różnego rodzaju usługi, w tym opiekuńcze, każdorazowo włączając je w jakąś społeczność. I w tym sensie warto zawsze rozważyć, czy tego, co oferuje pomoc społeczna wprost nie może skuteczniej zapewnić podmiot ekonomii społecznej, zwłaszcza jeżeli równocześnie jest zdolny do wypracowania środków własnych. Przy takim spojrzeniu szeroko rozumiana pomoc społeczna staje się perspektywą władzy publicznej, która – wypełniając pomocową funkcję i kierując się zasadą pomocniczości – postrzega ekonomię społeczną jako jeden ze sposobów osiągnięcia społecznych celów i rozwiązywania problemów.

Z jednej strony podmioty władzy publicznej mogą traktować podmioty ekonomii społecznej instrumentalnie, powierzając im wypełnianie określonych zadań, na przykład poprzez konkursy grantów czy zlecenie wykonywania usług. Ważniejsze wydaje się jednak to, aby dostrzegły one w podmiotach ekonomii społecznej autonomicznego partnera, który – o ile tylko ma odpowiednie warunki i wsparcie – może stać się ważnym aktorem rozwoju społeczno-gospodarczego. W tym rozumieniu ekonomia społeczna jest potrzebna nie tylko, po to, aby w miarę możliwości ekonomizować wypełnianie określonych zadań publicznych ze sfery pomocy społecznej, ale przede wszystkim po to, aby rozwijać działalność gospodarczą, która bezpośrednio spełnia cel społeczny. Zarówno przez to, na co przeznaczają się wygosparowane środki, jak i przez to, w jaki sposób taka działalność jest prowadzona.

Społeczny charakter „ekonomii społecznej” nie bierze się tylko z tego, co jest misją jej działalności gospodarczej (nie dla zysku), ale również i z tego, w jaki sposób jest ona prowadzona. Gdybyśmy odrzucili ten drugi wymiar analizy, to musielibyśmy uznać, za podmiot ekonomii społecznej, każdy podmiot gospodarczy, który przeznaczają znaczącą część swego zysku na definiowane przez siebie cele społeczne, niezależnie od tego jak działa, czyli – na czym i w jaki sposób zarabia. Również taki podmiot, który prowadząc

działalność gospodarczą, niszczy określone wartości, np. środowisko przyrodnicze, ale część zysku przeznaczają na ich ochronę i promowanie.

Rozpatrując ekonomię społeczną tylko przez kontekst celu działalności gospodarczej, trywializujemy jej koncept, w skrajnej postaci sprowadzając ją do charytatywnych odruchów, tyle, że na poziomie organizacji gospodarczej, a nie jednostki. Co nie znaczy, że charytatywnych odruchów nie należy doceniać czy przyjmować. Konstytuuje ekonomię społeczną nie tylko jej cel (misja), ale także przyjęcie określonych fundamentalnych zasad prowadzenia działalności gospodarczej (przykładowo takie zasady jak: solidarności i wzajemności, partycypacji i demokratyczności procesu decyzyjnego¹). Należy z pewnością dyskutować, jakie są to zasady, jak je praktycznie stosować, jakie są kryteria oceny przestrzegania tych zasad i jakie powinny w związku z tym być prawne wymogi wobec podmiotu, który chce korzystać z określonych przywilejów fiskalnych, przypisanych przez ustawodawcę podmiotom ekonomii społecznej. Dyskursywne ustalenie tych zasad i uzgodnienie wynikających z nich konsekwencji nie jest proste. Tym niemniej nie można tego uniknąć, jeśli ekonomia społeczna ma się stać liczącym się sektorem (podsystemem) gospodarki.

Obszar działania podmiotów ekonomii społecznej wyznaczają dwa wektory: oferowanie usług społecznych oraz tworzenie miejsc pracy dla osób z grup defaworyzowanych. Każdorazowo kompozycja tych zmiennych jest zależna od warunków i możliwości działania poszczególnych organizacji. Działając w tym obszarze nie tylko generują nadwyżkę, która może zostać użyta dla realizacji celów społecznych, ale też ich działalność generuje określone wartości społeczne. Gdy więc w skrócie mówimy o podmiotach ekonomii społecznej, że działają „nie dla zysku”, to nie chodzi tylko o to, że wypracowanego zysku nie można dzielić między uczestników organizacji, ale też i o to, że wypracowywanie zysku nie jest ich celem, a jest nim tworzenie określonych wartości. Jeśli przy tym pojawia się zysk, to jest to efekt wtórny, a nie cel.

Jak już to wcześniej podkreślałem współczesne zwrócenie się w kierunku ekonomii społecznej jest także wyrazem kryzysu sektora publicznego i państwa opiekuńczego. Dlatego w wielu krajach Unii Europejskiej poszukuje się nowych form włączania obywateli w aktywność organizacji trzeciego sektora, w szczególności zaś w zapewnianie usług społecznych. Zdaniem Victora Pestoffa [2007] są ku temu trzy główne powody:

1. starzenie się społeczeństw,
2. systematyczne ograniczenia wydatków publicznych,

¹ Szerzej na ten temat zob. Hausner 2008.

3. demokratyczny deficyt na wszystkich poziomach władzy publicznej.

Reakcją na kryzys i krytykę państwa opiekuńczego ze strony zwolenników orientacji neoliberalnej było propagowanie prywatyzacji usług publicznych. Na tej fali rozwinęła się koncepcja „nowego zarządzania publicznego” (New Public Management), wdrażana szczególnie w krajach anglosaskich, ale nie tylko. Niewątpliwie część konsumentów usług publicznych zyskała dzięki temu prawo wyboru usługodawcy, zaś konkurencja między nimi miała pewien wpływ na efektywność dostarczania usług. Z drugiej strony często dostępność usług publicznych dla wielu grup społecznych została ograniczona, a także zmniejszyło się ich dopasowanie do specyficznych potrzeb oraz pogorszyła się ich jakość.

Reakcją stało się poszukiwanie jeszcze innej formuły oferowania usług publicznych, zwłaszcza opiekuńczych, która odwoływała się do koncepcji publicznego współzarządzania (Public Governance) i traktowała obywateli nie tyle jako klientów, lecz jako współwytwórców. Poprzez promowanie mechanizmu włączania interesariuszy w proces wytwarzania usług, formuła ta bardzo zbliżyła się do idei ekonomii społecznej. Chodzi w niej bowiem nie tyle o wpływ konsumentów na usługodawców, między innymi poprzez współpłacenie, ale o ich podmiotowość, wynikającą ze współzarządzania i współtworzenia. Przykładem włączania beneficjentów w wytwarzanie adresowanych do nich usług może być: uczestnictwo rodziców w usługach opiekuńczych dla dzieci (polegające np. na wykonywaniu przez nich drobnych prac naprawczych czy sprzątanii w przedszkolu) lub też aktywność stowarzyszeń osób chorych (np. na cukrzycę, które upodmiotawiają chorych i tworzą warunki do ich uczestnictwa w świadczeniu wzajemnych usług). Tego rodzaju rozwiązania są zwłaszcza popularne w krajach skandynawskich. [Pestoff 2007]

Współwytwarzanie (*co-production*) odnosi się do aktywnego włączania konsumentów i beneficjentów usług publicznych do ich wytwarzania, dzięki czemu podnosi się jakość tych usług i rośnie ich skala. Jest przejawem obywatelskiej partycypacji w prowadzeniu polityk publicznych. A jednocześnie implikuje formowanie się różnych form współzarządzania. Oczywiście taka praktyka może oznaczać proste przerzucanie kosztów wykonywania tych usług na obywateli, ich konsumentów, ale nawet jeśli, to uzyskują oni z tego tytułu dodatkowe, wyraźne korzyści, wynikające z ich upodmiotowienia, a co za tym wpływu na zakres i jakość usług. Dylemat związany z tym rozwiązaniem znika, a przy najmniej przestaje być tak istotny, jeśli współtworzenie dokonuje się w warunkach pełnej i faktycznej dobrowolności, nie jest po prostu instytucjonalnie wymuszone. Co oznacza także, współtworzenie nie sprowadza się do współpłacenia. Przeciwnie można założyć, że współtworzenie generalnie obniża koszty związane z korzystaniem z usług publicznych

i w tym sensie staje się alternatywą dla współpłacenia. [Pestoff 2007].

Rozważając te kwestie, Pestoff [2007] podkreśla, że współtworzenie pociąga za sobą różne formy partycypacji – nie tylko ekonomiczne, także społeczne i polityczne, w zależności od charakteru usług. Inaczej będzie to wyglądać w przypadku usług publicznych o charakterze ogólnym (dobro publiczne), a inaczej w przypadku adresowanych usług społecznych (dobro klubowe). W przypadku tych pierwszych współtworzenie staje się w istocie współzarządzaniem, w przypadku tych drugich jest praktycznie współwytwarzaniem, opartym o wzajemność, której znaczenie w społeczeństwie bazującym na horyzontalnych sieciach współdziałania, odhierarchizowanym, będzie zapewne wzrastać [Raport 2006: 40].

Pestoff [tamże] trafnie eksponuje to, że o ile tradycyjny model państwa opiekuńczego dostrzega obywateli w kontekście ich uprawnień, model nowego zarządzania publicznego jako wyposażonych w realne uprawnienia konsumentów, to skojarzony z ekonomią społeczną model publicznego współzarządzania – jako aktywnych i współodpowiedzialnych interesariuszy. W pierwszym modelu usługi społeczne są oferowane przede wszystkim przez wyspecjalizowane urzędy bądź publiczne agencje, w drugim przez prywatne organizacje, zaś w trzecim przez podmioty ekonomii społecznej, jako organizacje włączające wielu różnych interesariuszy i które można określić jako organizacje pożytku publicznego.

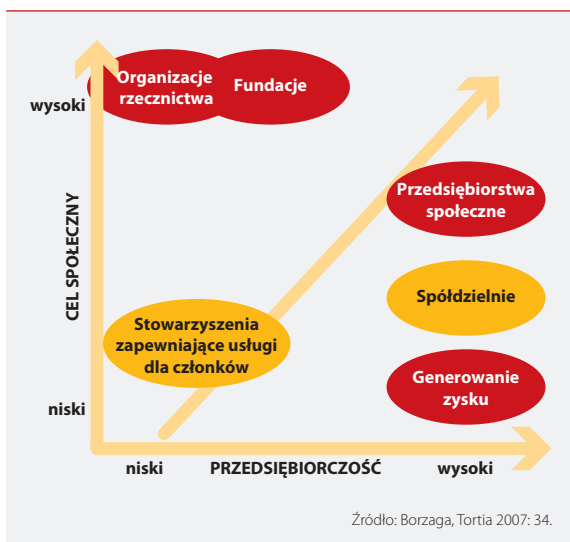
Ekonomia społeczna rozwija się w określonej przestrzeni, którą wyznacza między innymi funkcjonowanie gospodarki rynkowej (sektora prywatnego) i państwa (sektora publicznego). Przestrzeń ta nie jest jednak formowana jednostronnie, lecz jest następstwem relacji zachodzących między interesującymi na tu sektorami. W odniesieniu do relacji zachodzących między ekonomią społeczną i sektorem prywatnym, wydaje się, że mogą się one kształtować według jednej z trzech reguł: konkurencyjności, koegzystencji i komplementarności. Sądzę, że dla rozwoju ekonomii społecznej najkorzystniejsze warunki stwarza komplementarność, która otwiera przestrzeń współpracy i wymiany, Natomiast w odniesieniu do relacji między ekonomią społeczną i sektorem publicznym możliwe reguły to – wrogość, obojętność, klientelizm i partnerstwo. Wydaje się, że tylko partnerstwo stwarza podmiotom ekonomii społecznej dobre warunki rozwoju. Klientelizm oznacza bowiem, z jednej strony instrumentalne wykorzystywanie tych podmiotów, zaś z drugiej prowadzi do ich uzależnienia od władzy publicznej. W konsekwencji, mając nawet środki materialne, nie będą one zdolne do kreatywnego wypełniania swojej misji. Podmioty ekonomii społecznej oczywiście powinny współdziałać z podmiotami władzy publicznej, a tym samym korzystać z publicznego wsparcia. Ale należy dbać

o to, aby odbywało się to w taki sposób, który nie pozbawia je autonomii, możliwości dysponowania środkami własnymi oraz innowacyjności. Tracąc to, tracą niezależność i niszczą swą naturę.

Dla określenia miejsca ekonomii społecznej ważne jest także określenie związków między nią a sektorem organizacji pozarządowych. To nie są z pewnością pojęcia tożsame i nie można jednego z nich wpisać w drugie. Nie wszystkie organizacje pozarządowe prowadzą działalność gospodarczą, są tym samym podmiotami ekonomii społecznej oraz nie wszystkie podmioty ekonomii społecznej są organizacjami pozarządowymi. Sprawa jeszcze bardziej się komplikuje, jeżeli weźmiemy też pod uwagę pojęcie „przedsiębiorstwa społecznego” czy „przedsiębiorczości społecznej”. Nie wchodząc w tym miejscu w rozważania definicyjne², sądzę, że każde z tych pojęć ma po trochu wspólny, a po trochu odrębny zakres znaczeniowy. Ważniejsze jednak wydaje mi się to, że przedsiębiorstwa społeczne mogą się formować i rozwijać tylko w przestrzeni ekonomii społecznej, a ta z kolei nie powstanie i nie będzie istnieć bez aktywności sektora organizacji pozarządowych. Można oczywiście sektor organizacji pozarządowych nazywać „trzecim” a sektor ekonomii społecznej „czwartym”, ale między nimi muszą istnieć symbiotyczne związki, aby mogły działać i się odzwiercać. Dystynkcja między tymi sektorami będzie przy tym wyraźniejsza, jeśli, jak to podkreśla Hubert Izdebski [2007], organizacje pozarządowe – z woli ustawodawcy – nie będą mogły prowadzić samodzielnie działalności gospodarczej. Dystynkcja nie oznacza jednak separacji a odrębność i przenikanie się: takie przenikanie, które łączy społeczną misję organizacji pozarządowych i działalność gospodarczą przedsiębiorstw społecznych.

Moim zdaniem organizacje pozarządowe i przedsiębiorstwa społeczne można umieścić na dwóch biegunach spektrum, które stanowi ekonomia społeczna. Te pierwsze mieszczą się blisko bieguna, który określa misja społeczna, te drugie blisko bieguna, który określa rynkowa orientacja. Schemat oddający to ujęcie zaproponowali Carlo Borzaga i Ermanno Tortia [2007]

Schemat 1. Klasyfikacja organizacji ekonomii społecznej



² Pisałem już o tym w innym miejscu [Hausner, Laurisz, Mazur 2008].

3.

Usytuowanie przedsiębiorstwa społecznego

W większości krajów Unii Europejskiej trwa od lat poszukiwanie właściwej dla nich formuły przedsiębiorstwa społecznego. Dzieje się tak nawet w tych krajach, w których ekonomia społeczna nie zakorzeniła się. Przykładowo w Niemczech, w których nie ma silnego ruchu na rzecz ekonomii społecznej, już w latach 90. eksperymentowano z tworzeniem przedsiębiorstw zwanych ABS (angielskie: Company for Labor Promotion, Employment and Structural Development). Tworzone były one z udziałem związków zawodowych, organizacji pracodawców, Urzędu Powierniczego (Treuhand), władz publicznych, w tym municypalnych, izb gospodarczych oraz prywatnych przedsiębiorstw, z myślą o promocji zatrudnienia (w sytuacji dramatycznie wysokiego bezrobocia) i rozwoju lokalnym. W szczególności obszar ich działalności to: rekultywowanie terenów, ochrona środowiska, recykling odpadów, kształtowanie lokalnego krajobrazu, naprawa dróg, dostarczanie wyspecjalizowanych usług społecznych (rekreacyjnych, sportowych, kulturalnych). Wydaje się, że te założenia są bardzo bliskie brytyjskiej formule spółki Community Interest Company – spółki pożytku publicznego. Z tym, że konstrukcja spółki niemieckiej świadomie zakładała udział w jej tworzeniu i zarządzaniu nią wielu interesariuszy, co niekoniecznie jest warunkiem działania spółki brytyjskiej.

Przy okazji warto zwrócić uwagę, że gdyby definicja przedsiębiorstwa społecznego ograniczała się tylko do kwestii przeznaczenia i podziału zysku, to nie mogłaby objąć spółdzielni, w tym spółdzielni socjalnych, w których zysk nie tylko występuje, ale jest częściowo dzielony między jej członków. To raczej amerykańska tradycja definiowania przedsiębiorstwa społecznego wyłącznie przez pryzmat przeznaczenia zysku, co podlega restrykcyjnym ograniczeniom, stanowiąc jego *differentia specifica*. Tradycja europejska pod tym względem nie jest aż tak restrykcyjna, ale nakłada na przedsiębiorstwa społeczne inne specyficzne ograniczenia i sytuuje je w odmiennym instytucjonalnym kontekście. [Kerlin 2008]. Zasadnicze różnice w funkcyj-

waniu przedsiębiorstw społecznych w Stanach Zjednoczonych i w Europie obrazuje poniższe zestawienie.

Tabela 1. Porównanie przedsiębiorstwa społecznego w Stanach Zjednoczonych oraz w Europie

	Stany Zjednoczone	Europa
Główny nacisk	Generowanie dochodów	Dobro społeczne
Typowa forma organizacyjna	Organizacja non-profit (w rozumieniu ustawy 501 (c)(3))	Stowarzyszenia / spółdzielnia
Kierunek działania	Działania o charakterze non-profit	Usługi społeczne
Rodzaje przedsiębiorstw społecznych	Wiele	Kilka
Zaangażowanie odbiorców	Ograniczone	Powszechne
Rozwój strategiczny	Fundacje	Rząd / UE
Dziedzina badań	Przedsiębiorczość i nauki społeczne	Nauki społeczne
Kontekst	Gospodarka rynkowa	Ekonomia społeczna
Ramy prawne	Brak	Niewystarczające, ale są stale rozwijane

Źródło: Kerlin 2008: 133.

W Europie wyróżnia się dwa podstawowe typy przedsiębiorstw społecznych: zorientowane na tworzenie miejsc pracy i integrację (WISE – Work Integration Social Enterprises) oraz spółki użyteczności publicznej, zorientowane na dostarczanie specyficznych usług społecznych. W ramach każdego z tych zasadniczych rodzajów przedsiębiorczości społecznej pojawiają się różne formy organizacyjne przystosowane do wypełniania różnych zadań.³ Oba rodzaje przedsiębiorstw społecznych różnią się nie tylko odmiennymi funkcjami, ale także sposobem funkcjonowania. Przykładowo przedsiębiorstwa społeczne integracji zawodowej w znacznie bardziej ograniczonym stopniu niż spółki użyteczności publicznej mogą stosować demokratyczne

³ Na temat form przedsiębiorstw społecznych integracji zawodowej (WISE) zob. Davister, Defourny, Gregoire [2008].

zarządzanie, co wynika przede wszystkim z cech osób, które zatrudniają.

Rodzi się pytanie, co ewentualnie może dawać przedsiębiorstwom społecznym przewagę w stosunku do przedsiębiorstw komercyjnych. Wydaje się, że wynika to z ich następujących cech [Grefe 2007]:

- mogą korzystać z zasobów, które na ogół biznes uważa za bezwartościowe bądź po, które nie może sięgać (np. wolontariat);
- nie będąc zmuszone do uzyskiwania zysku mogą przyjmować i realizować długookresowe strategie, nie są poddane presji krótkookresowych oczekiwań właścicieli;
- bazując na solidarności i wzajemności nie muszą tworzyć skomplikowanych mechanizmów kontroli i monitoringu, zastępując je zaufaniem i współodpowiedzialnością⁴.

Wielką siłą przedsiębiorstw społecznych są jednak przede wszystkim sami przedsiębiorcy społeczni, których w swym klasycznym już tekście J. Gregory Dees [1998] określa jako „agentów zmiany” i opisuje ich rolę następująco:

- przyjmowanie misji związanej z tworzeniem i podtrzymywaniem wartości społecznych;
- rozpoznawanie i bezustanne wykorzystywanie nowych okazji w celu służenia tej misji;
- nieustanne zaangażowanie w proces innowacji, adaptacji i uczenia się;
- odważne działanie, nieograniczone aktualnie posiadanymi środkami;
- wykazywanie wysokiego stopnia odpowiedzialności wobec beneficjentów, a także za wyniki swych działań.

Trzeba jednak pamiętać, że te komparatywne przewagi nie są bezwzględne, a ich uzyskanie warunkuje wpięty ograniczeń wynikających z zasad działania podmiotów ekonomii społecznej. Tym samym przedsiębiorstwa społeczne, chcąc zachować swą naturę, będą z reguły przedsiębiorstwami niszowymi, nawet jeżeli w swych niszach okażą się efektywne i konkurencyjne. To jednak z kolei powoduje, że stają się swego rodzaju mini laboratoriami, w których przedsiębiorcy społeczni poszukują nowych niestandardowych rozwiązań społecznych problemów, testują je i generują społeczne innowacje. Tym samym przedsiębiorczość społeczna jawi się jako obszar społecznego eksperymentowania, w bezpiecznej, bo w mikrospołecznej skali.

⁴ Dobrym przykładem mogą być tu instytucje mikropożyczkowe, które – jak w bangladeskim Grammen Bank -czy boliwijskim Banco Solidario działają w ten sposób, że mieszkańcy tworzą grupę pożyczkową i wzajemnie kontrolują spłatę pożyczek.[Knowledge 1998].

4.

Ekonomia społeczna a rozwój lokalny

Jedną z bardziej znanych i często przywoływanych koncepcji rozwoju lokalnego opracował Angelo Pichierri [2002, za J. F. Nowak 2006], który wyróżnił cztery podstawowe typy rozwoju lokalnego:

1. Rozwój endogeniczny, oparty na maksymalizowaniu wykorzystania zasobów lokalnych przez lokalnych aktorów. Taki typ może być realizowany na obszarze posiadającym możliwości instytucjonalne, organizacyjne do samomobilizowania zasobów ludzkich, finansowych, surowcowych, które występują na danym terenie w odpowiedniej ilości i jakości.
2. Rozwój egzogeniczny – proces, który polega na wykorzystywaniu zasobów zewnętrznych przez zewnętrznych uczestników. Ten typ rozwoju występuje na obszarach, gdzie brakuje podmiotów lokalnych zdolnych do zmobilizowania miejscowych zasobów pracy, gdzie nie ma odpowiednich zasobów finansowych i surowcowych. Rozwój egzogeniczny opiera się na wykorzystywaniu zewnętrznych czynników, takich jak: technologia, kapitał, czasami surowce, przy jednoczesnym eksploatowaniu lokalnego rynku pracy, głównie ze względu na niskie koszty. Także rynek zbytu jest głównie zewnętrzny.
3. Rozwój pobudzający (zasoby wewnętrzne) – jest to sytuacja, gdy rozwój lokalny wynika z zaangażowania aktorów zewnętrznych, wykorzystujących zasoby danego obszaru. Przykładowo zewnętrzne firmy dzięki własnemu kapitałowi i technologii mogą zaangażować miejscowych pracowników o potrzebnych kwalifikacjach, a także lokalne surowce. Skuteczność firm zewnętrznych o charakterze globalnym wynika często z posiadanych przez nie powiązań gospodarczych, zapewniających promocję i sprzedaż na wewnętrznych rynkach.
4. Rozwój przyciągający (zasoby zewnętrzne) – ten typ polega na zaktywizowaniu miejscowych aktorów dzięki udostępnieniu zasobów zewnętrznych, którymi najczęściej mogą być środki finansowe oraz tzw. know how, czyli wiedza, metody, szkolenie.

Ta klasyfikacja wynika z kombinacji czterech zmiennych – uczestników i zasobów rozwoju; wewnętrznych oraz zewnętrznych, co dobrze obrazuje poniższy schemat 2.

Schemat 2. Typy rozwoju lokalnego ze względu na wykorzystywane zasoby i uczestników

		Uczestnicy	
		Wewnętrzni	Zewnętrzni
Zasoby	wewnętrzne	rozwój endogeniczny	rozwój pobudzający (zasoby wewnętrzne)
	zewnętrzne	rozwój przyciągający (zasoby zewnętrzne)	rozwój egzogeniczny

Źródło: Pichierri 2002: 607.

Ekonomia społeczna jest niewątpliwie właściwa dla rozwoju endogenicznego, bowiem bazuje na lokalnych zasobach, rozpoznawanych i mobilizowanych przez lokalnych aktorów. Przy czym ma ona szczególne znaczenie dla obszarów zapaści społeczno-gospodarczej, w których nierozwiązane i kumulujące się społeczne deficyty, blokują aktywność i rozwój. W takich okolicznościach ekonomia społeczna może być istotnym czynnikiem rewitalizacji a jej podmioty niezbędnymi uczestnikami procesu ożywiania społeczno-gospodarczego.

Podmioty ekonomii społecznej mogą stosunkowo łatwo i przy niedużych nakładach aktywizować osoby i nieaktywne zasoby. Przy czym może się to dokonywać zarówno przez integracyjne zatrudnienie, jak i dostarczanie usług, który generują kapitał społeczny oraz podnoszą i pobudzają kapitał ludzki.

Każda społeczność lokalna ma swoje specyficzne wyznaczniki czasowo-przestrzenne, które są częścią jej szeroko rozumianej kultury. W tym sensie lokalność jest społecznie konstruowana i w zależności od tego jak się to dokonuje, odpowiednio są rozpoznawane i aktywizowane dostępne zasoby [Halamska 2004]. Bob Jessop [2002] wprost podkreśla, że podmioty ekonomii społecznej, które są zorientowane na tworzenie wartości użytkowych (społecznych), a nie koniecznie wymiennych (pieniężnych), mogą w szczególności służyć takiej regeneracji czasowo-przestrzennego wyznaczników funkcjonowania społeczności lokalnych, która będzie implikować zaufanie, współdziałanie i upodmiotowienie aktorów lokalnych. Mogą one mieć taki wpływ na społeczność lokalną, o ile przyczynią się do przekwalifikowania, aktywizacji i integracji osób wykluczonych i nieaktywnych, a tym samym wykreowania dodatkowego popytu, jak też i wtedy, gdy będą w stanie dostarczać specyficzne usługi, np. w zakresie mieszkalnictwa socjalnego czy oszczędzania energii.

Przydatność podmiotów ekonomii społecznej w regeneracji i rewitalizacji społeczności lokalnych bierze się między innymi stąd, że łatwo mogą one sięgnąć po lokalną wiedzę i lokalnie znane technologie. W ten sposób zagospodarowują one lokalne dziedzictwo, które poza lokalnym kontekstem może nie mieć znaczących wartości ekonomicznych. Ten aspekt od strony teoretycznej eksponują różne koncepcje konkurencyjności, które akcentują znaczenie budowania przez nowe formy organizacyjne przewagi konkurencyjnej poprzez zakorzenienie i eksploatację zlokalizowanej wiedzy. Borzaga i Tortia [2007] słusznie zwracają uwagę, że te koncepcje dostarczają mocnych argumentów na rzecz ekonomii społecznej, i wyjaśniają, w czym może tkwić zdolność konkurencyjna jej podmiotów. To także argumenty za tym, aby widzieć ich aktywność w środowiskowym, lokalnym kontekście. Relacje między ekonomią społeczną a lokalną społecznością nie są ani przypadkowe, ani niekonieczne. Są one przede wszystkim wyraziste w odniesieniu do usług, które wymagają bliskości geograficznej między odbiorcami a dostawcami usług. I dlatego mogą być najlepiej oferowane przez małe i lokalnie zakorzenione podmioty ekonomii społecznej, tworzące przy tym dodatkowe miejsca pracy. [Borzaga i Santuari 2003].

Wydaje się, że podmioty ekonomii społecznej mogą się okazać przydatne zwłaszcza do uruchamiania takich usług – obok usług opiekuńczych – w których przypadku powodzenie wiąże się ściśle ze zmianami postaw i zachowań małych społeczności lokalnych, w których lokalna więź i identyfikacja jest silna. Wydaje się to szczególnie odnosić do usług ekologicznych, w tym zbierania i zagospodarowania odpadów. W tym przypadku przezwyciężenie utrwalonych nawyków ma fundamentalne znaczenie, i nie da się tego łatwo uzyskać ani perswazją, ani rygorami. Gama takich proekologicznych usług oferowanych potencjalnie przez

podmioty ekonomii społecznej może w moim odczuciu być szersza i obejmować np. tworzenie i ochronę terenów zielonych czy wykorzystywanie lokalnych źródeł odnawialnej energii.

To podejście może się okazać bardzo obiecujące w przypadku obszarów wiejskich. W Europie koncepcja ich rozwoju w coraz większym stopniu oddala się od komercyjnie rozumianej działalności rolniczej w kierunku „rozwoju wielofunkcyjnego”. Jerzy Wilkin [2005] podkreśla, że idzie w tym przypadku w szczególności o pozarynkowe funkcje rolnictwa, między innymi związane z zachowaniem walorów środowiska naturalnego, ochroną pejzażu kulturowego wsi, oraz znaczeniem rolnictwa dla funkcjonowania społeczności wiejskich. Taką filozofię rozwoju mocno wspiera Unia Europejska, wspomagając wynikające z niej działania znacznymi środkami strukturalnymi.

Xavier Greffe [2007] analizując wprost relacje między ekonomią społeczną i rozwojem lokalnym, podkreśla przede wszystkim, że po 2000 roku w praktycznopolitycznym podejściu do rozwoju lokalnego nastąpiły zasadnicze modyfikacje, polegające na położeniu innego akcentu z jednej strony w odniesieniu do czynników, zaś z drugiej do instytucjonalnych uwarunkowań rozwoju. W tym pierwszym wymiarze za najistotniejsze uważa się obecnie: nowe usługi i nowe miejsca pracy, miękką infrastrukturę, zasoby ludzkie, jakość życia, kulturowy wizerunek, włączanie środków prywatnych w inwestycje pożytku publicznego. Natomiast w tym drugim wymiarze znaczenie zyskują takie działania, które prowadzą do: strategicznego powiązania ekonomicznych i społecznych czynników rozwoju, partnerstwa dla rozwoju, formowania lokalnych sieci koordynacji i współpracy, tworzenia klastrów, wykorzystujących lokalne dziedzictwo. Takie podejście wzmacnia endogenizację rozwoju lokalnego, ale nie oznacza samoizolacji, autarkicznego zamknięcia i skansenizacji. Lokalne wielopodmiotowe partnerstwo i współzarządzanie wzmacnia i upodmiotawia społeczność lokalną, ale jednocześnie wielostronnie otwiera ją na zewnątrz. Swoją rolę w formowaniu takiego wzorca rozwoju lokalnego mają do odegrania podmioty ekonomii społecznej.

Przy czym o ile dotychczas ekonomię społeczną umiejscawiano głównie w obszarze aktywizacji i integracji zawodowej osób wykluczonych, to wydaje się, że jej powiązanie z powyższą koncepcją rozwoju lokalnego czyniłoby ekonomię społeczną rozwiązaniem ukierunkowanym na powstrzymanie degradacji i wykluczenia, czyli pierwszą linią aktywnej i aktywizującej polityki społecznej

Potwierdzają to rozumowanie rezultaty projektów wspieranych przez UE. Carlo Borzaga i Alceste Santuari [2003] analizując je doszli do wniosku, że podmioty ekonomii spo-

łecznej świadczące usługi społeczne i opiekuńcze w społeczności lokalnej:

- mogą zmienić nieformalny i często nieregularny system świadczenia usług w stałą pracę, zwłaszcza w miejscach (np. obszary wiejskie), w których zapotrzebowanie na pracę ludzi należących do pewnych grup społecznych (np. kobiety) jest niskie;
- mogą przeorientować pewne usługi z redystrybucyjnych na produktywne, np. do remontowania mieszkań lub zarządzania mieszkaniem socjalnymi niektóre organizacje non-profit zatrudniają bezrobotnych, którzy mają w nich zamieszkać, co umożliwia tym osobom zarobienie pieniędzy i otrzymanie lepszego mieszkania

Instytucjami, które umacniają związek ekonomii społecznej z rozwojem społeczności lokalnej są bez wątpliwości tzw. *community-based economy financial instruments* (CBEFI) – instrumenty finansowe gospodarki opartej na wspólnocie, które oferują swoje usługi takim klientom, którzy pozostają całkowicie poza zainteresowaniem komercyjnych banków. Co równie ważne dostarczają one swym klientom nie tylko określone produkty finansowe, ale z reguły skojarzone z nimi doradztwo i szkolenia. Ogólnie instytucje te można określić jako mikrokredytowe. A ich coraz liczniejsze występowanie można obserwować w większości krajów europejskich. [Granger 2008].

Powszechnie podkreślanym uzasadnieniem braku bezpośredniego zainteresowania komercyjnych banków klientami z obszaru ekonomii społecznej nie jest tylko brak zabezpieczenia pożyczki, ale przede wszystkim brak odpowiednich instrumentów wyceny ryzyka, w sytuacji, gdy podejmowane przedsięwzięcia charakteryzują się długim okresem realizacji i niewielką zyskownością. Reakcją na to jest albo uruchamianie specjalnego systemu zachęt finansowych dla podmiotów komercyjnych, albo – co częstsze – tworzenie właśnie specjalnych instrumentów finansowych. [Grefe 2007].

Stosunkowo nowym zjawiskiem jest natomiast to, że niektóre z instytucji mikrokredytowych stają się pośrednikami między podmiotami ekonomii społecznej a bankami komercyjnymi. Przykładem takiego rozwiązania może być portugalski projekt ANCD, który na zasadzie partnerstwa publiczno–prywatnego został uruchomiony w 1999 r. przez Narodowe Stowarzyszenie na rzecz Prawa do Mikrokredytu w porozumieniu z największymi bankami komercyjnymi oraz BCP – bankiem centralnym Portugalii oraz instytucjami rządowymi. Działanie ANCD polega na wstępnym przeglądzie projektów przez lokalne stowarzyszenia, które należą do Animar – grupy parasolowej skupiającej ponad sto organizacji rozwoju lokalnego i organizacji o nastawieniu społecznym. W konsekwencji przy udzielaniu pożyczki nie są stosowane zwyczajowe zabezpieczenia, niedostępne dla

klientów instytucji mikrokredytowych.⁵ Wydaje się to właściwym kierunkiem rozwiązywania problemu niewystarczającego finansowania ekonomii społecznej, które może zapewnić nie tylko odpowiednio wysoki poziom kapitału, ale także profesjonalną ekspertyzę oraz społeczną kontrolę. Pomocne w uruchamianiu takiego rozwiązania mogą być – w mojej ocenie – lokalne i regionalne partnerstwa na rzecz ekonomii społecznej.

W Europie można znaleźć wiele przykładów takich partnerstw. I tak we włoskiej Modenie obszarem działania takiego partnerstwa jest lokalny system usług społecznych, którego jednym z ważnych podmiotów jest konsorcjum spółdzielni socjalnych. Konsorcjum to w porozumieniu z Radą Miasta współzarządza dostarczaniem między innymi takich specjalistycznych usług jak: szkolenie zawodowe matek powracających do pracy po długim urlopie wychowawczym czy transport osób, które ze względu na szczególne godziny pracy nie mogą skorzystać z transportu publicznego.

Regionalne partnerstwo w hiszpańskiej Asturii w szczególności wspiera przedsiębiorczość społeczną, między innymi poprzez kształtowanie odpowiedniej dla niej kultury i warunków, ułatwianie tworzenia nowych przedsiębiorstw i szkolenie ich pracowników, wspomaganie ich współpracy i konsolidacji oraz uruchamianie instrumentów finansowych, które umożliwiają ich rozwój. Tym kierunkom działania przypisano następnie bardzo konkretne przedsięwzięcia i projekty oraz wskaźniki oceny ich skuteczności.

Niewątpliwie czynnikiem, który mógłby znacząco przyczynić się do formowania w Polsce lokalnych i regionalnych partnerstw w obszarze ekonomii społecznej mogłoby stać się odpowiednie wykorzystanie środków unijnych, zwłaszcza pochodzących z Europejskiego Funduszu Społecznego. Chodziłoby w tym przypadku, o takie zasady dystrybucji i przyznawania tych środków, które preferowałyby i upodmiotawiały takie partnerstwa. Organizacje pozarządowe wielokrotnie zgłaszały taki postulat pod adresem rządu⁶, ale póki co nie wywołał on właściwego odzewu.

⁵ Szerzej to przedsięwzięcie omawia Benoit Granger [2008].

⁶ Został on mocno wyeksponowany np. w Raplocie otwarcia projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej” [Raport 2006].

5.

Ekonomia społeczna a rozwój regionalny

Nowoczesne podejście do rozwoju regionalnego mocno akcentuje orientację na wzmocnienie konkurencyjności regionów jako podstawowy kierunek polityki regionalnej. Rozwijanie i upowszechnianie tego podejścia oznacza praktyczne przewyciężenie dotychczas dominującej orientacji na wyrównywanie poziomu rozwoju regionów. Czasami błędnie interpretuje się nowe podejście jako koncentrację wyłącznie na regionach silnych gospodarczo (tzw. lokomotywach rozwoju), w odróżnieniu od podejścia tradycyjnego ukierunkowanego na wsparcie regionów najsłabszych. Taka interpretacja jest jednak mylna. Zasada wzmocnienia konkurencyjności dotyczy wszystkich regionów – i silnych, i słabych. Każdy musi zabiegać o wzmocnienie swojej konkurencyjności – w wymiarze krajowym i międzynarodowym – co jest warunkiem jego rozwoju. Każdemu też może być udzielone rządowe wsparcie, w zależności od tego, jakim dysponuje potencjałem i co jest dla niego barierą utrzymania i szansą wzmocnienia konkurencyjności.

Dla uruchomienia procesu rozwoju na poziomie regionalnym potrzebne są różne rodzaje kapitału – produkcyjny, finansowy, ekologiczny, ludzki i społeczny. A jeśli tak, to taki proces jest silnie uzależniony od regionalnych więzi społecznych i sieci koordynacji działań, determinowanych przez: wzajemność, współzależność, współdziałanie i władzę (samorząd). Fundamentem efektywnych regionalnych sieci koordynacji jest przede wszystkim zaufanie i otwartość na partnerstwo.

Wagę tych czynników w polskim kontekście najlepiej uzmysławia przypadek obszarów popeepeerowskich. Tu jasno wychodzi jak wielkie znaczenie mają więzi społeczne, jaki wpływ na rynek pracy i przedsiębiorczość ma kapitał społeczny. Najtrudniej jest nie tylko tam, gdzie znajdują się obszary popeepeerowskie, ale także tam gdzie występują zagłębia i ośrodki forsownej industrializacji. Klasyczne przemysłowe budowlę socjalizmu, ale także Centralny Okręg Przemysłowy. Chodzi nie tyle o sam przemysł, ale o gospodarkę tworzoną na bazie społecznego wykorzenia.

Wszędzie, gdzie przemysł forsownie rozwijano środkami etatystycznymi występuje niski poziom więzi społecznych i brak kapitału społecznego. Takie struktury społeczne znacznie gorzej radzą sobie z obecnymi problemami, w tym z bezrobociem. To nie przypadek, że w południowo-wschodniej Polsce sprawność samorządu na poziomie gminy jest wyższa. Porównując dwa rolnicze regiony – warmińsko-mazurski i podkarpacki, jasno widać, że poziom funkcjonowania samorządu i administracji jest znacznie wyższy w podkarpackim. [Swianiewicz, Dziemianowicz i Mackiewicz 2000].

Biorąc po uwagę powyższe przesłanki, koncepcja polityki regionalnej zorientowanej na konkurencyjność regionów została uzupełniona o element spójności terytorialnej. Połączenie „konkurencyjności” i „spójności” w polityce regionalnej jest w jej zakresie analogiem godzenia „efektywności” i „równości”. Nie jest to już jednak tradycyjna orientacja a wyrównywanie rozwoju poprzez redystrybucyjne działania scentralizowanego państwa. Godzenie „konkurencyjności” i „wyrównywania” nie jest praktycznie możliwe, a koncentracja na „wyrównywaniu” kosztem „konkurencyjności” nigdzie nie doprowadziła do przełamania tendencji do polaryzacji aktywności gospodarczej. Polityka „wyrównywania” rozwoju regionów słabo rozwiniętych okazywała się z zasady kosztowną i przeciwnie skuteczną.

Nie oznacza to, że państwo może zlekceważyć problem regionów słabych, niezdolnych do konkurencji i zmarginalizowanych. Pytanie tylko czy i jak można im pomóc? Jeśli bowiem dopuszcza się do tego, że podstawą rozwoju ma być transfer zasobów z innych regionów, to z reguły dochodzi do uzależnienia transferowego: rozwój ma miejsce tak długo jak trwa transfer i zanika w momencie jego ograniczenia. To nie oznacza, że transfer nie jest w ogóle dopuszczalny, lecz, że musi dokonywać się według określonych reguł, być ograniczony w skali i czasie oraz – co najważniejsze – służyć mobilizacji własnych zasobów regionu-beneficjenta, ich waloryzacji i ekonomizacji.

Skuteczne wspieranie regionów słabszych wymaga dostrzeżenia, że taki region musi z jednej strony stawać się podmiotem polityki regionalnej (zdolność do konkurowania i partnerskie relacje z centrum i innymi regionami) oraz z drugiej areną polityki regionalnej (wewnątrz regionalna konkurencja i partnerstwo). Temu służyć ma przyjęcie i przestrzeganie następujących zasad:

- reguły uruchamiania poszczególnych działań i projektów powinny być tak ustalone, aby wymuszać komunikowanie się i współdziałanie różnego rodzaju mikrostruktur, co pozwoli im się oswobadzać i uniezależnić od centrum;
- wsparcie udzielane w ramach wszelkich programów rządowych i regionalnych musi być uwarunkowane aktywnością zainteresowanych jego uzyskaniem podmiotów, rzecz w tym, aby wykazywały one swoją aktywność i mobilizowały swoje zasoby;
- udzielanie tego wsparcia powinno być również uzależnione od przedkładania przez nie tylko dojrzałych projektów, ale także od wykazania ich związków z realizacją własnej strategii rozwoju realizowanej w porozumieniu z innymi podmiotami, zgodnie z zasadą partnerstwa. W ten sposób można kształtować lokalne i regionalne sieci koordynacji, czyli kapitał społeczny.

Poszczególne centralne przedsięwzięcia interwencyjne w odniesieniu do regionów słabszych mogą przynosić zakładane efekty o ile się je świadomie i selektywnie uruchamia, przestrzegając wymienionych zasad. Zawsze precyzyjnie musi być określony cel i charakter interwencji: wspierający (np. lotnisko), korygujący (rozwiniecie się metropolitalnych funkcji aglomeracji miejskiej) czy innowacyjny (stworzenie centrum lokalnej wiedzy i technologii).

Generalnie polityka regionalna musi koncentrować się na uruchamianiu projektów inwestycyjnych, szczególnie w zakresie infrastruktury, zaś z drugiej na tworzeniu sprawnych mechanizmów finansowania takich projektów, np. w postaci regionalnych funduszy inwestycyjnych. Skoro generalnie wzmocnienia wymagają lokalne instrumenty finansowe, takie jak subregionalne fundusze poręczeniowe i gwarancyjne, fundusze mikropożyczkowe, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, to trzeba mieć jednak świadomość, że niczego się w tej dziedzinie nie osiągnie bez oddolnej inicjatywy i mobilizacji kapitału lokalnego, jakkolwiek by on nie był. Niezbędna jest aktywność lokalna – samorządowa i biznesowa, ale konieczne jest także włączenie się banków, a to wymaga bodźców i zachęt. I to już dziedzina odpowiedzialności rządu.

Zdarza się, że ujmuje się kwestię konkurencyjności i spójności na zasadzie albo-albo. Przyjmując, że to kwestia wyboru, niektórzy stawiają na spójność kosztem konkurencyjności, niektórzy na konkurencyjność kosztem spójności. To złe postawienie problemu. Jakkolwiek by to nie było trudne, godzenie konkurencyjności i spójności jest możliwe i ko-

nieczne. Nie da się zbudować strukturalnej trwałej konkurencyjności, jeżeli się pominie aspekt spójności, i nie da się uzyskać spójności, jeżeli się pominie aspekt konkurencyjności. Odrzucając koncepcję wyrównywania rozwoju, czyli redystrybucji i rozdawnictwa, skoncentrować się należy na świadomym kształtowaniu warunków rozwoju i uzupełniającym wsparciu udzielanym zawsze na zasadzie „musisz być aktywny” oraz w formie, która ma sprzyjać i konkurencyjności, i spójności.

Dążenie do spójności da się pogodzić z konkurencyjnością, wyrównywania rozwoju – nie. Równać rozwój oznacza *de facto* łamać zasady konkurencji; jakkolwiek byśmy tego nie robili, czy hamując rozwój silniejszych, czy zabierając silniejszym pewną część potencjału rozwojowego i przekazując ją słabszym. Spójność oznacza, że chcemy wspierać rozwój tych, którzy mają słabszy potencjał, wzmacniać ich funkcje rozwojowe, aby kreować ich zdolność do konkurencji. Przykładem takiego postępowania są zasady rekrutacji zawodników (*draftu*) do amerykańskiej zawodowej ligi koszykówki (NBA). Kluby wybierają zawodników z jednej wspólnej listy. Aby utrzymywać konkurencję, w każdorocznym *draftie* w pierwszej kolejności wybór mają te kluby, które w ostatnich latach były najsłabsze. Wybierając zdolniejszych, mogą się wzmocnić, aby podjąć rywalizację i za jakiś czas pracując z młodymi utalentowanymi zawodnikami osiągnąć sukces. Kluby dostają w ten sposób szansę i od ich wysiłków zależy, czy potrafią ją wykorzystać, czy stworzą dobrą i zwyciężającą drużynę.

Powyższe syntetyczne rozważania na temat nowoczesnej polityki rozwoju regionalnego włączyłem tu po to, aby wskazać, że ekonomia społeczna może mieć istotne znaczenie dla także rozwoju regionalnego. Przede wszystkim dlatego, że przyczynia się ona do wyższego poziomu spójności społecznej, tak w skali regionalnej, jak i krajowej. Ale także dlatego, że działania jej podmiotów generują kapitał społeczny, będący niezbędnym czynnikiem.

Rozważania o związku ekonomii społecznej i rozwoju regionalnego chciałbym uzupełnić krótką analizą regionalnego zróżnicowania rozwoju ekonomii społecznej w Polsce. Wnikliwe badania i analizy Jana Herbsta [2006] przekonywująco wykazują, że pod tym – jak i pod wieloma innymi – względem w Polsce mamy do czynienia z dużymi zróżnicowaniami regionalnymi. Wyjaśnienie tego fenomenu wymaga sięgnięcia w głąb historii.

Na ziemiach współczesnej Polski istnieją długie i piękne tradycje ekonomii społecznej, co w szczególności wiąże się z rozwijaniem w XIX w. stowarzyszeń wzajemnościowych a w wieku XX różnego rodzaju spółdzielni. Jak podaje Piotr Frączak [2006], w 1914 roku na terenie ziem polskich działało 3745 spółdzielni zrzeszających 1458562 członków o udziałach w wysokości 162,7 mln „franków złotych”,

a wkładach oszczędnościowych dochodzących do miliarda „franków złotych”.

Ciągłość tej tradycji została radykalnie zerwana w okresie komunistycznym. I współcześnie nie jest możliwe proste zagospodarowanie tego pierwszego dziedzictwa ekonomii społecznej. Organizacje, które przetrwały mają już całkowicie odmienną kulturę organizacyjną i zmodyfikowany kod genetyczny.

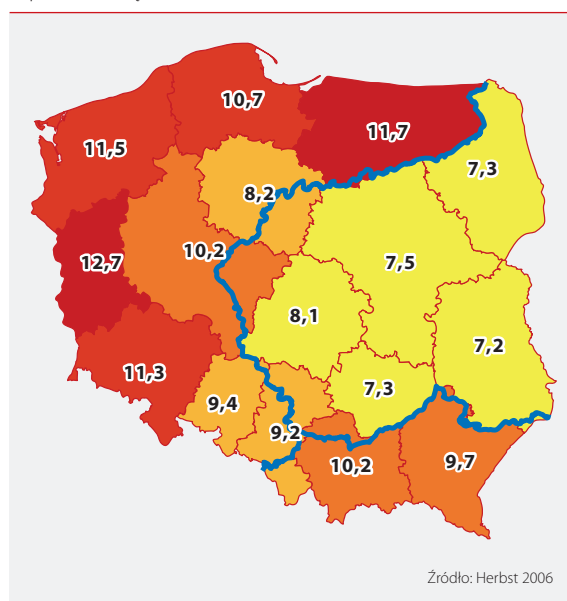
Z drugiej strony można łatwo zaobserwować jak czynniki kulturowo-historyczne, procesy „długiego trwania” silnie rzutują na aktualną aktywność społeczną. Dowodzą tego badania przeprowadzone nad geografą polskiej ekonomii społecznej przez Jana Herbsta [2006]. Kiedy analizuje się dane zdezagregowane do poziomu gmin, jasno widać, że różnice między znacznie wyższą aktywnością stowarzyszeniową i gospodarczą na zachodzie niż na wschodzie kraju, przebiegają wzdłuż wyraźnie widocznej, ostrej linii, odzwierciedlającej granice dawnych zaborów.

J. Herbst podkreśla jednak, że z pewnością istotnym czynnikiem wpływającym na taki właśnie obraz mapy życia stowarzyszeniowego w Polsce są również odmienności bardziej „twarde” niż kultura – takie jak różnice w gęstości sieci osadniczej gmin położonych w poszczególnych zaborach, ich powierzchni, różnice w liczbie mieszkańców itp. Na zróżnicowanie natężenia życia stowarzyszeniowego i gospodarczego wpływa zarówno „kultura”, jak i „struktura” poszczególnych ziem – środowisko, w którym to życie się toczy. A tym samym, aby wyjaśnić współczesne różnice trzeba by też sięgać do czynników, które determinowały rozwój tych ziem aż od Średniowiecza.

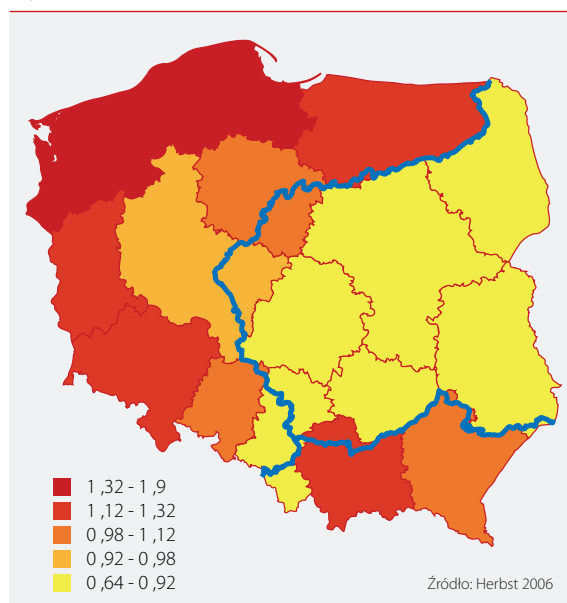
Celny komentarz na temat historycznego tła podziału Polski na obszary dwóch kategorii sformułował Grzegorz Gorzelak [2003], dostrzegając w tym właśnie wpływ procesów „długiego trwania”. Od Średniowiecza zachodnia część obecnych ziem polskich była wyżej rozwinięta, niż część wschodnia (np. styl romański nie przekroczył linii Wisły). Podział ten pogłębiły zabory, których granice są do dziś widoczne w przestrzeni społeczno-gospodarczej kraju. Po 1990 r. Polska wschodnia, której potencjał w znacznej części znajduje się w fazie przedprzemysłowej, zapłaciła mniejszą cenę za zmiany strukturalne (w okresie 1900-1992), ale też po 1992 r. wykazywała znacznie mniejszą zdolność do sprostania wymogom w otwartej, konkurencyjnej gospodarce opartej na wiedzy. Obecny regres niektórych polskich regionów wschodnich jest w znacznej części wynikiem owego zapóźnienia strukturalnego i niezdolności polskich regionów wschodnich i pozametropolitalnych regionów centralnych do sprostania wymogom współczesnej, otwartej gospodarki.

Celne w omawianym kontekście, jest spostrzeżenie P. Frączaka [2006], który wskazuje, że polskie doświadczenia pod zaborami pokazują w szczególny sposób, jak niewiele znaczy prawna forma działalności. To nie prawo determinowało sposoby działania: różnice wynikały nie tyle z regulacji prawnych, ile z istniejących warunków społecznych. To potwierdza moje wcześniejsze rozważania na temat roli przestrzeni społecznej jako czynnika determinującego rozwój ekonomii społecznej. Stąd też współcześnie w Polsce najtrudniejsze warunki napotyka ekonomia społeczna tam, gdzie jest najbardziej potrzebna – na terenach wiejskich

Mapa 1. Liczba stowarzyszeń i fundacji w województwach per capita (nie licząc miast)



Mapa 2. Działalność gospodarcza organizacji w regionach per capita



wschodnich województw. J. Wilkin [2005] wskazuje, że według klasyfikacji zaproponowanej przez Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN (IRWiR), ok. 14% ogółu gmin wiejskich stanowią obszary kumulacji barier rozwojowych. Choć gminy uznane za problemowe nie tworzą zwartej skupiska, ogromna ich większość znajduje się we wschodniej i środkowej części Polski: na terenie tzw. ściany wschodniej, na obszarze dawnego Centralnego Okręgu Przemysłowego oraz na terenach położonych peryferyjnie w stosunku do dużych miast województw Polski wschodniej.

6.

Makrospołeczne uwarunkowania i konsekwencje rozwoju ekonomii społecznej

Na wagę uwarunkowań systemowych jako czynników determinujących funkcjonowanie organizacji pozarządowych celnie wskazuje następująca myśl Helmutha K. Anheiera i Sybille Mertens [2003], odnosząca się do wyraźnie dostrzeganych odmienności funkcjonowania organizacji pozarządowych. „Jak to możliwe, że tego samego rodzaju organizacje, świadczące podobne usługi, przynoszą w rezultacie różne skutki i rezultaty społeczne?”

Odnosząc tę kwestię do ekonomii społecznej, sądzę, że jej rozwojowi sprzyja wystąpienie co najmniej kilku zasadniczych czynników makrosystemowych. Zaliczam do nich:

- znacząca skala kapitału społecznego, w tym zaufania i wzajemności;
- rozwinięcie się kultury organizacyjnej interesariatu;
- różnorodność form zinstytucjonalizowanego partnerstwa;
- dostępność instrumentów audytu społecznego i doświadczenie w jego stosowaniu⁷;
- przestrzeganie zasady pomocniczości państwa i jej praktyczne, operacyjne wdrożenie;
- wykształcenie się form współzarządzania, w tym współzarządzania wielopoziomowego, które implikuje uczestnictwo w rozwiązywaniu problemów społecznych na różnych poziomach organizacji państwa także innych niż publiczni aktorzy.

Występowanie tych czynników tworzy odpowiednią przestrzeń dla rozwijania się ekonomii społecznej, w tym spo-

łecznej przedsiębiorczości. Czy to oznacza, że bez wystąpienia tych warunków ekonomia społeczna nie może się rozwinąć? Tak nie uważam. Przeciwnie, w moim przekonaniu zasadniczo ekonomia społeczna rozwinie się w każdej przestrzeni społecznej. Trzeba by znieść społeczeństwo, wzajemność i solidarność, aby nie mogła się ona rozwinąć w ogóle.

Z tym, że charakter przestrzeni (makrospołecznego otoczenia) będzie silnie determinował organizację i funkcjonowanie ekonomii społecznej. I na tym polega zasadniczy problem. Skala ekonomii społecznej i jej formy organizacyjne silnie zależą od przestrzeni społecznej, w której się ona rozwija. Jeśli ma sprzyjające warunki to rozwija się w sposób naturalny i innowacyjnie. Jeśli nie to nie uzyskuje znaczącej skali lub się degeneruje, traci autonomię i dynamizm rozwojowy.

I to jest też zasadniczy problem rozwoju ekonomii społecznej w Polsce czy w innych krajach pokomunistycznych. Owe makrospołeczne warunki jej rozwoju występują w niewielkim stopniu.

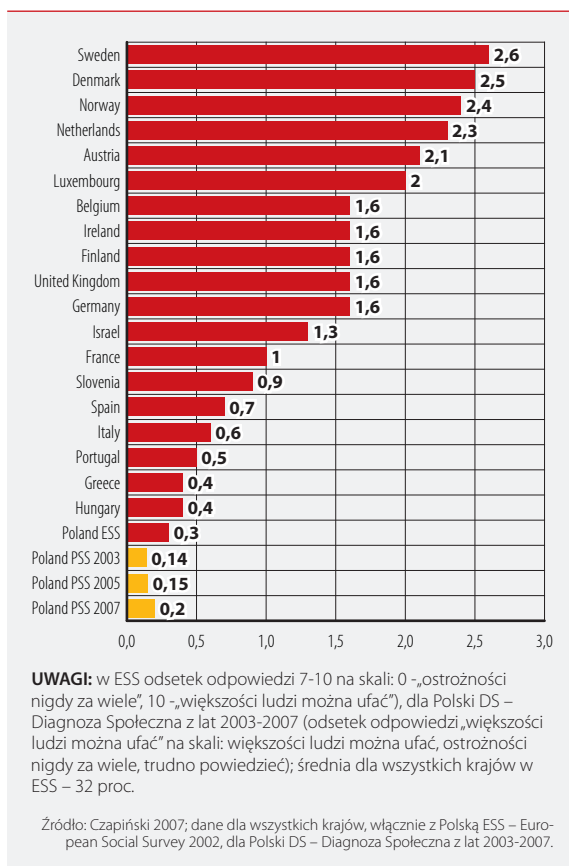
Tutaj mogę to tylko zobrazować danymi o zgeneralizowanym zaufaniu społecznym oraz przynależności do organizacji pozarządowych, wziętymi z „Diagnozy Społecznej” – najpoważniejszego badania społecznego prowadzonego systematycznie w Polsce. [Czapiński 2007]

Ogólnie poziom kapitału społecznego jest w Polsce bardzo niski, niska jest aktywność i partycypacja obywatelska. Struktury państwa są zbudowane na zasadach hierarchicznych, co powoduje systematyczny nawrót tendencji centralistycznych, w postaci pełzającej recentralizacji. Ogromne rzesze ludzi są zależne nadal od państwa i bezpośredniej interwencji państwa w swoje życie oczekują. Jednocześnie państwu nie ufają, jak i nie ufają sobie wzajemnie. Państwo dostrzega organizacje pozarządowe, ale traktuje je instru-

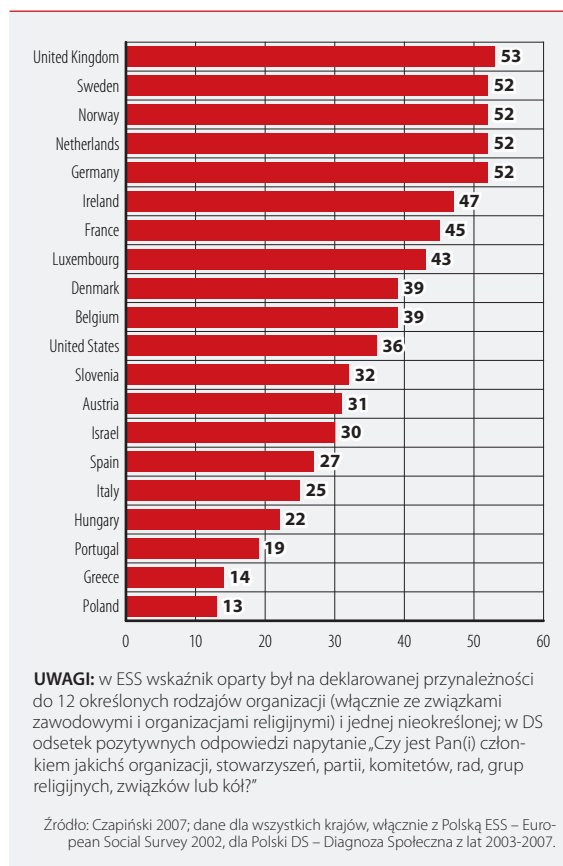
⁷ Jeśli już mowa o audycie i rachunku społecznym, to warto dostrzec, że ekonomia społeczna może implikować jego kształtowanie i stosowanie zarówno w skali mikro, jak i makro. W tej pierwszej chodzi o wycenę społecznych następstw przedsięwzięć i działalności podmiotów ekonomii społecznej. W odniesieniu do drugiej istotne jest porównanie ogólnospołecznych kosztów i wyników zatrudniania osób wykluczonych przez podmioty ekonomii społecznej.

Tę właśnie kwestię w logiczny sposób przedstawia Benoit Granger [2008], powiadając, że rachunek makrospołeczny: „(...) umożliwił oszacowanie łącznych rocznych kosztów generowanych przeciętnie przez bezrobotnego na kwotę 18500 euro. W rezultacie zwolennicy takich makro-mikroekonomicznych transakcji wiązanych mogą twierdzić, że każda dotacja na tworzenie miejsc pracy, która jest niższa od tej kwoty lub która nie przekracza minimum socjalnego w rodzaju obowiązującego we Francji minimalnego dochodu społecznego (RMI), który wynosi około 5200 euro rocznie, nadal przynosi „zysk” społeczeństwu jako całości.” I dodaje, że tego typu miejsca pracy kosztują cztery razy mniej niż średnie koszty pomocy dla osoby bezrobotnej w Europie.

Schemat 3. Odsetek osób w wieku 18 i więcej lat ufających innym ludziom



Schemat 4. Przeciętna liczba organizacji, do których należą respondenci w wieku 18 i więcej lat



mentalnie i upolitycznia. Pomocniczość państwa pozostaje w zarodku.

Co więc rozsądnie można robić w takiej sytuacji, aby przyczynić się do rozwoju ekonomii społecznej?

Odpowiedź na to nie jest łatwa, ale generalnie sprowadza się do tego, aby uruchamiać cały zestaw przedsięwzięć i działań, tak pomyślanych, aby zaangażować w konkretne przedsięwzięcia wspierające ekonomię społeczną różnego rodzaju organizacje (samorządy terytorialne, stowarzyszenia regionalne i lokalne, administrację publiczną, organizacje pozarządowe, uniwersytety, środowiska eksperckie, przedsiębiorstwa prywatne, stowarzyszenia biznesowe, media), w konsekwencji wywołać wokół ekonomii społecznej ruch społeczny – oddziaływujący i górę – w kierunku centralnych struktur państwa i w dół – kierunku wspólnot lokalnych. W ostateczności chodzi o to, aby pobudzić na dole i na górze działania, które wzajemnie się stymulując, mogłyby sprzyjać kształtowaniu się więzi społecznych, kultury wzajemności i pomocniczości.

Zasadniczym spoiwem takiego ruchu musi być zinstytucjonalizowane partnerstwo -wielopodmiotowe (aktorzy różnego rodzaju) i wielopoziomowe (działający na różnych

poziomach terytorialnej organizacji państwa). Takie partnerstwo implikuje wzajemne oddziaływanie, przy starannym zachowaniu równowagi pomiędzy zbliżeniem a autonomią, na którą składa się wzajemny szacunek, równy udział w procesie decyzyjnym, wzajemna odpowiedzialność i przejrzystość [Brinkerhoff 2006]. C. Malena [1995] wyróżnia następujące elementy tak ujętego partnerswa: (1) wspólnie uzgodniony cel i wartości; (2) wzajemne zaufanie, szacunek i równość; (3) wzajemna odpowiedzialność; (4) przejrzystość; (5) wzajemne zrozumienie kontekstu politycznego, ekonomicznego i kulturalnego oraz ograniczeń instytucjonalnych; oraz (6) długofalowe zaangażowanie we wspólną pracę.

Akcentowanie w naszych pokomunistycznych warunkach szczególnego znaczenia ruchu społecznego jako napędu ekonomii społecznej w żadnej mierze nie jest – w moim odczuciu – pomysłem na alternatywę systemową, czy to względem gospodarki rynkowej, czy państwa demokracji parlamentarnej. Jednakże, co jasno chcę podkreślić, pobudzanie ekonomii społecznej ma na celu wywołanie systemowych skutków. Chodzi zwłaszcza o to, aby w bezpiecznej – szczególnie w lokalnej skali – testować innowacyjne rozwiązania ekonomiczne czy zarządcze, w konsekwencji lepiej rozwiązywać problemy społeczne, a tym samym po-

średnio przyczyniać się usprawniania gospodarki i państwa. Mówiąc w skrócie ekonomia społeczna może stać się generatorem alternatywnych rozwiązań, testowanych w bezpiecznej skali. Tym samym – jak to podkreśla w odniesieniu do trzeciego sektora Helmuth K. Anheier [2002] – ekonomia społeczna poszerza potencjał sposobów rozwiązywania problemów współczesnych społeczeństw.

Mam oczywiście świadomość, że w XIX wieku ówczesne idee ekonomii społecznej promowane między innymi przez Fouriera, uruchamiały ruch społeczny, który miał swoje antysystemowe ostrze i niósł społeczno-rewolucyjny potencjał. W tym sensie ruch spółdzielczy był pomyślany jako antyteza kapitalistycznej organizacji pracy w przemyśle. W praktyce takiej antysystemowej roli nie odegrał, i jeżeli z dystansu mówić o jego sile, to przyczyniła się ona nie tyle do obalenia, ile raczej „cywilizowania” kapitalizmu.

Bez większego znaczenia okazał się także ich antypaństwoowy wektor. Tradycyjna ekonomia społeczna nie doprowadziła do urzeczywistnienia idei anarchistycznej i zniesienia państwa. Natomiast można ewentualnie dostrzegać jej wpływ na jego demokratyzację i decentralizację.

Współcześnie można widzieć w ekonomii społecznej, ekonomiczny i społeczny potencjał rywalizacji a nawet walki z wielkimi globalnymi korporacjami, czy nawet alternatywny do dominującego system reprezentacji interesów, który nie zostanie zmanipulowany przez siły rynkowe, czyli podporządkowane interesom globalnych korporacji media. Mnie się jednak wydaje, że nie może ona odegrać i nie odegra takiej roli. Już bardziej sędzę, że jej społeczno-polityczny potencjał może przyczynić się do ograniczenia możliwości eksploatowania społecznej masy wykluczenia i wykorzystywania go do wywołania populistycznej rewolty. O ile bowiem ekonomia społeczna skutecznie przyczyniałaby się do ograniczania wykluczenia i marginalizacji, to tym samym obiektywnie neutralizowałaby wpływy politycznego populizmu.

W przypadku nowej ekonomii społecznej mówienie o systemowej alternatywie wydaje mi się czystą i oczywistą utopią. Jej „alternatywny” potencjał wiąże nie z systemową rewolucją a ewolucją. Rozwijanie ekonomii społecznej w szerszej skali służyć będzie rozwojowi społeczno-gospodarczemu w ogóle, czego dobitnym przykładem jest mikrokredyt jako instrument finansowania podmiotów ekonomii społecznej, ale także jako instytucja poszerzania rynku finansowego i pobudzanie przedsiębiorczości.

Wydaje się, że szczególną systemową zaletą ekonomii społecznej może być to, że zweryfikowane w jej obszarze rozwiązania mogą przyczynić się do formowania kompleksowych systemów dostarczania dóbr, których logika wychodzi poza schemat klasycznej teorii dóbr publicznych.

Co więcej sędzę, że to właśnie rozwijanie takich kompleksowych systemów wyznaczy kierunek rozwoju i przyszłość ekonomii społecznej.

Bowiem umożliwią one przezwycięzenie dychotomii wytwarzanie-konsumpcja oraz podporządkowywania funkcjonowania podmiotów ekonomii społecznej zadaniom zlecanym im przez administrację publiczną. Jak słusznie podkreślają Carlo Borzaga i Alceste Santuari [2003] oznacza to oferowanie przez podmioty ekonomii społecznej nowych usług oraz nowych sposobów wytwarzania tradycyjnych usług.

Formowanie kompleksowych (wielosektorowych i wielopoziomowych) systemów dostarczania dóbr będzie równoległe determinować funkcjonowanie gospodarki rynkowej, państwa, społeczeństwa obywatelskiego oraz gospodarstw domowych. Stanie się tak tym pewniej, czym bardziej ekonomia społeczna stanie się praktycznym narzędziem terytorializacji (lokalizacji) rozwiązywania wielu problemów społecznych, a zatem podważenia dominacji struktur sektorowych i zarządzania hierarchicznego charakterystycznego dla tradycyjnego modelu państwa opiekuńczego.

Ten kierunek rozwoju wspierają argumenty wynikające z nowych ujęć teoretycznych, które przesłankę słabości rynku pracy dostrzegają nie tylko w jego sztywności, ale równocześnie w sztywności rynku produktów i usług. [Borzaga, Santuari 2003]. Generalnie ekonomia społeczna pozwala nam w poszukiwaniu nowego europejskiego modelu społecznego wyjść poza schemat prywatyzacja – etatyzacja usług publicznych. [Pestoff 2007].

Generalnie relacje między trzema sektorami (systemami instytucjonalnymi) współczesnego społeczeństwa są skomplikowane, dynamiczne i niejednoznaczne. Najslabsze w tych relacjach są bez wątpienia organizacje III sektora i to one w szczególności muszą baczyć na to, aby nie dać się zdominować i podporządkować organizacjom publicznym czy prywatnym. Zaś z drugiej strony muszą z nimi współdziałać. Wydaje się, że z tej perspektywy właśnie ekonomia społeczna ma dla organizacji pozarządowych istotne zalety (co nie znaczy, że pozbawione zagrożeń) i właśnie one powinny być mocno zainteresowane jej rozwijaniem. Organizacje pozarządowe i ekonomia społeczna się wzajemnie potrzebują, co syntetycznie ujmę tak, że ekonomia społeczna pozwala organizacjom obywatelskim nie uzależniać się od państwa i nie zarażać się jego patologiami. Organizacje obywatelskie pozwalają natomiast przedsiębiorstwom społecznym nie uzależniać się od rynku i nasiąkać jego patologiami.

Organizacje pozarządowe, aby realizować swoje statutowe cele, zwłaszcza w zakresie dostarczania usług społecznych, muszą współpracować z administracją publiczną. Potrze-

buja tej współpracy również po to, aby pozyskać publiczne środki na finansowanie swej działalności. Jednakże jeżeli decydują się jedynie na wykonywanie zadań zleconych im przez administrację publiczną, to tracą swą niezależność i stają się pomocnikiem, by nie powiedzieć instrumentem państwa w prowadzeniu polityki publicznej.

Namysłu i staranności wymaga też kształtowanie form współdziałania organizacji pozarządowych z organizacjami sektora prywatnego (komercyjnymi). Tu też może dochodzić do nadużyć i uzależnienia. Zwłaszcza, jeśli organizacje pozarządowe dostrzegają w biznesie przede wszystkim sponsora. Stąd powinny starać się, aby to właśnie przedsiębiorstwa społeczne były „pomostem” między nimi a przedsiębiorstwami komercyjnymi, a obszarem współpracy były specyficzne przedsięwzięcia gospodarcze. Nowe efektywne formy takiej współpracy opisują między innymi Borzaga i Santuari [2003], zaliczając do nich:

- Partnerstwo ekonomiczne – organizacje for-profit kupują półprodukty lub gotowe produkty od organizacji non-profit działających na rzecz integracji zawodowej, co zapewnia tym organizacjom stabilność finansową.
- Współpraca z osobami marginalizowanymi społecznie w trakcie szkolenia – organizacje for-profit tymczasowo zatrudniają osoby marginalizowane społecznie, które biorą udział w szkoleniu organizowanym przez organizacje non-profit, co pomaga tym osobom ukończyć szkolenie.
- Współpraca w tworzeniu stabilnych miejsc pracy dla osób wykluczonych społecznie – przez ostatnie lata rozwija się systematyczna współpraca między organizacjami for-profit a organizacjami non-profit działającymi na rzecz integracji zawodowej, mająca na celu wspieranie trwałej i stabilnej integracji zawodowej na otwartym rynku osób marginalizowanych społecznie, które ukończyły specjalne szkolenia. Istnieją również szczególnie ciekawe próby wspólnych działań podjętych na rzecz tworzenia usług z zakresu pośrednictwa pracy dla osób niepełnosprawnych.

7.

Podsumowanie

Naturalny i organiczny rozwój ekonomii społecznej w moim przekonaniu będzie prowadzić w Polsce do wystąpienia szeregu pozytywnych zjawisk makrospołecznych takich jak:

- pomnażania kapitału społecznego;
- a tym samym kształtowania sieci koordynacji działań i współzarządzania;
- większej spójności społecznej;
- kształtowania instytucjonalnie złożonych i wielosektorowych systemów dostarczania dóbr;
- operacjonalizacji zasady pomocniczości.

Świadome kierunkowanie rozwoju ekonomii społecznej na tworzenie lokalnych systemów usług społecznych – w mojej ocenie – jest z wielu powodów w Polsce bardzo obecnie potrzebne. Z jednej strony przyspieszy bowiem rozwój ekonomii społecznej, w tym na tych obszarach kraju, w których jest obecnie nieobecna. W dodatku taka orientacja pomoże podmiotom ekonomii społecznej, zachować swój społeczny charakter, który będzie podtrzymywany przez ich zakorzenienie lokalne i więź z lokalną społecznością. Warto bowiem dostrzec narastające niebezpieczeństwo ekonomizacji i oligarchizacji organizacji pozarządowych, które coraz bardziej mogą działać w interesie swoich pracowników i czynić z III sektora strukturę korporacyjną i lobbingsową.

Z drugiej strony można oczekiwać, że wykorzystywanie ekonomii społecznej jako czynnika rozwoju regionalnego i lokalnego przyczyni się do wykorzystania lokalnych zasobów, w tym zasobów pracy, co ożywi społeczności lokalne i przyspieszy rozwój społeczno-gospodarczych obszarów depresyjnych i zmarginalizowanych. Będzie to miało spore znaczenie dla rozwoju ogólnokrajowego, bowiem podmioty ekonomii społecznej mogą się okazać efektywne tylko wówczas, jeżeli bazować będą na wzajemności i solidarności, jeśli bazować będą na kapitale społecznym i ten kapitał będą pomnażać. Ten kapitał, który jest funkcją współdziałania, współwytwarzania i współzarządzania.

8.

Bibliografia

- **Anheier, Helmuth K.** [2002]: The Third Sector in Europe. Five Theses, London School of Economics "Working Papers"
- **Anheier, Helmuth K., Martens, Sybille** [2003]: International and European Perspectives on the Non Profit Sector: Data, Theory, Statistics, w: The Non-profit Sector in a Changing Economy, OECD: Paris [uwaga: to trzeba sprawdzić]
- **Borzaga, Carlo, Santuari, Alceste** [2003]. "New Trends in the Non-profit Sector in Europe: The Emergence of Social Entrepreneurship", w: The Non-profit Sector in a Changing Economy, OECD: Paris, 31-59
- **Borzaga, Carlo, Tortia, Ermanno** [2007]: Social Economy Organisations in the Theory of the Firm, w: Antonella Noya, Emma Clarence (red.): The Social Economy. Building Inclusive Economies, OECD: Paris: 23-60
- **Boschee, Jerr** [2008]: Migracja od innowacyjności do przedsiębiorczości: Ewolucja organizacji non-profit w kierunku trwałego rozwoju i samowystarczalności, w: Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów, FISE: Warszawa, 209-244
- **Brinkerhoff, Jennifer M.** [2006]: Ramy definicyjne partnerstwa pomiędzy sektorem rządowym a organizacjami non-profit, w: Trzeci sektor dla zaawansowanych. Współczesne teorie trzeciego sektora – wybór tekstów, Stowarzyszenie Klon/Jawor: Warszawa, 85-103
- **Czapiński, Janusz** [2007]: Kapitał ludzki i kapitał społeczny a dobrobyt materialny: polski paradoks, referat przedstawiony na seminarium „Dobrze rządzenie”, prowadzonym na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie (niepublikowany),
- **Davister, Catherine, Defourny, Jacques, Gregoire Olivier** [2008]: Przedsiębiorstwa społeczne integracji zawodowej (WISE) w Unii Europejskiej: przegląd kategorii, w: Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów, FISE: Warszawa, 253-278
- **Dees, J. Gregory** [1998]: The Meaning of "Social Entrepreneurship", www.fntc.info/files/documents
- **Frączak, Piotr** [2006]: Szkic do historii polskiej ekonomii społecznej, referat będący załącznikiem do: Raport otwarcia projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych: Warszawa
- **Gorzelał, Grzegorz** [2003]: Polityka regionalna wobec zróżnicowania się polskiej przestrzeni, ekspertyza wykonana na zlecenie MGPIPS (niepublikowany referat)
- **Granger, Benoit** [2008]: Narzędzia finansowe dla organizacji trzeciego systemu: perspektywa europejska, w: Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów, FISE: Warszawa, 333-348
- **Grefe, Xavier** [2007]: The Role of the Social Economy i Local Development, w: Antonella Noya, Emma Clarence (red.): The Social Economy. Building Inclusive Economies, OECD: Paris, 91-117
- **Halamska, Maria** [2004]: Uwagi do strategii rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa na lata 2007-2013, IRWiR PAN: Warszawa (materiał nieopublikowany)
- **Hausner, Jerzy** [2008]: Ekonomia społeczna jako kategoria rozwoju, w: Jerzy Hausner (red.): Ekonomia społeczna a rozwój, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej UEK: Kraków, 9-25
- **Hausner, Jerzy, Laurisz, Norbert, Mazur, Stanisław** [2006]: Przedsiębiorstwo społeczne – konceptualizacja, referat będący załącznikiem do: Raport otwarcia projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”, FISE: Warszawa
- **Herbst, Jan** [2006]: Geografia polskiej ekonomii społecznej, referat będący załącznikiem do: Raport otwarcia projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych: Warszawa
- **Izdebski, Hubert** [2007]: Spółdzielnie socjalne a organizacje pozarządowe – przewidywane skutki Ustawy o spółdzielniach socjalnych, „Trzeci Sektor” nr 7 (uwaga: tu są potrzebne numery stron)
- **Jessop, Bob** [2002]: Liberalism, Neo-Liberalism, and Urban Governance: A State-Theoretical Perspective, "Antipode", Vol. 34, No. 3, 458-478
- **Kerlin, Janelle** [2008]: Przedsiębiorstwa społeczne w Stanach Zjednoczonych i w Europie –czego nas mogą

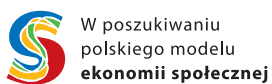
nauczyć różnice, w: Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów, FISE: Warszawa, 119-140

- **Knowledge** [1998]: Knowledge for Development. World Development Report 1998/99, The World Bank, Oxford University Press: New York
- **Lloyd, Peter** [2007]: The Social Economy in the New Political Economic Context, w: Antonella Noya, Emma Clarence (red.): The Social Economy. Building Inclusive Economies, OECD: Paris, 61-90
- **Malena, C.** [1995]: Relations Between Northern and Southern Non-governmental Development Organizations, "Canadian Journal of Development Studies" Vol. 16, No. 9, 7-29 (uwaga: trzeba sprawdzić i znaleźć imię)
- **Nowak, Jacek, F.** [2006]: Modernizacja lokalnej administracji publicznej a rozwój lokalny, "Prace habilitacyjne" nr 25, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu: Poznań
- **Peck, Jamie, Tickell, Adam** [2002]: Neo-Liberalizing Space, "Antipode" Vol. 34, No. 3, 360-404
- **Pestoff, Victor** [2007]: Demokratyczne rządzenie: współprodukcja, trzeci sektor i udział obywateli w świadczeniu usług społecznych, "Zarządzanie publiczne", 81-98
- **Pichierri, Angelo** [2002]: Concertation and Local Development, "International Journal of Regional Research", Vol. 26, No. 4, 689-706
- **Polanyi, Karl** [1957]: The Great Transformation. The Political and Economic Origins of Our Time, Beacon Press: Boston
- **Raport** [2006]: Raport otwarcia projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”, FISE: Warszawa
- **Sałustowicz, Piotr** [2006]: Koncepcje i funkcje ekonomii społecznej, w: Piotr Sałustowicz, Halina Guzowska (red.): Ekonomia społeczna a bezradność społeczna – perspektywy i bariery, Biuro Rzecznika Praw Obywatelskich: Warszawa: 13-35
- **Wilkin, Jerzy** [2005]: Przekształcenia własnościowe, zawodowe i społeczne na obszarach wiejskich, ekspertyza dla Rządowego Centrum Studiów Strategicznych (materiał nieopublikowany)

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”.

Autorzy tekstów to osoby związane z projektem, osoby aktywnie działające w obszarze ekonomii społecznej, a także przedstawiciele innych środowisk zainteresowanych ekonomią społeczną.

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



Niniejsze opracowanie powstało na zlecenie Małopolskiej Szkoły Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, 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.