

Kuba Wygnański
przy wsparciu Piotra Frączaka

Ekonomia społeczna w Polsce – definicje, zastosowania, oczekiwania, wątpliwości



Spis treści

1. Wyodrębnienie ekonomii społecznej na tle innych sektorów	4
1.1 Podstawowe perspektywy postrzegania ekonomii społecznej	4
1.2 Relacje między tym, co społeczne, a tym, co rynkowe	6
1.2.1 Rynek jako punkt wyjścia	6
1.2.2 Zależności między sektorami – odrębności, krawędzie, przenikanie, zamiana miejsc	7
2. Terytorium ekonomii społecznej	10
2.1 „W 3 krokach” – proces zawężenia obszaru poszukiwań ekonomii społecznej w Polsce	10
2.2 Krok pierwszy – wyodrębnienie tego, czym nie będziemy się zajmować	10
2.2.1 Formalne instytucje korekty rynku	10
2.2.2 Unformal economy (tzw. czwarty sektor)	12
2.3 Krok drugi – ekonomia społeczna – ujęcie szerokie, tzw. trzeci system	13
2.3.1 Trzeci system – składniki	13
2.3.2 Trzeci system – wyznaczenie zakresu poprzez koniunkcje trzeciego sektora i starej ekonomii społecznej	14
2.4 Krok trzeci – przedsiębiorczość społeczna jako „rdzeń ekonomii społecznej”	18
2.4.1 Sposób wyodrębniania przedsiębiorstw ekonomii społecznej (PES)	18
3. Terytorium przedsiębiorstw ekonomii społecznej	20
3.1 To co najważniejsze – kompetencje PES jako mechanizm odzyskiwania suwerenności i podmiotowości osób, instytucji i wspólnot	20
3.2 Podstawowe kryteria i cechy przedsiębiorstw ekonomii społecznej	21
3.2.1 Kryteria ekonomiczne	21
3.2.2 Kryteria społeczne	22
3.3 Skąd biorą się przedsiębiorstwa ekonomii społecznej?	24
3.3.1 PES jako mechanizm „ekonomizowania się” trzeciego sektora	24
3.3.2 PES jako mechanizm przezwyciężania słabości starej ekonomii społecznej	25
3.3.3 Ekonomia społeczna „ex nihili” – nowe podmioty ekonomii społecznej	25
3.4 Zastosowanie kryteriów w warunkach polskich	27
4. Inspiracje – ekonomia społeczna i jej przedsiębiorstwa z perspektywy europejskiej	28
4.1 Skala ekonomii społecznej i jej przedsiębiorstw w UE	28
4.2 Różnorodność działań PES w UE	28
4.3 Przedsiębiorczość społeczna jako skutek kryzysu państwa opiekuńczego w Europie	29
4.4 „Instytucjonalne wytwarzanie” PES w UE	30
4.5 Podstawowe „wcielenia” instytucjonalne PES w perspektywie europejskiej	31
4.5.1 Podstawowe typy działań	31
5. Zamiast podsumowania – przyszłość ekonomii społecznej w Polsce. Z czym musimy się zmierzyć?	32
5.1 Potrzeba rozwiązania galimatiasu pojęciowego – potrzeba definicji i samodefinicji ekonomii społecznej	32
5.2 Potrzeba poszukiwania specyficznej tożsamości ekonomii społecznej w Polsce	33
5.3 Ryzyko przereklamowania ekonomii społecznej – „zarządzanie oczekiwaniami”	33
5.4 Sfera regulacyjna – to, co potrzebne, to, co możliwe, i to, co niemożliwe	34
5.5 Potrzeba uznania szeroko rozumianej ekonomii społecznej jako istotnej kategorii rozwoju	34
5.6 Dopływ środków z UE – okazja do spełnienia marzeń czy zagrożenie dla ducha przedsiębiorczości	36
5.7 Potrzeba stworzenia klarownej wizji polityki społecznej, w którą wpisać mogłaby się ekonomia społeczna	36
5.8 Mijanie się ekonomii społecznej z potrzebami i postawami jej domyślnych beneficjentów	37
5.9 Przystwojenie lub odrzucenie idei przedsiębiorczości społecznej w sektorze non-profit	37
5.10 Rola innych sektorów i środowisk w rozwoju ekonomii społecznej	37
5.11 Ryzyko chaotycznego rozwoju ekonomii społecznej – konieczność stworzenia mechanizmów wyodrębniania modeli i ich dystrybucji	38

1.

Wyodrębnienie ekonomii społecznej na tle innych sektorów

1.1 Podstawowe perspektywy postrzegania ekonomii społecznej

„Wielu ludzi traktuje jako pewnik opinię, że można postawić znak równości pomiędzy koncepcjami gospodarki rynkowej i kapitalizmu. Moim zdaniem, jest to opinia fałszywa i zadaniem spółdzielców powinno być wyjaśnienie tej kwestii” – Kalevi Suomela, Fińskie Zrzeszenie Spółdzielni Społycznych

Pojęcie ekonomii społecznej stało się w ostatnim czasie modne. Może to cieszyć – bo wreszcie ES została dostrzeżona. Może też smuć – bo, jak każda moda, zapewne kiedyś przeminie. Jednak aby wykorzystać ten moment zainteresowania, stworzyć podstawy do dalszych dyskusji, musimy mieć co najmniej wspólne wyobrażenie na temat tego, o czym mówimy, a w sytuacji gdybyśmy nie mieli wspólnej wizji, musimy wiedzieć przynajmniej, czego dotyczy nasz spór.

Ekonomię społeczną możemy bowiem traktować w dwójaki sposób: jako pewien sposób patrzenia na ekonomię w sensie nauki lub jako synonim pojęcia „gospodarka społeczna” czy „przedsiębiorczość społeczna”. To drugie podejście, mimo że, być może, mniej formalnie poprawne, charakterystyczne jest dla współczesnego rozumienia ekonomii społecznej – przynajmniej w jej potocznym sensie. Tak więc ekonomia społeczna, w takim rozumieniu, dotyczy praktyki – konkretnych rozwiązań prawnych, konkretnych podmiotów i sposobu, w jaki działają. I właśnie te zagadnienia będą przedmiotem niniejszego raportu. Jednak zorientowanie raportu o ekonomii społecznej na kwestie praktyczne nie oznacza, że chcemy pominąć dociekania co do samej istoty tego rodzaju działań. Bez świadomości, że wszystkie one czemuś służą, że ich znaczenie wykracza poza rozwiązanie konkretnego problemu, że chodzi tu także o realizację wartości, zatracilibyśmy całe bogactwo idei ekonomii społecz-

nej i ograniczylibyśmy się do utylitarного pytania, czy to się opłaca.

Ekonomia, wskazuje na to zarówno pochodzenie pojęcia, jak i sam proces wyodrębniania się tej dziedziny nauki, jest w swej istocie nauką społeczną. Czyżby więc pojęcie ekonomii społecznej było w istocie pleonazmem i, z tego punktu widzenia, rodzajem banału? Właściwie używanie pojęcia ekonomia społeczna jest narażone na banalność z „obydwu stron”. Tak jak nie wnosi wiele stwierdzenie, że ekonomia jest w istocie nauką społeczną czy że gospodarowanie w sposób oczywisty jest procesem społecznym (o społecznych przyczynach i konsekwencjach), tak – z drugiej strony – banalne jest stwierdzenie, że działania społeczne (rozumiane tu jako zorientowane na zmianę społeczną, choćby na niewielką skalę) mają wymiar ekonomiczny (wiążą się na ogół z koniecznością zdobywania i wydawania środków, często oznaczają zatrudnienie osób etc).

Zainteresowanie ekonomią społeczną pojawia się w Polsce nie po raz pierwszy. Pojęcie to było popularne wśród ekonomistów w Polsce międzywojennej (np. związany z obozem narodowym Stanisław Grabski za dzieło swego życia uważał rozpoczętą w 1927 roku pracę pt. „Ekonomia społeczna”, zaś Leopold Caro, jeden z czołowych polskich ideologów korporacjonizmu wydał książkę „Zasady nauki ekonomii społecznej”). Być może nic nie stoi na przeszkodzie, by w analogii np. do rozróżnienia „psychologii” i „psychologii społecznej” wyodrębnić z „ekonomii” zarówno „ekonomię społeczną”, jak i „ekonomię polityczną”¹.

¹ Co prawda Witold Kwaśnicki mówi o ekonomii społecznej jako pojęciu tożsamym z ekonomią polityczną, jednak choć trudno nie zgodzić się z jego tezą, iż „polityczna» w XVIII wieku znaczyła tyle co »społeczna«” (por. Witold Kwaśnicki Ekonomia (gospodarka) społeczna za: http://prawo.uni.wroc.pl/~kwasnicki/todownload/gospodarka_spoleczna.pdf), to właśnie w wieku XIX i XX wyraźnie zarysowała się różnica pomiędzy społeczną a państwową gospodarką. W Polsce doskonałym przykładem tej kontrowersji były np. poglądy Edwarda Abramowskiego.

Mamy więc ekonomię – nazwijmy ją potocznie – liberalną (neoliberalną) czy kapitalistyczną², która uznaje wolny rynek za podstawowy i najlepszy mechanizm regulujący procesy ekonomiczne. Podstawą tak rozumianej ekonomii jest indywidualna aktywność i własność prywatna, a głównym motorem działań jej uczestników jest chęć zysku. Interwencje naruszające „wolny rynek” (zarówno ze strony państwa, jak i różnego rodzaju grup pośredniczących, np. związków zawodowych, a także instytucji korzystających z przywilejów podatkowych) są czymś, co może wypaczać swobodną grę sił rynkowych. Z tego punktu widzenia wszelkie związki, „stowarzyszenia” czy instytucje państwa wkraczające na terytorium rynku mogą być traktowane jako potencjalnie niebezpieczne, zakłócające równowagę i zniekształcające samoczynność mechanizmów rynkowych.

Druga perspektywa wychodzi od spostrzeżenia, że rynek nie jest doskonały i jego mechanizmy wymagają korekt (z tym zgadzali się zresztą także ojcowie założyciele teorii liberalnej). Jedną z odpowiedzi na niewydolność rynku może być państwo ze swymi instrumentami interwencji. Państwo określając zasady funkcjonowania rynku wpływa na jego funkcjonowanie. Tego rodzaju działania należą do domeny ekonomii politycznej.

Możemy też mówić o przynajmniej jeszcze jednej perspektywie – charakterystycznej dla ekonomii społecznej. Respektuje ona wolność jednostek, ale zakłada, że mogłyby one wykraczać poza realizację wąskich, indywidualnych korzyści i że gotowe byłyby uznać za istotną zasadę organizującą ich ekonomiczne przedsięwzięcia nie tylko konkurencję, ale i współdziałanie (pomoc wzajemną, kooperację, solidarność). Ów „trzeci” rodzaj ekonomii rządzi się swoimi prawami. Podejmowane są tu działania, dla których główną motywacją niekoniecznie jest indywidualny zysk (interes), a przy tym owo przekroczenie specyficznie rozumianego egoizmu nie dzieje się z przymusu (np. prawnego), ale ma charakter dobrowolny.

Ekonomia społeczna umiejscawia się między państwem a rynkiem i stanowić może rodzaj rozwiązania dla sporu, który między nimi się toczy. A spór ten ma fundamentalny charakter. Odpowiedzią na zawodność rynku jest interwencjonizm państwowy. Samo państwo, ta teoretyczna emanacja dobra wspólnego, zbyt jednak często poddawane jest wpływom politycznym i staje się przedmiotem „przechwytywania” przez polityczne frakcje i grupy interesu. W krańcowym przypadku ekonomia polityczna może stać się po prostu mechanizmem wykonywania władzy państwa nad rynkiem, czy wręcz intencjonalnego niszczenia rynku.

W takiej sytuacji elementy planowania i redystrybucji nie mają już kompensować deficytów rynku, ale wręcz rynek ten zastępować. Lekarstwo może się zatem okazać gorsze od choroby.

Oczywiście nawet w krajach uznawanych za liberalne pod względem ekonomicznym rynek jest przedmiotem rozbudowanych regulacji i powszechnych naruszeń jego swobody czynionych w majestacie prawa przez państwo działające w obronie własnych interesów (np. taryfy celne, subsydia etc.).

W tej walce pomiędzy państwem a rynkiem to, co określamy jako ekonomię społeczną, plasuje się gdzieś obok, co nie znaczy, że jest w stosunku do obydwu neutralne. To właśnie działania społeczne (związki zawodowe, ruchy konsumenckie, doświadczenia spółdzielcze) były jedną z głównych przyczyn regulacji prawnych dotyczących ograniczania wolnego rynku (np. prawo antytrustowe, ochrona konsumentów, prawa pracownicze, dialog społeczny). Z drugiej strony, jednym z naczelných postulatów tzw. alterglobalistów jest właśnie „uwolnienie rynku”, m.in. poprzez odstąpienie od subsydiowania własnego rolnictwa (w szczególności USA i UE). Zgodnie z ich argumentacją dopiero w tej sytuacji zadziałać może owa cudowna i niewidzialna ręka rynku, która choć, być może, uczyni cięższym życie francuskiego (czy polskiego) rolnika, pomoże jednak tym krajom, które w ogólnym podziale pracy nie mają do zaoferowania wiele więcej niż żywność. Obecnie stosowane mechanizmy ochrony własnych rynków są prawie modelowym przykładem merkantylizmu krytykowanego kilkadziesiąt lat temu przez Smitha.

Z punktu widzenia relacji do państwa i rynku ekonomię społeczną możemy pozycjonować na kilka sposobów:

- Po pierwsze, jako **alternatywę** zarówno w stosunku do rozwiązań czysto rynkowych, jak i nadmiernej etatyzacji gospodarki. Na przełomie XIX i XX wieku wydawało się, że taką formą nowej organizacji mogą być między innymi spółdzielnie, które w swych założeniach przeciwstawiły zasady współdziałania i współzarządzania przedsiębiorstwem zasadom podziału zysków pomiędzy udziałowców i wyzyskowi w celu maksymalizacji zysków indywidualnych. W tym nurcie mieszczą się też specyficznie rozumiane zasady wymiany³, która mają być radykalną alternatywą dla rynku zapośredniczanego przez kapitał. Współcześnie do tej tradycji nawiązują m.in. tzw. LETS – *Local Exchange Trade System* (obecnie także na niewielką skalę w Polsce⁴. Czasem dla określenia tego rodzaju działań używa się poję-

2 Sformułowanie „kapitalistyczna” razić może polskiego czytelnika, ale pominąwszy bagaż historyczno-ideologiczny, jaki towarzyszy temu pojęciu, to właśnie taka kapitalistyczna ekonomia traktowana jest, np. we Francji, jako właściwa opozycja do ekonomii społecznej – trafnie oddając przynajmniej jedną z fundamentalnych zasad tej ostatniej – a zatem pierwszeństwo celów społecznych i pracy nad kapitałem.

3 Zjawisko, o którym mówimy, należy odróżniać od klasycznego barteru, w którym chodzi o wymianę w sensie dosłownym i jednoczesnym (jest to w istocie wariant rynku z pominięciem środków pieniężnych). Barter jest jednak, naszym zdaniem, nie tyle dowodem wzajemności opartym o zwiększone zaufanie, ile – wręcz przeciwnie – pojawia się w sytuacji ograniczonego zaufania stron transakcji.

4 Zobacz dla przykładu LETS – Kraków <http://lets.most.org.pl/krakow/pl/>

cia ekonomii solidarnej (choć nie jest to jedyne użycie tego terminu). To zjawisko charakterystyczne przede wszystkim dla funkcjonowania wspólnot o charakterze pierwotnym, wiązane też bywa z tzw. *ekonomią daru*, bazującą m.in. na mechanizmie tzw. odwzajemnianego altruizmu (*reciprocal altruism*), w której świadczenie jednej ze stron powiązane jest z przyszłym spodziewanym odwzajemnieniem. Na takich zasadach zorganizowanych jest zresztą bardzo wiele instytucji społecznych. Z pewnego punktu widzenia taki właśnie mechanizm charakteryzuje często stosunki rodzinne (inwestowanie w dzieci w zamian za spodziewaną opiekę na starość), system pomocy w gronie przyjaciół, mechanizm podziału zbiorów w pierwotnych, wspólnie gospodarujących społecznościach etc. System tak rozumianego odwzajemnienia działa dziś skutecznie także w wielu lokalnych (szczególnie wiejskich) społecznościach w Polsce i dotyczy np. wspólnego budowania domu, pomocy w sytuacjach nadzwyczajnych, np. w przypadku pożaru. Do tej kategorii należą też specyficznie rozumiane zależności między patronem i klientem w świecie polityki lub gospodarki. Myliłby się zresztą ktoś, kto przypuszczałby, że owo domniemanie odwzajemnienia jest czymś anachronicznym i odchodzącym w przeszłość. Paradoksalnie – można raczej zakładać, że znaczenie tak rozumianej wzajemności będzie wzrastać, skoro coraz bardziej ujawnia się „sieciowy” sposób funkcjonowania społeczeństwa (w tym systemu gospodarczego).

- Po drugie, ekonomię społeczną można widzieć jako specyficzną metodę **uczestnictwa w rynku**. W tym wypadku chodzi raczej o ewolucyjne niż rewolucyjne zmiany, które mają pojawić się tam, gdzie ujawniają się słabe strony rynku i nieskuteczność działań administracyjnych. Tutaj ekonomia społeczna jest pewną metodą, czy raczej zbiorem metod, które umożliwiają (w ramach mechanizmów rynkowych) realizację pewnych wartości. Chodzi raczej o wykorzystanie rynku, a nie o walkę z nim. Wykorzystując możliwości stwarzane przez rynek i prawne rozwiązania działania takie przyczyniają się do zwiększenia udziału współdziałania i solidarności w życiu społecznym. Takim przykładem może być w szczególności zasada wzajemności i wzajemnego zaufania jako rodzaj relacji między uczestnikami rynku. Możliwość korzystania z niej pozwala na obniżenie kosztów transakcyjnych, stanowi tym samym istotny element gry rynkowej, pozwalający jej uczestnikom w pewnych sytuacjach (np. dotyczących ubezpieczeń) oferować produkty tańsze od tych, które wytworzyłby mechanizm czysto rynkowy.

Prezentowane w tym opracowaniu rozważania poświęcone będą praktycznie tylko owemu drugiemu spojrzeniu na ekonomię społeczną. Nie oznacza to, że niedoceniaamy owej szerszej, ideologicznej (czy może raczej aksjologicznej) wizji ekonomii społecznej. W wielu przypadkach to właśnie ona jest punktem wyjścia (intencją) konkretnych działań o charakterze ekonomicznym. Wystarczy dla przykładu

przypomnieć ekonomiczną rolę, jaką pośrednio odegrały różnego rodzaju zakony i wspólnoty religijne. Dokonywały one niezwykle ciekawych ekonomicznych innowacji nie dla nich samych, ale głównie po to, aby wypełnić religijne wskazania dotyczące niezależności wspólnoty (np. Cystersi, Bracia Polscy, Kwakrzy etc.). W imię swoich przekonań (religijnych czy humanistycznych) ci ludzie – jak pisze Jerzy Szacki – „porzucają przyjęty przez większość sposób życia już to w tym celu, by stworzyć atrakcyjny wzorzec, który wcześniej lub później tę większość przyciągnie i »zjadaczy chleba w aniołów przerobi«(...) W tym wypadku mamy do czynienia ze szczególną metodą zmieniania świata (...)”⁵.

1.2 Relacje między tym, co społeczne, a tym, co rynkowe

1.2.1 Rynek jako punkt wyjścia

Ekonomia społeczna jest zjawiskiem wielowymiarowym i, co za tym idzie, jej opisywanie można rozpocząć na różne sposoby. W naszym przypadku **za punkt wyjścia przyjęliśmy rynek**. Na wstępie jednak konieczne jest ustalenie sposobu, w jaki rynek ów rozumiemy. W naszym przekonaniu rynek to znacznie więcej niż wyodrębniony instytucjonalnie sektor. **Rynek to nie tylko zbiór instytucji i osób – to także specyficzne reguły ich działania, specyficzna motywacja, która im towarzyszy i specyficzny kontekst, w którym funkcjonuje**. Bezplodne z punktu widzenia naszych rozważań byłoby wyznaczenie prostej linii podziału na sektor non-profit i for-profit. Pojęcia te odwołują się bowiem do specyficznego rodzaju motywacji działań, nie mówią natomiast wiele o zasadach prowadzenia tych działań czy o tym, czemu służy jako skutek tych działań zysk. W naszych rozważaniach podstawowe znaczenie ma przyjęcie założenia (model idealny), że rynek to przede wszystkim określone reguły działania – mianowicie takie, które **optymalizują efektywność** wykorzystania dostępnych zasobów oraz **są otwarte na każdego z uczestników** – w tym sensie demokratyzują dostęp do szans na własny rozwój. Owa specyficzna cecha rynku (otwartość/anonimowość) jest, z jednej strony, źródłem jego sukcesów, z drugiej jednak – może skutkować instrumentalnym podejściem do jego uczestników i ostatecznie pogłębianiem się społecznej anomii.

Opisywane tu zjawisko to nie „wina” rynku, ale poniekąd wynik jego „natury”. Tak jak zadaniem demokratycznego państwa jest najogólniej pojęta troska o sprawiedliwość, tak dla

⁵ Jerzy Szacki, *Spotkania z Utopią*, Iskry, Warszawa 1980, s. 133.

rynku podstawową zasadą jest efektywność – to jego siła, a nie słabość. Czy zasady te dają się pogodzić? Jak często wzajemnie wchodzą sobie w drogę? To odrębne i ważne zagadnienie. Wydaje się jednak, że nieuchronnie ich drogi będą się przecinać i konieczne jest utrzymanie między nimi równowagi. Właśnie równowagi, a nie przewagi lub przejęcia. Innymi słowy, **konieczne jest uznanie roli zarówno rynku, jak i państwa w organizowaniu życia społecznego**. Dopiero przyjąwszy tę zasadę warto zapytać – po co między państwem i rynkiem pojawia się „ten trzeci” – trzeci sektor? Na co może się przydać? Warto zadać to pytanie szczególnie dziś, kiedy zarówno „miłośnicy” państwa, jak i „miłośnicy” rynku mają skłonność do ignorowania tego, co jest „pośrodku”. Trzeci sektor oskarżany bywa o antypaństwowość albo o zakłócanie gry rynkowej. Mówiąc kolokwialnie, „wcina się”. Czasem kwestionowana jest w ogóle rola instytucji pośredniczących, jako tych, które wręcz zniekształcają porządek swymi nielegitymizowanymi działaniami, zakłócającymi bezpośrednio relacji między państwem a obywatelem.

Zaczyna brakować miejsca dla tych, którzy wierzą, że w duchu wolności mogą wybierać inne niż egoistyczne cele i że siły państwa nie da się wywieść z siły jego aparatu, ale że jest ona pochodną siły więzi, jaką tworzą składające się na to państwo wspólnoty. Mało jest miejsca dla tych, którzy wierzą, że poza wolnością i równością powinno być miejsce dla solidarności i braterstwa. Spostrzeżenie to jest o tyle istotne, że to właśnie braterstwo, solidarność i wzajemność są aksjologicznym rdzeniem ekonomii społecznej.

Jakkolwiek pompatycznie to zabrzmiało, wolność, równość i braterstwo mają swoje instytucjonalne reprezentacje w postaci rynku, państwa oraz swobodnie stowarzyszającego się społeczeństwa. Między nimi istnieje napięcie, ale konieczna jest też równowaga. Do jej utrzymania niezbędne są wszystkie trzy elementy.

1.2.2 Zależności między sektorami – odrębności, krawędzie, przenikanie, zamiana miejsc

Skoro owe sektory występują obok siebie, nieuchronnie następuje ich instytucjonalne przenikanie się. Mieszają się też reguły działania każdego z nich. Okazuje się, że administracja ma się stawać coraz bardziej skuteczna, biznes coraz bardziej społecznie odpowiedzialny, a sektor pozarządowy coraz bardziej przedsiębiorczy. Trudno o jednoznaczny bilans przepływów „netto”, ale wydaje się, że to jednak rynek jest w tym trójce głównym źródłem inspiracji dla pozostałych. W działaniach nowoczesnej administracji publicznej promowane są coraz częściej mechanizmy zapożyczone z sektora rynkowego (New Managerialism, TQM, Management by Results etc.). Część z tego rodzaju innowacji dociera też oczywiście także do sektora non-profit. Proste kopiowanie może

czasem wyrządzić więcej złego niż dobrego, jednak, jak się zdaje, rozumne zapożyczenia mogą być bardzo pożyteczne.

Relacje między sektorami mogą mieć też oczywiście znacznie bardziej złożony charakter. Każdy dla każdego może w pewnych sytuacjach okazywać się nie tylko inspiracją i modelem, ale także rywalem – a nawet wrogiem. Wszystkie opisane tu relacje zachodzą także pomiędzy instytucjami rynku i szeroko rozumianych działań obywatelskich (trzeciego sektora). Dla dalszych rozważań dotyczących przedsiębiorczości społecznej przydatne będzie krótkie ich uporządkowanie, szczególnie w stosunku do obszaru rynku. Zacznijmy od funkcji najczęściej chyba przywoływanych, w których sektor pozarządowy występuje w charakterze całkiem odrębnym i, jeśli można się tak wyrazić, „operuje z głębi” swojego własnego terytorium.

- **Społeczna kontrola rynku** – szczególnie „mitygowanie” rynku (zarówno w formie ochrony konsumentów, jak i szerzej rozumianej odpowiedzialności za skutki działań sektora komercyjnego);
- **Kompensowanie deficytów rynku** – to znaczy dostarczanie dóbr, których rynek samoczynnie by nie dostarczał, albo dostarczanie dóbr tym, którzy z różnych względów w rynku nie uczestniczą.

Obydwie powyższe zasady traktują rynek jako mechanizm, który (potencjalnie przynajmniej) „pozostawiony sam sobie” (i pozbawiony skutecznych samoregulacji) może okazać się groźny albo, w specyficznych sytuacjach, niewydolny czy nieefektywny). Dlatego obok funkcji regulacyjnych można mówić o próbach działań innowacyjnych.

- **Poszukiwanie nowych kierunków** – alternatywne formy organizacji rynku. Opisywana wyżej troska o coraz większą skuteczność działań i potrzeba porównywania swoich zdolności z innymi sektorami skutkować mogą niestety upodabnianiem się do nich i, w następstwie, zacieraniem się różnic między sektorami (tzw. izomorfizacją). Ostatecznie zanikać może zatem funkcja poszukiwania alternatywnych dla rynku rozwiązań. W nieco idealistycznej wersji samodefinicji sektor pozarządowy postrzega siebie jako przestrzeń, gdzie (w odróżnieniu od rządu, od którego oczekujemy przewidywalności i stabilności, i rynku, który organizuje zasoby w możliwie najbardziej efektywny sposób) tworzone są właśnie nie tyle reguły adaptacji, ale właśnie alternatywy. Popularności idei przedsiębiorczości społecznej zawsze chyba towarzyszyć będzie ambiwalencja – czy oznacza ona ostatecznie „wdarcie się” rynku na niedostępne do tej pory terytorium, czy też jest nadzieją na szukanie czegoś istotnie nowego i bardziej obiecującego. Czegoś „obok” lub „pomiędzy” państwem i rynkiem.

Przejdźmy teraz do opisu innych sytuacji, w których elementy rynku i działań społecznych przenikają się:

- **Zasada wzajemności i zaufania** jako czynnik obniżający koszty transakcyjne. W tym wypadku chodzi na ogół

o dostarczanie dóbr o charakterze rynkowym (np. ubezpieczenia, kasy zapomogowo-pożyczkowe, małe spółdzielnie etc.), których koszty działań mogą być jednak niższe ze względu na fakt wzajemnego zaufania członków i, tym samym, zmniejszenie kosztów zabezpieczeń transakcji. W tym wypadku ewidentne jest bowiem, że składnikiem „surowcem” gry rynkowej jest tzw. kapitał społeczny (w tym wypadku tzw. *bridging social capital* – polegający na wzajemnym zaufaniu).

W tym kontekście warto postawić pewne fundamentalne pytania. W jakich sytuacjach kapitał społeczny jest wykorzystywany, a w jakich, jeśli można tak powiedzieć – eksploatowany? Jaka jest rola tzw. brudnego kapitału społecznego w tego rodzaju przedsięwzięciach? Czy kapitał społeczny może być „wytwarzany” przez rynek i pod jakimi warunkami? Zagadnienia te nie są bynajmniej oczywiste i wymagają zapewne oddzielnych studiów^{6,7}. Można oczywiście spotkać entuzjastów rynku (np. dość popularny w Polsce amerykański socjolog Michael Novak), którzy wierzą dość bezkrytycznie, że to właśnie rynek w sposób samoczynny jest podstawowym mechanizmem budowania więzi społecznych. Wiele jednak wskazuje na to, że tego rodzaju poglądy wygłaszane bez właściwej wrażliwości na kontekst często zakwalifikować trzeba raczej do kategorii pobożnych życzeń, a nie traktować jako opisu rzeczywistości. Szczególnie widoczne to jest w Polsce, gdzie mamy do czynienia ze specyficznym zjawiskiem wzrostu gospodarczego opartego o przedsiębiorczość indywidualną przy jednoczesnym głębokim deficycie kapitału społecznego. Czyli te spostrzeżenia nie chcemy stwierdzić, że owo dobroczynne działanie rynku wpływające na powstawanie więzi społecznych nie jest możliwe, twierdzimy tylko, że nie jest ono, naszym zdaniem, automatyczne. Często rynek pozostawiony sam sobie, funkcjonujący jako anonimowa reguła – raczej atomizuje, rozdziela, czyni nas jeszcze bardziej samotnymi. „Produkuje” – zbędnych, „nadliczbowych” ludzi. Wierzmy, że tak być nie musi. W kontekście rozważań i działań w obszarze ekonomii społecznej wierzymy, że **przedsiębiorczość i rynek mogą być tym, co łączy ludzi i jednocześnie porządkuje reguły**. Określenie warunków, w jakich może to mieć miejsce, jest jednym z podstawowych wyzwania, jakie przed nami stoi.

- **Holistyczne podejście do bilansowania zysków i strat.**

Nieodłącznym pytaniem dla każdej instytucji działającej na rynku jest pytanie o wynik. Tzw. bilans (*bottom line*) to ostateczny dla wielu werdykt w sprawie pomyślności lub faska przedsięwzięcia. Oczywiście ów wynik zależy od tego, co wpisywane jest po lewej i prawej stronie bilansu. Bardzo wiele też zależy od tego, jak poszczególne składniki są wyceniane i czy w ogóle w wycenie pojawiają się czynniki

inne niż monetarne. W szczególności istotne jest to, czy w owym bilansie istotnie uwzględnione zostały społeczne koszty i zyski działań. Czy nie jest może tak, że zyski są kumulowane w gronie akcjonariuszy, a koszty rozpraszane, przerzucane na lokalną społeczność i ostatecznie ignorowane? Czy w takiej sytuacji można istotnie mówić o zysku? Z drugiej strony (a ten przypadek jest szczególnie ważny dla przedsiębiorczości społecznej), czy fakt, że przedsięwzięcia mają gorszą rentowność (np. dlatego, że zatrudniają osoby mniej efektywne (np. osoby niepełnosprawne), dyskwalifikuje je na rynku? Żeby jednak skutecznie porównywać wyniki różnych przedsięwzięć, trzeba umieć w sposób całościowy podchodzić do tworzenia ich bilansu. Obecnie coraz popularniejsze (choć w Polsce właściwie nieobecne) są idee takie, jak tzw. *Social Audit*, *SROI* (*Social Return on Investment*) czy tzw. *Second Bottom Line*.

- **Zastosowanie mechanizmów zarządczych i innowacyjnych właściwych dla rynku w działaniach społecznych.** Opisane wyżej wysiłki zmierzające do uchwycenia bardziej całościowego obrazu zysków i strat nie są jednak, jak można by przypuszczać, jedynie kolejnym mechanizmem „maltretowania” środowisk biznesu. Mają też swój drugi wymiar, który w istocie odnosi się przede wszystkim do organizacji non-profit. Pojęcie non-profit może bowiem w pewnych okolicznościach oznaczać lekceważenie dla zagadnienia efektywności. Jest to szczególnie groźne właśnie w instytucjach pozarządowych, bowiem ze względu na swoją naturę ani nie odbierają sygnałów rynkowych, ani nie podlegają wprost mechanizmom demokratycznej społecznej kontroli. W sytuacji braku silnych mechanizmów samodyscyplinujących może to prowadzić do zgubnych skutków. Problem ten zauważany jest nie tylko przez tradycyjnych oponentów sektora obywatelskiego (w tym pochodzących ze środowiska biznesu), ale także (i to chyba ważniejsze) ze strony samych działaczy pozarządowych. Pojawia się nawet ostatnio ciekawa, choć zapewne na tym etapie odległa w realizacji propozycja, aby zastąpić dotychczasowe – rezydualne i negatywne – sformułowanie non-profit pozytywnym określeniem organizacji zorientowanych na korzyści społeczne (*Social Profit Oriented*). Istotą tych postulatów jest wprowadzenie do sektora non-profit dyscyplinujących mechanizmów w dziedzinie efektywności. Jak wyżej wspomniano, nie chodzi o bezmyślne przenoszenie schematów zaczerpniętych z sektora rynkowego (pod wieloma względami zarządzanie w sektorze pozarządowym bywa bardziej złożone niż to, z którym mamy do czynienia w instytucjach rynkowych). Z tej, zorientowanej na efektywność, perspektywy – przedsiębiorczość społeczna staje się pociągającym, ale trudnym wyzwaniem. W zależności od tego, jak w praktyce zostaną zastosowane mechanizmy zwiększania efektywności, organizacje pozarządowe albo zamienią się w „gorszą” wersję przedsiębiorstw, albo istotnie pokażą, że możliwe jest realizowanie celów społecznych ze skutecznością rezerwowaną obecnie prawie wyłącznie dla sektora rynkowego.

6 Mel Evans, CONSCISE Project, Middlesex University "Social Capital in The Social Economy: The Growth Dynamic of The Third System" 2003

7 Partha Dasgupta, Social Capital and Economic Performance: Analytics, University of Cambridge and Beijer International Institute of Ecological Economics, Stockholm.

Ten zobowiązujący sposób myślenia warto przypominać szczególnie w Polsce, gdzie przedsiębiorczość społeczna – paradoksalnie – dzięki znacznej pomocy, z jakiej może obecnie korzystać, może „ześlizgnąć” się i sam zredukować wyłącznie do różnych form subsydiowanego zatrudnienia. Warto pamiętać, że koncept przedsiębiorczości społecznej pierwotnie wypromowany został głównie jako sposób na przewyższenie niewydolności i braku inwencji w rozwiązywaniu istotnych problemów społecznych przez państwo⁸. Wydaje się, że w Polsce, przynajmniej po stronie diagnozy problemu, sytuacja wydaje podobna – pozostaje kwestią otwartą, czy przedsiębiorczość społeczna także tu dostarczy rozwiązań.

⁸ Charles Leadbeater, *The rise of the social entrepreneur*, DEMOS 2001.

2.

Terytorium ekonomii społecznej

2.1 „W 3 krokach” – proces zawężenia obszaru poszukiwań ekonomii społecznej w Polsce

Ekonomia społeczna jest terytorium niezwykle rozległym. W niniejszym dokumencie chcielibyśmy skoncentrować się tylko na pewnej jego części, którą zamierzamy wyznaczyć za pomocą następujących trzech kroków. **Krok pierwszy** to ogólne wskazanie obszarów, którymi zajmować się nie będziemy. **W kroku drugim** (pozytywnie) spróbujemy wyodrębnić i opisać obszar naszych ogólnych zainteresowań. Okaże się nim obszar tzw. „trzeciego systemu”, który zostanie przy tej okazji zdefiniowany. W **trzecim kroku** zdefiniujemy obszar naszych szczególnych zainteresowań, a zatem obszar „zamieszkiwany” przez tzw. przedsiębiorstwa ekonomii społecznej (PES).

Można powiedzieć, że na potrzeby naszego projektu – to, do czego chcielibyśmy dotrzeć, i to, czym chcielibyśmy się zajmować, co można nazwać „twardym rdzeniem ekonomii społecznej”, to zjawisko tzw. przedsiębiorczości społecznej. Rdzeń ów wyodrębnić trzeba z szerokiego obszaru ekonomii społecznej, czy inaczej – trzeciego systemu (należą do niego zarówno działania sektora obywatelskiego, „non-profit”, jak i instytucje tzw. starej ekonomii społecznej).

2.2 Krok pierwszy – wyodrębnienie tego, czym nie będziemy się zajmować

Trzeci system nie wyczerpuje zagadnień związanych ze zjawiskami przynależącymi do najszerzej pojętej ekonomii społecznej. W szczególności nie obejmuje on wymiaru nieformalnego, a także wymiaru, który nazwaliśmy obszarem

„korekty rynku” (który może, ale nie musi, być dziełem organizacji pozarządowych). Ponieważ z tymi dwoma wymiarami nie będziemy się już bezpośrednio spotykać w dalszej części dokumentu, w tym miejscu, niejako na pożegnanie, chcemy je krótko scharakteryzować.

2.2.1 Formalne instytucje korekty rynku

Funkcjonowanie wolnego rynku miało od samego początku poważne konsekwencje społeczne. Nie wszystkie one są dobroczynne. Historycznie rewolucja przemysłowa i rozwój kapitalizmu to także bezrobocie, pauperyzacja mas, bezwzględne wykorzystywanie siły roboczej (12-, 14-godziny dzień pracy, praca dzieci itp.). Z drugiej strony, masowość produkcji powodowała coraz większe uzależnienie konsumentów od producentów, którzy nie zawsze uczciwymi metodami (np. wprowadzając produkty niebezpieczne dla zdrowia, oszukując w reklamie) próbowali zwiększyć swój zysk. Sytuacja ta skutkowałą uruchomieniem specyficznych mechanizmów obronnych. Polegało to, z jednej strony, na rzadkich, ale zdarzających się przypadkach samoochrony ze strony samych przedsiębiorców⁹, z drugiej – samoorganizacji społecznej. Już to w formie związków pracowników (związki zawodowe), już to ruchów konsumenckich (ruch konsumencki).

2.2.1.1 Krótka historia „korekt rynku”

Związki zawodowe mają bogatą tradycję sięgającą XVIII w. i przeszły długą drogę od działalności nielegalnej (np. we Francji tzw. prawo Le Chapeliera zakazujące działania związkom zawodowym obowiązywało do 1884 roku),

⁹ Przypadki takie są o tyle interesujące, że z pewnego punktu widzenia stanowią być może pierwowzory dla pojęcia przedsiębiorcy społecznego. Szczególnie wartą przypomnienia jest postać Roberta Owena, który od od 1800 roku tworzył tzw. *Nową Instytucję* reorganizując przedsiębiorstwo w szkockim New Lanark. Jednym z jego pierwszych sukcesów było skrócenie czasu pracy do 11 godzin (!) dziennie oraz zmniejszenie (!) zakresu pracy dzieci. Przedsiębiorstwo przez niego kierowane nie stało się z tego powodu mniej, ale zgola bardziej rentowne. Owen do końca życia eksperymentował z różnymi formami organizacji produkcji. Między innymi promował *Bazary Sprawiedliwej Wymiany*, które stanowiły swego rodzaju połączenie obecnie znanych Banków Czasu oraz LETS.

poprzez różnorodne formy nacisku (głównie oczywiście strajki, ale czasem przybierające, jak np. w Stanach Zjednoczonych, formę regularnych bitew), do uzyskania praw obywatelskich (prawo wyborcze) i szerokich praw socjalnych. Warto pamiętać, że związki zawodowe praktycznie przez ponad wiek walczyły o uznanie praw, które dziś wydają się nam oczywiste, np. zakaz pracy dzieci, ośmiogodzinny dzień pracy, ludzkie warunki zatrudnienia (minimalna płaca, bezpieczeństwo pracy itp.). Trudno (w szczególności w Polsce) nie doceniać roli związków zawodowych w transformacji systemów politycznych, a także zasad funkcjonowania biznesu. Wzrastające w siłę związki i niebezpieczeństwo rewolucji (konflikt między pracą i kapitałem nie był na początku XX w. jedynie mrzonką komunistów, ale realnym zagrożeniem dla państw kapitalistycznych) spowodowały transformację, w której państwo od pozycji strony w konflikcie (gdzie reprezentowało głównie interesy kapitału) coraz bardziej przechodziło do „pozycji arbitra”. Warto też przypomnieć, że pierwsze fundamenty państwa opiekuńczego (w wydaniu bismarckowskim) tworzone były jako rodzaj prewencji przed wzrastającą popularnością samoorganizujących się robotników, w szczególności wobec groźby wzrostu popularności idei socjalistycznych w końcu XIX w. w Niemczech.

Wzajemne relacje władzy i związków zawodowych przybierały w ostatnich latach bardzo różne kształty. Od skrajnie wrogich, jak miało to miejsce w latach 80. w Anglii za rządów M. Thatcher, aż po różne realizacje państwa korporatystycznego (we Włoszech, Austrii, Niemczech i, w specyficznej, skrajnej wersji „salazaryzmu”, w Portugalii).

Ze szczególną formą zastosowania idei korporatystycznej mieliśmy – i mamy wciąż – do czynienia w Polsce. Po przełomie '89 koncepcja dialogu społecznego zinstytucjonalizowana w postaci Komisji Trójstronnej zapobiegać miała politycznym wyładowaniom między wyemancypowaną wielkoprzemysłową klasą robotniczą a przedsiębiorcami i państwem (występującym jeszcze wtedy w charakterze właściciela i adresata roszczeń). Ostatecznie nastąpiła instytucjonalizacja dialogu społecznego rozumianego jako dialog trójstronny (administracja, przedstawiciele przedsiębiorców i pracowników), stała się ona w zasadzie normą, tak na poziomie poszczególnych krajów (choć różne są przyjmowane rozwiązania), jak i całej Unii Europejskiej. Ostatnich kilka lat w Polsce to próba przesunięcia akcentów z tradycyjnego dialogu społecznego (i towarzyszącego mu pojęcia partnerów społecznych) w kierunku dialogu obywatelskiego – wielostronnego i uwzględniającego obecność innych grup obywatelskich pochodzących spoza „osi” pracodawcy – pracobiorcy. Niniejszy raport nie jest najlepszym miejscem na opisywanie szczegółów tego procesu, warto jednak w tym miejscu zwrócić uwagę, że to, w jaki sposób sprawa ta się rozstrzygnie, ma bardzo istotne znaczenie dla losów ekonomii społecznej w Polsce. Jak na razie, nie daje się zauważyć prawie żadnego zainteresowania powyższymi za-

gadnieniami ze strony ani związków zawodowych, ani pracodawców (ze strony tych ostatnich pojawiają się natomiast groźne „pomruki” związane z obawami przed pojawieniem się „nieuczciwej konkurencji”¹⁰).

Opisywane mechanizmy społecznego systemu kontroli rynku w coraz większym stopniu stają się elementem wmontowanym w system społeczno-polityczny w formie specyficznego wariantu demokracji negocjacyjnej. W Polsce zarówno umocowanie komisji trójstronnej (na szczeblu krajowym i wojewódzkim), jak i tworzenie systemu powiatowych rzeczników konsumentów, wskazują na to, że instytucjonalizacja ta jest daleko posunięta. Trudno jednak nie zrobić tu dwóch uwag natury ogólnej. Instytucjonalizacja konfliktów społecznych (czy to jest konflikt pracownik – pracodawca, czy konsument – producent) może odgrywać pozytywną rolę, o ile jest autentycznie popierany przez szersze grupy społeczne. Pozbawione „zaplecza” związki zawodowe mogą przestać bronić pracowników, występować natomiast w imieniu wąskiej grupy działaczy. Podobnie organizacje konsumenckie (które nie są w rzeczywistości kontrolowane przez własnych członków) są w istocie pozbawione skutecznej linii obrony przeciwko próbom przechwytywania inicjatywy konsumenckich przez biznes po to, aby je kontrolować¹¹. Z pewnego punktu widzenia instytucjonalizacja dialogu obywatelskiego może być zatem z jednej strony uznana za sukces, z drugiej jednak może osłabiać jego autentyczność. Sama instytucjonalizacja nie zastąpi „nacisku obywatelskiego”. Co jednak dla nas ważniejsze, te mechanizmy artykulacji i reprezentacji interesów coraz bardziej wymagają uzupełnienia. Szczególnie jeżeli uznamy, że w dialogu tym coraz częściej pomijane są interesy społeczne wykraczające poza fakt bycia pracobiorcą czy konsumentem. Brak jest np. dostatecznego rzecznictwa na rzecz grup, które mają z uwagi na ciągle zmieniający się status (np. bezrobotni) lub specyficzne trudności na rynku (np. niepełnosprawni, osoby samotnie wychowujące dzieci) kłopoty z instytucjonalizacją. W coraz większym stopniu więc – w sytuacji zabezpieczenia podstawowych praw pracowników i konsumentów – konieczne jest wzięcie pod uwagę głosu innych stron (w tym „prawdziwie przegranych”, np. beneficjentów pomocy społecznej, pacjentów itp.), a więc rozszerzenie dialogu trójstronnego na szerszy, wielostronny, dialog obywatelski.

Jak już powiedzieliśmy, w bezpośredniej formie nie będziemy zajmować się tym obszarem ekonomii społecznej, w którym działają związki zawodowe czy ruch konsumentów. Warto jednak podkreślić, że tak jak gospodarka społeczna ma wspólne korzenie z „instytucjami korekty kapitalizmu” (w Europie konsumeryzm wywodzi się wprost z działań spółdzielczych), tak jej działalność nie może abstrahować od ta-

10 Charakterystyczne w tej sprawie było stanowisko Konfederacji Lewiatan w związku z projektem ustawy o spółdzielniach socjalnych.

11 Aldona Jawłowska, *Ruch konsumentów*, Wiedza Powszechna, Warszawa 1981, s. 47.

kich pojęć jak np. „demokracja ekonomiczna” czy „etyczny konsumeryzm”.

2.2.2 Unformal economy (tzw. czwarty sektor¹²)

W życiu społecznym są całe obszary działalności, które choć z ekonomią związane, wyraźnie wychodzą poza bezpośrednie oddziaływanie rynku takim, jakim go znamy. Czasem wręcz mówi się o tzw. czwartym sektorze. Działają one jakby obok rynku na zasadzie zachowań równoległych czy alternatywnych.

2.2.2.1 Zachowania równoległe

W przypadku funkcjonowania wspólnot rodzinnych, więzi nieformalnych, inicjatyw społecznych itp. mamy do czynienia z całym obszarem zjawisk, które wymykają się myśleniu w klasycznych kategoriach rynkowych, ale które mają zasadnicze znaczenie, jeżeli chodzi o zjawisko ekonomii społecznej. Postawy konsumenckie, świadomość ekologiczna, poczucie odpowiedzialności (np. skłonność do filantropii czy aktywności wolontariackiej) w istocie determinują w wielu kwestiach możliwość działań w ramach ekonomii społecznej (np. tzw. zielone miejsca pracy, funkcjonowanie instytucji pomocy społecznej). Coraz częściej również biznes dostarczając produktów i usług bierze pod uwagę „społeczne” preferencje konsumentów.

Z drugiej strony, w obszarze działań „równoległych” mamy cały obszar zachowań ekonomicznych, które należą, można by rzec, do obszaru szarej strefy, czy niekiedy patologii. Trudno oczywiście traktować np. korupcję jako mechanizm ekonomii społecznej (w jej pozytywnym rozumieniu), ale przecież są społeczeństwa, gdzie forma dodatkowej gratyfikacji za pomoc w załatwieniu sprawy jest czymś w istocie „naturalnym”.

2.2.2.2 Zachowania alternatywne

Dodatkowym elementem ekonomii nieformalnej, historycznie zresztą silnie związanej z ideą ekonomii społecznej, są wszelkiego rodzaju eksperymenty społeczne. Dotyczy to także czasów przed rewolucją przemysłową, gdy wszelkiego rodzaju ruchy kacerskie odwoływały się do ubóstwa (nieposiadania) jako sposobu na naśladowanie Chrystusa – później dopatrywano się tu poprzedników socjalizmu (socjalizm przedmarksowski). W owym czasie wiele wspólnot religijnych „eksperymentowało” z działaniami gospodarczymi.

Przykładem mogą tu być choćby angielscy kwakrzy, który stosowali w handlu zasady etyczne (w istocie pozwalało im to pozyskiwać klientów, wzmacniać rozwój wspólnot, w których żyli). Także inicjatywy podejmowane przez Kościół katolicki okazywały się niezwykle skuteczne ekonomicznie. Z prób pomocy najbiedniejszym (a przeciwstawieniu się lichwie, czyli pożyczaniu na wysoki procent¹³) wyrastały fundusze dla najuboższych (np. Piotr Skarga założył w Krakowie Bank Pobożny, aby chronić ubogich przed lichwą). Jednak doświadczenia wieku XIX, gdy właśnie spółdzielnie traktowano jako eksperymenty, pokazały, że zwolennicy tzw. socjalizmu utopijnego wcale nie byli takimi utopistami¹⁴.

Także współcześnie nie brakuje osób i środowisk, które gotowe są eksperymentować w oparciu o bardziej radykalne – alternatywne w stosunku do rynku rozwiązania. Funkcjonuje wiele różnych tego rodzaju prób – od różnego typu komun (np. inicjatywy związane z ruchem hipisowskim, jak digersi) poprzez, bardziej współczesne squaty lub „alternatywne wioski”, aż po próby instytucjonalizacji nieformalnej ekonomii (banki czasu, tzw. LET'sy itp.).

Z pewnego punktu widzenia w owym alternatywnym nurcie mieszczą się też zupełnie nowe, ale silnie włączające się w ruch obywatelski inicjatywy, takie jak ruchy na rzecz wolnego oprogramowania (*Free and Open Source*) czy zjawisko *Creative Commons*¹⁵. *Próbują one zmierzyć się ze zjawiskiem „patentowania wiedzy”, które uznać można za przykład zjawiska opisanego przez K. Polanyi'a jako tworzenie dóbr pozornych.*

Wiele z działań, które dziś zaliczamy do klasycznej ekonomii społecznej, odnajduje swoje korzenie właśnie w równoległych czy alternatywnych działaniach z poprzednich wieków. Jerzy Szacki nazywa to „utopią zakonu” (są tu więc sekty, ale i św. Franciszek, mamy falanstery i pierwsze spółdzielnie, związki przyjaźni i komuny), czyli przekonaniem, że „stare społeczeństwo należy zostawić samemu sobie. Utopia zakonu jest stwarzaniem świata społecznego od nowa. Jest abstrakcją od polityki bieżącej i od polityki w ogóle”¹⁶. I znów nie takie działania są przedmiotem naszego zainteresowania, choć ich wpływ i ideologiczny kontekst nie może nie zostać odnotowany w naszym Raporcie.

Kończąc te rozważania można nieco przewrotnie raz jeszcze przywołać K. Polanyi'ego, który, także na swój sposób, zdefiniował obszar utopii. Napisał on: „Nasza teza brzmi następująco: idea samokorygującego się rynku jest groźną utopią. Instytucja tak rozumianego rynku nie mogłaby funkcjonować nie niszcząc jednocześnie ludzkiego i naturalnego środowiska. Jego funk-

12 Pojęcie czwartego sektora nie jest jednoznaczne. Niektórzy są skłonni utożsamiać go właśnie z tzw. *informal economy*. Nie jest to jednak zastosowanie jedyne. Czasem ogólnie określa on całe terytorium relacji nieformalnych (w tym rodzina, sąsiedztwo, grupy pierwotne) niekoniecznie związanych z działalnością ekonomiczną. Istnieje też, choć trzeba przyznać, że stosunkowo mało popularna idea, aby tym pojęciem określać właśnie typ instytucji, które są przedmiotem niniejszego opracowania, a zatem instytucji ekonomii społecznej (zobacz www.fourthsector.net), zwanych też instytucjami „for-benefit”.

13 Zakaz lichwy, a nawet w ogóle pożyczania na procent, jest obecny w wielu religiach. Islam w ogóle zakazuje pobierania procentów, a w judaizmie nie można ich pobierać w przypadku pożyczek udzielanych współwyznawcom.

14 Por. Stefan Bratkowski, „Co zrobić, kiedy nic się nie da zrobić”, Warszawa 1983.

15 Zobacz: <http://creativecommons.pl>

16 Jerzy Szacki, Spotkania z Utopią, Iskry, Warszawa 1980, s. 125.

cjonowanie doprowadziłoby do fizycznej destrukcji człowieka i przekształcenia środowiska, w którym żyje, w pustynię”.

2.3 Krok drugi – ekonomia społeczna – ujęcie szerokie, tzw. trzeci system

Jednym z pojęć opisujących najszerzej terytorium ekonomii społecznej jest tzw. trzeci system. Aby jednak dobrze określić jego obszar, musimy zmierzyć się z istniejącymi pojęciami, takimi jak „trzeci sektor”, „organizacje non-profit”, „organizacje pozarządowe”, „stara ekonomia społeczna” – tworzącymi jego instytucjonalne składniki. Czy możemy używać ich zamiennie? A zatem – czy jest pomiędzy nimi różnica zakresów znaczeniowych, czy jedynie punktów widzenia?

2.3.1 Trzeci system – składniki

Trzeba tu zacząć od wyjaśnienia bałaganu terminologicznego. Oczywiście z pewnego punktu widzenia (szczególnie z punktu widzenia szerokiej opinii publicznej, a nawet samych aktorów ekonomii społecznej – czy trzeciego sektora) prawie wszystkie opisywane tu pojęcia to jedynie mało czytelne hipostazy. Jednak dla nas mają one – jak się okaże poniżej – fundamentalne znaczenie.

Zacznijmy od tego, że z czysto logicznego punktu widzenia pojęcie trzeciego sektora można uznać za pojęcie najbardziej ogólne. O taką „pozycję” nie musi sektor w ogóle walczyć, wynika ona bowiem wprost z przyjęcia zasady „pozostałości”. Jest tym, co nie jest rynkiem ani państwem (czyli sektorem pierwszym lub drugim). Oczywiście, jak wspomnieliśmy, istnieje też pojęcie takie, jak czwarty sektor, ale na ogół odnosi się ono do działań nieformalnych i, zgodnie z tym, co napisaliśmy we wstępie, bezpośrednio nie będziemy się nim zajmować.

2.3.1.1 Trzeci sektor – pochodzenie i ewolucja idei w Polsce

Idea trzeciego sektora dotarła do Polski wraz z przemianami lat 90. Pojawiła się razem z takimi pojęciami, jak „organizacja non-profit” czy „organizacja pozarządowa”, które dość prędko zastąpiły zużyty i historycznie naznaczony (np. skojarzenia z PRL-owskimi „czynami społecznymi”) termin „organizacje społeczne”. To, że w ostatecznym rozrachunku przyjęło się pojęcie będące tłumaczeniem „non governmental organisation” nie jest dziełem przypadku. Nazwa „organizacja pozarządowa” z historycznego i politycznego widzenia była, jak się wydaje, najłatwiej przyswajalna i najlepiej odpowiadająca emancypacyjnemu charakterowi społeczeństwa obywa-

telskiego początków lat 90. Jednak, co trzeba wyraźnie podkreślić, od początku była praktycznie wymiennie stosowana z terminem organizacji non-profit. Obydwie zresztą koncepcje mają – jeśli można tak powiedzieć – rezydualny charakter. Obydwie zaczynają się od słowa „nie” (non-government, non-profit), co odgranicza, z jednej strony, od państwa, z drugiej – od rynku (zysku). Później po to, żeby uporządkować terminologiczny bałagan (a może trochę po to, żeby go ukryć) pojawiło się pojęcie trzeci sektor. Chociaż termin ten jest najmniej rozpoznawalny (w badaniach opinii publicznej prowadzonych przez KLON w 2005 roku termin ten rozpoznaje 5% respondentów, pojęcie sektor pozarządowy 30%), jednak posłużył za rodzaj syntezy i logicznej sumy obydwu pozostałych. Dzięki niemu nie trzeba wskazywać, która z opozycji (do rządu czy do zysku) jest bardziej warta podkreślenia – wiadomo natomiast, że obydwie mają zastosowanie i że, co więcej, organizacje tworzą odrębny „sektor”. Podejście takie z samej swej natury działało pokrzepiająco. Tak oto w praktyce, w szczególności w środowisku działaczy i badaczy, przyjęło się właściwie stawiać znak równości między pojęciami sektor pozarządowy, non-profit i trzeci sektor.

2.3.1.2 „Stara” ekonomia społeczna w Polsce

W trakcie opisywanego wyżej procesu kształtowania się tej terminologii na początku lat 90. w ramach trzeciego sektora zabrakło praktycznie miejsca dla tzw. starej ekonomii społecznej (w tym w szczególności spółdzielni). Mentalnie zostały one „hurtem” umieszczone po stronie „ancien régime’u” i wypadały poza obszar autentycznego, tworzącego się sektora – nie wydawały się wtedy ani szczególnie pozarządowe, ani szczególnie non-profit.

Zresztą sektor spółdzielczy sam siebie traktował jako oddzielne terytorium. Poniekąd jest tak nadal i, dodajmy, nie tylko w Polsce. Tak czy inaczej, utrwaliło się przekonanie, że sektor spółdzielczy w Polsce nie jest częścią trzeciego sektora.

Rodzi to obecnie pewne logiczne komplikacje. Jak już wspomniano, jeśli przyjąć, że spółdzielnie nie należą do trzeciego sektora, to ogólnie rzecz biorąc (jeśli przyjąć trójsektorową perspektywę) nie ma dla nich miejsca w ogóle. To, także dla nich samych, poważny kłopot i „cena”, jaką płacą za zbytnią „zażyłość” z pozostałymi sektorami. W innym miejscu tego opracowania będziemy mówić o wyzwaniach, jakie stoją przed ruchem spółdzielczym, ale już teraz można powiedzieć, że jednym z nich jest kryzys tożsamości.

2.3.1.3 Specyfika debaty terminologicznej w Polsce – walka o słowa czy walka o wpływy?

Dodajmy na koniec, że areną tego swoistego terminologicznego starcia pojęć jest w szczególności sposób Polska. Będąc jednocześnie pod silnym wpływem idei promowanych

w USA, z ich pretensją do opisanego zjawiska w ujęciu globalnym (w szczególności w wysiłkach takich, jak monumentalne badania John Hopkins Univeristy oparte o konstrukty *non-profit organizations* i trzeciego sektora), a z drugiej strony – bardziej europejskiego, a mówiąc wprost – francuskiego „*economie sociale*”. Szczególnie ta druga opcja nabiera obecnie specjalnego znaczenia. Po pierwsze, wraz z przystąpieniem Polski do UE (i poniekąd z tego powodu) z finansowego wsparcia inicjatyw obywatelskich w Polsce wycofały się prywatne instytucje z USA oraz większość publicznych, pozostawiając dużą część instytucji, które dotychczas komfortowo samodefiniowały się właśnie jako trzeci sektor, w dość kłopotliwej sytuacji. Przy słabym jeszcze dostępie do rodzimej filantropii oznaczało to konieczność poszukiwania innych zewnętrznych źródeł. Po drugie zaś, idea „ekonomii społecznej” w połączeniu z elementami politycznymi, takimi jak np. Strategia Lizbońska, nabiera fundamentalnego znaczenia (ze wszystkimi tego konsekwencjami, także finansowymi) w polityce UE.

2.3.2 Trzeci system – wyznaczenie zakresu poprzez koniunkcje trzeciego sektora i starej ekonomii społecznej

Ten terminologiczny problem szczególnie widać w sytuacji, gdy zaczynamy mówić o ekonomii społecznej. Pozostawienie starej ekonomii społecznej poza obszarem trzeciego sektora wydaje się pomyłką. Z drugiej strony jednak, powiedzieć, że trzeci sektor obejmuje również spółdzielnie, choć to wydaje się poprawnym z logicznego i formalnego punktu widzenia rozwiązaniem, oznacza w polskich realiach pójście pod prąd utartej opinii. Co zrobić w tej sytuacji? Wydaje się, że mamy do czynienia z dwoma (wąskim i szerokim) sposobami rozumienia trzeciego sektora. W sensie szerokim obejmuje on wszystko poza rynkiem, państwem i rodziną (produkcja, redystrybucja, reprodukcja) i obejmuje, obok fundacji i stowarzyszeń, także spółdzielnie i towarzystwa wzajemne. Możemy mówić także o trzecim sektorze w sensie wąskim, tak jak to się utarło w Polsce, ograniczając się do tradycyjnych pozarządowych organizacji non-profit.

Podobny galimatias, choć z nieco innych powodów, funkcjonuje również w terminologii międzynarodowej. Tu także, za sprawą badaczy (szczególnie w Anglii i USA) utrwalił się koncept trzeciego sektora, ignorujący często istnienie spółdzielni. Stąd też próby rozszerzenia pojęcia trzeciego sektora, które ogólnie rzecz biorąc, polegają na sformułowaniu nowego pojęcia – **trzeciego systemu**. Jego zaletą (i jednocześnie wadą) jest to, że jest zupełnie nowe, a zatem nie jest własnością któregoś z „obozów”. Z punktu widzenia zakresu podmiotowego łączy ma ono zarówno tradycyjny trzeci sektor, jak i „stara” ekonomia społeczna. Wyrazem owego połączenia jest w sensie instytucjonalnym działanie na poziomie europejskim, tzw. CEP CMAF (organizacji łączącej spółdzielnie, organizacje wzajemnościowe, stowarzyszenia i nawet

fundacje – *cooperatives, mutuals, assocaitons, foundations*). Pojęcie trzeciego systemu zostało przyjęte np. w ramach monumentalnego raportu przygotowanego na zlecenie Komisji Europejskiej przez Policy Research Institute w roku 1999. Próba ta, póki co, nie upowszechniła się na tyle, żeby można ją było uznać za uwieńczoną powodzeniem, ale podobne działania możemy zaobserwować również w samym środowisku badaczy. Oddzielne dotychczas organizacje, takie jak International Society for Third Sector Research czy, z drugiej strony, EMES (sieć badań nad ekonomią społeczną) próbują nawiązać współpracę.

My także na określenie trzeciego sektora w sensie szerszym proponujemy używać terminu „trzeci system”. Wydaje nam się to uprawnione, bo jak już wspomniano, nie my pierwsi zastosowaliśmy ten wybieg. Dodatkowo takie rozwiązanie, poza tym, że pozwala nie wchodzić w konflikt z potocznym użyciem słowa „trzeci sektor”, umożliwia ucieczkę od statycznego pojęcia „sektor” uzyskanie pewnej dynamiki nowego pojęcia. System sugeruje metodę, mechanizm, proces (by nie powiedzieć – drogę) kierujący się jakąś specyficzną logiką.

2.3.2.1 Tradycyjne rozumienie trzeciego sektora oraz ekonomii społecznej – próba porównania perspektyw

Dlaczego temat ten jest taki trudny? Jak się zdaje, przede wszystkim dlatego, że obydwa terytoria tzn. trzeci sektor (sektor pozarządowy czy non-profit) oraz ekonomia społeczną łączy bardzo wiele. Oba terminy są z powodu tych podobieństw używane często tak „blisko siebie”, że niektórzy byliby skłonni używać ich wymiennie a nawet uznać, że są tożsame. Jednak jeżeli chcemy mówić o ekonomii społecznej, musimy zobaczyć, na czym polegają różnice. Najrozsądniej byłoby przyjąć, że **podejście akcentujące zasadę non-profit oraz ekonomia społeczna to dwa konkurujące ze sobą paradygmaty opisu zjawisk w ramach tego samego szeroko rozumianego trzeciego systemu**. Obydwa mają głębokie historyczne uкорzenie i często powołują się na wspólne tradycje. Obydwa też odwołują się do działań umiejscowionych między państwem i rynkiem. Dla sektora non-profit „flagowe” instytucje to fundacje i stowarzyszenia, niedziałające dla zysku, funkcjonujące poza monopolem państwa, zaś naczelnymi wartościami to zaangażowanie (*voluntary*) oraz, oczywiście, bezinteresowność (*non-profit*). Dla ekonomii społecznej podstawowe instytucje to spółdzielnie, towarzystwa wzajemne, ale również stowarzyszenia, zaś słowa kluczowe to współwłasność i demokracja.

Analityczne wyodrębnienie obydwu pojęć (jako sektorów) nastąpiło dość niedawno. Co prawda termin ekonomia społeczna pojawił się we Francji jeszcze w XIX wieku, jednak dopiero w latach 60. XX wieku zaczęto terminu tego używać jako bardziej ogólnej kategorii opisującej przestrzeń

pomiędzy państwem a rynkiem. Pojęcie sektor non-profit wyodrębniono na początku lat 70. (głównie w USA¹⁷). Każda z opisywanych tu perspektyw w ciągu ostatnich ok. 30 lat doczekała się czegoś, co można by określić jako kanoniczny sposób definiowania swego terytorium.

2.3.2.1.1 Podejście instytucjonalne

Najprostsza poniekąd metoda zdefiniowania terytorium ekonomii społecznej i trzeciego sektora to po prostu wymienienie jego podstawowych instytucji. Warto jednak pamiętać, że podejście takie ma zastosowanie głównie w krajach, w których obowiązuje *Civil Code*, gdzie istnieje zatem bezpośredni związek między formą prawną a rodzajem działalności. W krajach *Common Law* (np. Wlk. Brytania, USA) związek ten nie ma już tak silnego charakteru. Z tego też powodu wiele przedsięwzięć, które w dalszej części określimy jako przedsiębiorstwa społeczne, ma przede wszystkim formę spółek. Podobnie sprawy mają się z fundacjami, które rejestrowane są tam także w formie spółek. Dotykamy tu niezwykle istotnej kwestii – na ile instytucje tradycyjnie zaliczane do sfery biznesu mogą być częścią szeroko rozumianej ekonomii społecznej. Zagadnienie to nie jest zresztą wyłącznie kwestią różnic kultury prawnej. Specyficznie skonstruowana legislacja określająca działanie podmiotów o mieszanym publiczno-prywatnym charakterze została w ostatnich latach stworzona też w wielu krajach kontynentalnej Europy (np. w Niemczech, gdzie wiele przedsięwzięć ma charakter spółki, Spółki Użyteczności Publicznej w Czechach, spółki o celach publicznych w Belgii, czy wreszcie wprowadzona także ostatnio kategoria przedsiębiorstwa społecznego we Włoszech).

W polskim kontekście dyskusja ma związek również z pewnym istotnym zagadnieniem – czy mianowicie spółki mogą uzyskiwać status pożytku publicznego w ramach ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie. Nie wyrokując ostatecznie w tej sprawie, trzeba jednak powiedzieć, że nie należy, naszym zdaniem, *a priori* wykluczać innych niż tradycyjne „trzeciosektorowe” form prawnych z obszaru ekonomii społecznej. Obecnie eksperymentuje się także z nowymi, hybrydowymi formami. Za przykład tego rodzaju instytucji można uznać brytyjskie *Community Interest Company*¹⁸.

W Polskim prawodawstwie brakuje też od dawna, jak się zdaje, formy prawnej, która umożliwiłaby powołanie instytucji o charakterze stowarzyszeniowym, której członkami byłyby osoby prawne pochodzące z różnych sektorów (obecnie

możliwość taką mają wyłącznie stowarzyszenia, które mogą tworzyć związki stowarzyszeń).

2.3.2.1.2 Podejście normatywne

Podejście instytucjonalne jest stosunkowo mało skomplikowane – co jest w jakimś sensie zaletą, ale też mało subtelne i ze swej natury bardzo statyczne, a przez to w pewnym zakresie zamknięte na nowe rozwiązania instytucjonalne. Podejście to nie rozwiązuje też problemu instytucji, które choć formalnie należą do sektora non-profit czy sektora ekonomii społecznej, w istocie nie są wyrazicielami wartości będących podstawą ekonomii społecznej.

Żeby zapobiegać tego rodzaju deficytom, proponuje się inne, bardziej złożone typy definicji, odwołujące się nie tyle do formalnego statutu instytucji, ile raczej do jej strukturalno-funkcjonalnych cech.

Dla sektora non-profit definicja taka została sformułowana w ramach międzynarodowego badania Johns Hopkins University (JHU 1990). Jest to prawdopodobnie najczęściej używana definicja sektora non-profit. Zgodnie z nią organizacje non-profit powinny spełniać łącznie następujące warunki:

- być sformalizowane,
- prywatne,
- suwerenne w stosunku do instytucji publicznych,
- nie dystrybuować zysku między członków i założycieli oraz
- przynajmniej w pewnym stopniu korzystać z wolontarystycznego zaangażowania.

Z kolei przedsięwzięcia ekonomii społecznej (za Borzaga, Defourny¹⁹) określa się jako podmioty, które łączą następujące cechy:

- służą celom ponadindywidualnym (wspólnotowym lub społecznym), które mają być istotniejsze niż generowanie zysku,
- są niezależnie zarządzane,
- są oparte o demokratyczne procesy podejmowania decyzji,
- obowiązuje w nich prymat człowieka i pracy nad kapitałem i jego dystrybucją.

Jak widać, obydwie perspektywy, choć zupełnie inaczej opisywane, są w wielu miejscach zbieżne (formalny charakter, prywatny wymiar przedsięwzięcia), można jednak zaobserwować wiele różnic między nimi. Przyjrzyjmy się tym ostatnim.

17 Istotną rolę można przepisać w szczególności działającemu od początku 70 na Uniwersytecie Yale – Program on Non Profit Organizations (to z tego ośrodka wywodzi się między innymi H.Anheir oraz P. DiMaggio) program istnieje zresztą do dziś, choć (co znaczące) obecnie jest częścią Yale School of Management.

18 Anna Sienicka, *Formy prawne przedsiębiorstw społecznych w Anglii i Walii*, Raport Otwarcia, FISE 2006.

19 Borzaga, Defourny, *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge 2001.

2.3.2.1.3 Porównanie paradygmatów non-profit i ekonomii społecznej (różnice pozorne, istotne, nieprzekraczalne)

2.3.2.1.3.1 Stosunek do państwa i rynku

Trzeci system, pojmowany najszerzej, wyznacza swoje granice tam, gdzie kończą się państwo i rynek. Można powiedzieć, że znajduje się pomiędzy nimi. W oczywisty sposób na granicach terytoriów poszczególnych sektorów panuje ciągle napięcie, które w pewnych sytuacjach może przybierać charakter konfliktu, czy nawet pewnego rodzaju inwazji na sąsiednie terytorium. Mamy tu do czynienia z różnymi możliwymi konfiguracjami. Wolny rynek przeciwko państwu. Liberatryzm i anarcho-kapitaliści z jednej strony, z drugiej – państwo komunistyczne zawłaszczające gospodarkę w imieniu społeczeństwa (a w istocie przeciwko niemu). Państwo przechwytywane przez grupy interesu (jak mówił Gramsci – państwo jako *executive committee* biznesu) czy anarcho-syndykaliści walczący jednocześnie z kapitałem i państwem²⁰. „Każdy na każdego”, „jeden na wszystkich”, „dwóch na jednego” – chyba każda konfiguracja jest możliwa. Owe napięcia mają charakter immanentny i nieusuwalny. Jednak wyraźnie rozgrywiają się na dwóch polach – politycznym, na którym określa się stosunek do państwa, i ekonomicznym, który ustawia w stosunku do wolnego rynku. W ramach terytorium trzeciego sektora (systemu) obszarem bliższym rynkowi jest raczej ekonomia społeczna, a państwu – organizacje pozarządowe non-profit. Ryzykując uproszczenie, można powiedzieć, że pozarządowe organizacje non-profit (trzeci sektor w wąskim rozumieniu) silniej związane są z liberalną tradycją oporu przeciwko zagrożeniom płynącym ze strony omnipotencji państwa, natomiast ekonomię społeczną można umieścić w historycznej tradycji zapobiegania destrukcyjnym działaniom rynku niezakończonemu społecznie.

Oczywiście na każdej z tych płaszczyzn podejmowane są bardzo różne działania, od prób ograniczenia negatywnych zjawisk społecznych, czyli obrony praw jednostek (prawa człowieka jako ograniczenie władzy, prawa konsumentów jako ograniczenie rynku), do różnego rodzaju działań równoległych (np. realizacja zadań państwowych przez organizacje pozarządowe, czy samopomocowe działania spółdzielni). Podobieństwa obu tych typów dotyczą więc raczej metod (samoorganizacja) niż obszarów działania.

2.3.2.1.3.2 Niezależność (suwerenność)

Zarówno instytucje non-profit, jak i podmioty ekonomii społecznej chcą być niezależne – i wyraźnie to podkreśla-

ją. W obydwu jednak przypadkach niezależność ta w dużej mierze rozumiana jest jako niezależność wobec innego sektora. Niezależność spółdzielni to przede wszystkim niezależność ekonomiczna (samowystarczalność), podczas gdy niezależność organizacji pozarządowych opiera się raczej na formalnej niezależności od administracji i biznesu. Jednak tak jak niezależność finansowa nie zawsze wystarcza do bycia niezależnym (często sukces ekonomiczny odbywa się kosztem celów społecznych), tak nie każdy transfer pieniędzy z innych sektorów oznacza faktycznie popadnięcie w zależność od nich.

2.3.2.1.3.3 Dobrowolność (woluntaryzm)

Dobrowolność jest kluczem do działalności społecznej (choć np. fundacji dotyczy tylko w części). Każdy daje (zaangażowania, czasu czy pieniędzy) tyle, ile może, ile chce lub ile uważa, że powinien dać. Każdy też może się wycofać, ze spółdzielni nawet ze swoim wkładem. Dobrowolność ma też inny wymiar. Jest nim znana ze spółdzielczości „zasada otwartych drzwi”, czyli otwartość na nowych członków. W praktyce jednak, choć formalnie nie zamyka się organizacji (spółdzielni, stowarzyszeń) na nowych członków, w wielu wypadkach rozrost może okazać się niekorzystny (np. w spółdzielniach produkcyjnych), może również zagrozić demokratycznym procedurom. Trzeba też przyznać, że nie zawsze zasada dobrowolności jest spełniona w obrębie tradycyjnych organizacji pozarządowych. W pewnym sensie nie ma wręcz sensu w fundacjach, gdyż w ogóle nie istnieje w ich przypadku pojęcie członkostwa. Właściwie specjalnie po to, żeby fundacje mogły znaleźć się w obrębie instytucji tradycyjnego sektora, uznaje się, że fakt, iż często zasiadające w ich radach osoby działają społecznie, jest tu wystarczający²¹.

2.3.2.1.3.4 Cel działań

Oczywiście najistotniejsze jest to, czemu służą opisywane tu przedsięwzięcia. W cytowanej wyżej definicji JHU nie ma w właściwie mowy o tym, że przedsięwzięcia non-profit koniecznie służyć mają jakkolwiek rozumianemu dobru publicznemu. Można o nich powiedzieć jedynie, że mogą służyć zarówno dobru wspólnemu, ale ograniczonemu wyłącznie do członków (*member serving, club goods*), jak i dobru ogólnemu (*public serving, pożytkowi publicznemu*). W tym pierwszym przypadku zasięg beneficjentów jest właściwie wyznaczany w ten sam sposób jak ten, z którym mamy do czynienia w przypadku tradycyjnych spółdzielni czy instytucji wzajemnościowych. Zagadnienie to jest o tyle istotne, że właśnie w tym miejscu bierze początek wyodrębnienie specyficznego typu podmiotów, które mimo że mają charakter wzajemnościowy, tworzą dobra, których charakter

20 Z pewnego punktu widzenia słynną „Zmowa powszechna przeciwko rządowi” Edwarda Abramowskiego z początków XX w. traktować należy w podobny sposób.

21 Rozważając w szczególności tę kwestię trzeba by zwrócić na różne specyficzne formy fundacji. W Polsce prawo nie rozróżnia co prawda specyficznych form ale np. w USA jest ich kilka – w różnym stopniu muszą one wypełniać opisane tu kryteria.

można określić jako publiczny, a w każdym razie więcej niż czysto wzajemny. Chodzi tu o spółdzielnie socjalne, które stanowią specyficzną formę pomocy, względnie samopomocy, osób, które mają małe szanse na odnalezienie się na otwartym rynku pracy.

W drugim przypadku właśnie dostarczanie dóbr publicznych ma być istotnym wyróżnikiem. I tu tzw. nowa ekonomia społeczna zbliża się do sektora non-profit, w którym takie działanie było zazwyczaj traktowane jako coś naturalnego (w szczególności dotyczy to fundacji).

2.3.2.1.3.5 Stosunek do zysku

Na początek warto zwrócić uwagę, że w żadnym z podejść właściwie nie mówi się o tym, jakie jest źródło dochodów organizacji (innymi słowy, nie wydaje się, by uzyskiwanie przez organizację przychodu ze sprzedaży usług lub produktów było problematyczne), a jedynie, w jaki sposób ewentualny zysk jest dystrybuowany.

W tradycyjnym sektorze non-profit zysk albo nie pojawia się w ogóle, albo pojawiając się nie może być dzielony między członków organizacji i jej właścicieli (zresztą osobną kwestią w organizacjach trzeciego systemu jest kwestia własności). To właściwie fundament konstrukcji non-profit, to jej tożsamość. Fakt nieuczestniczenia w zysku ma być wystarczającym dowodem na idealistyczność przedsięwzięcia i jego pożyteczność. To jakby „ucięcie sprawy”, pozbycie się pokusy i postawienie jasnej granicy między przestrzenią, gdzie zarabia się pieniądze a tą, gdzie się je wydaje (a właściwie rozdaje). Jak zatem widać, to, co zakazane w instytucjach non-profit, jest sprężyną działań w starej ekonomii społecznej. Wzajemność to nie jest odmiana filantropii. Rdzeniem ekonomii społecznej jest wspólne ponoszenie ryzyka i wspólne... uczestniczenie w korzyściach. Prymarności celów społecznych wyraża się w emancypacyjnym podejściu do zagadnień uczestnictwa, współdecydowania, ale owe przywileje nie muszą wcale wykraczać poza grono uczestników przedsięwzięcia. Korzyść społeczna to także korzyść dla samych uczestników. Tak więc można powiedzieć, że sektor non-profit niejako automatycznie uzyskuje „przewagę”, bowiem – przynajmniej w teorii – nie musi dowodzić, że ma czyste, a w każdym razie nie merkantylne intencje.

Obraz „bezinteresowności” organizacji non-profit nie jest jednak tak oczywisty. Mamy więc podnoszoną np. kwestię uposażenia w organizacjach non-profit²², szczególnie gdy system wynagrodzeń może być traktowany jako w istocie swoisty „udział w zyskach”. Dodatkowo w przypadku stowarzyszeń istnieje wspomniane wyżej rozróżnienie na działa-

nia na rzecz dóbr publicznych oraz dóbr członków, gdzie zyskiem może być po prostu uczestniczenie w działaniach organizacji na rzecz członków. W fundacjach dodatkowo wątpliwość budzi czasem fakt, iż cele ważne z punktu widzenia dobra wspólnego są określane arbitralnie przez osoby lub instytucje będące fundatorami.

2.3.2.1.3.6 Zasada demokratycznego zarządzania

Tym razem rodzaj „przewagi” pojawia się po stronie ekonomii społecznej. Właśnie z tego powodu, że jest ona oparta o idee wzajemności, poniekąd automatycznie pojawia się tam zasada demokratycznego zarządzania (słynne „jeden człowiek, jeden głos”). Prawo głosu jest wywodzone wprost z uczestnictwa w przedsięwzięciu i nie jest „ważone”, jak to ma miejsce w przypadku spółek, wielkością posiadanego kapitału. To istota emancypacyjnego charakteru ekonomii społecznej. Nie jest to jednak istota instytucji non-profit. Jednak z podstawowych form instytucji non-profit – fundacja – nie musi być demokratycznie zarządzana, i na ogół nie jest. Sposób, w jaki powstaje i funkcjonuje, może być po prostu gestem (a nawet kaprysem) tego, kto wyposażył ją w kapitał. Filantrop może samodzielnie decydować, co uznać za godne wsparcia – i niekoniecznie będą to tak drogie ekonomii społecznej emancypacyjne wartości. Bardzo pouczająca jest w tej sprawie historia Fundacji Carnegie. Jej założyciel dorobił się gigantycznego majątku (niezbyt przebiegając w środkach, np. każąc strzelać do strajkujących w jego zakładach robotników), z którego zasilił fundację działającą m.in. na rzecz bibliotek w Stanach Zjednoczonych.

Oczywiście wątpliwości co do demokratycznego zarządzania pojawiają się czasem również wobec spółdzielni i stowarzyszeń. Często demokratyczny charakter zarządzania ma charakter czysto nominalny. Kontrola ze strony członków jest po prostu fikcją. Bywa, że organizacje te w istocie przekształcają się w coś w rodzaju spółdzielni pracy dla ich personelu. Z drugiej strony zdarza się, że formalnie potężne i liczne spółdzielnie z powodu małego zainteresowania ze strony członków lub olbrzymiego rozproszenia głosów – kontrolowane są przez rodzaj oligarchii. Z tego zresztą powodu np. w obecnie stworzonej w Polsce (na wzór włoski) ustawie o spółdzielniach socjalnych mówi się o górnej granicy liczby członków.

2.3.2.2 Konkurujące paradygmaty – podsumowanie

W istocie zatem podstawowe różnice (czy podobieństwa) sprowadzają się do określenia celów działań, sposobu kontroli wewnątrz organizacji oraz sposobu, w jaki dystrybuowany jest ewentualny zysk.

Można się spierać, który z paradygmatów jest „lepszy”. Każdy z nich ma swoje silne strony, ale łączy je też niestety wspólna

22 Jakub Wygnański, „Ile powinien zarabiać Święty Mikołaj?”, za: <http://www.ngo.pl/storna/43203.html>

słabość, którą jest ich ogólność. Za pretensję do obejmowania bardzo szerokiego terytorium płacą licznymi komplikacjami dotyczącymi konkretnych zastosowań. W poszukiwaniu najmniejszego wspólnego mianownika koncentrują się one na tych typach instytucji, które mają charakter typowy (kanoniczny) – i dobrze je opisują. Znacznie mniej uwagi w ramach obydwu paradygmatów poświęca się przypadkom granicznym i nietypowym, spełniającym tylko niektóre kryteria, a takimi właśnie będziemy się tu zajmować. Obydwie perspektywy mają też przede wszystkim statyczny, opisowy, a niewyjaśniający charakter. Trudno zatem użyć ich do opisu dynamicznych procesów, jakie zachodzą we wnętrzu każdego z sektorów.

2.4 Krok trzeci – przedsiębiorczość społeczna jako „rdzeń ekonomii społecznej”

Inną metodą wybrnięcia z opisywanych tu problemów jest poszukiwanie „nowego terytorium”, które obejmuje fragmenty obu obszarów. Takim pojęciem jest właśnie **pojęcie przedsiębiorstwa społecznego (nazywać je będziemy przedsiębiorstwem ekonomii społecznej)**²³. PES jest głównym przedmiotem naszego zainteresowania i zajmujemy się teraz próbą jego wyodrębnienia²⁴. Czym są przedsiębiorstwa ekonomii społecznej? Czym różnią się od dotychczasowych form działania trzeciego sektora i starej ekonomii społecznej?

2.4.1 Sposób wyodrębniania przedsiębiorstw ekonomii społecznej (PES)

Zacznijmy od tego, że PES rekrutować się mogą zarówno ze środowiska organizacji pozarządowych, jak i spółdzielni czy towarzystw wzajemnościowych. Mogą się też pojawić *ex nihilo* spoza „płaszczyzny” tzw. trzeciego systemu i tworzone są niejako od nowa, np. w postaci nowo tworzonych podmiotów (w Polsce takim przypadkiem są choćby spółdzielnie socjalne²⁵). Trzeba zaznaczyć, że koncept PES nie jest wyłącznie sposobem wyodrębniania grupy **podmiotów**, ale zwróceniem uwagi na specyficzny **proces** zmian,

jaki zachodzi w środowiskach trzeciego sektora i tradycyjnej ekonomii społecznej. Chodzi zatem z jednej strony o proces ekonomizowania się sektora non-profit, z drugiej – o modernizację (choć czasem oznacza to powrót do źródeł) starej ekonomii społecznej.

Pojęcie PES jest oczywiście węższe niż pojęcie ekonomii społecznej. Ma ono jednak walor konkretności, choć i tu, jak się okaże, granice mogą czasem okazać się trudne do precyzyjnego wyznaczenia. Z całą pewnością termin ten, jak i sama praktyka przedsiębiorczości społecznej, uzyskuje, w moim przekonaniu, nieomal autonomiczny charakter w stosunku do tego, co dzieje się z terminem ekonomia społeczna (nieco podobnie do sytuacji, z jaką mamy do czynienia w przypadku terminu organizacje pozarządowe i konceptu społeczeństwa obywatelskiego).

Budowa owej autonomii jest też po części wynikiem „starań” samych badaczy tego zjawiska, którzy próbują określić niejako nowy „cluster” instytucjonalny – specyficzny i odrębny od tradycyjnego clustra organizacji non-profit. Wiąże się to także z przesunięciem „centrum” intelektualnego (które dla badań sektora non-profit znajdowało się w USA) do Europy, gdzie koncept ekonomii społecznej i przedsiębiorstw społecznych jest zdecydowanie bardziej popularny, choć wiedza na ich temat jest ciągle dość ograniczona. Tak jak jeszcze niedawno trwały spory na temat tego, jaki jest potencjał organizacji pozarządowych, jak je definiować, jak wspierać ich rozwój etc., tak wszystkie te kwestie są obecnie odmiennie w stosunku do innego podmiotu, jakim jest właśnie przedsiębiorstwo ekonomii społecznej.

Instytucjonalnie głównymi promotorami prac nad określeniem skali działań PES jest sieć badawcza EMES oraz stworzone w Trento we Włoszech Centre for Local Development. Istotną rolę w tym zakresie odgrywają też przekształcające się obecnie w kierunku „nowej” ekonomii społecznej sieci badawcze dotychczas skoncentrowane na ruchu spółdzielczym, np. CIRIEC.

Na specyficznie polskie definicje PES będziemy musieli jeszcze poczekać, na razie zacytuujemy jedną z tych, które przytaczane są najczęściej²⁶. Definicja ta zaproponowana została przez sieć EMES²⁷, od 1996 roku zajmującą się badaniami zjawiska przedsiębiorczości społecznej.

23 Czasem wyodrębnia się jeszcze węższą kategorię (podzbiór przedsiębiorstw społecznych), a mianowicie tzw. Social Firms, których głównym celem działania jest właśnie dostarczanie zatrudnienia dla specyficznych kategorii osób, które mają znacznie mniejsze szanse na otwartym rynku pracy (np. osoby upośledzone umysłowo, niepełnosprawni etc.). Jednak my pojęcia przedsiębiorstwo społeczne i przedsiębiorstwo ekonomii społecznej będziemy używać wymiennie.

24 Zwolennicy wyodrębnienia kategorii przedsiębiorstw społecznych (Borzaga, Defourny) odwołują się do klasycznych kryteriów przedsiębiorczości sformułowanych przez J. Schumpetera. Twierdzą, że PES w różnym stopniu spełniają je, bowiem dostarczają: (a) nowych produktów, względnie nowej ich jakości, (b) wprowadzają nowe metody organizacji, (c) wykorzystują nowe czynniki produkcji, (d) są oparte o nowy typ relacji rynkowych oraz (e) działają w oparciu o nowe formy organizacyjne.

25 W obecnym kształcie są one hybrydą (niektórzy nazwą to pomieszaniem) między sektorem non-profit a tradycyjnym przedsiębiorstwem. Owa podwójność może mieć pewne zalety, ale jest też źródłem poważnych napięć rujnących utrwalone rozróżnienia.

26 Z ważniejszych definicji warto przytoczyć tę, którą w 1999 roku sformulowano w ramach OECD: „any private activity conducted in the public interest, organised with an entrepreneurial strategy but whose main purpose is not the maximisation of profit but the attainment of certain economic and social goals, and which has a capacity of bringing innovative solutions to the problems of social exclusion and unemployment” oraz tę, którą sformulowano w ramach Social Enterprise London w roku 2001 – “Social Enterprises are competitive businesses, owned and trading for a social purpose. They seek to succeed as businesses by establishing a market share and making a profit. Social Enterprises combine the need to be successful businesses with social aims. They emphasise the long-term benefits for employees, consumers and the community”.

27 <http://www.emes.net/>

Przedsiębiorstwo społeczne może być zdefiniowane jako prywatna, autonomiczna organizacja dostarczająca produktów lub usług na rzecz szerszej społeczności (community), której założycielem albo zarządzającym jest grupa obywateli i w której zakres korzyści materialnych podlega ograniczeniom. Przedsiębiorstwo społeczne przywiązuje dużą wagę do swej autonomii i gotowość do przyjmowania ekonomicznego ryzyka związanego z prowadzoną w sposób ciągły działalnością społeczno-ekonomiczną.

Definicja ta, jak to bywa w przypadku przedsięwzięć, które mają charakter międzynarodowy, nie należy do szczególnie precyzyjnych. Warto jednak zwrócić szczególną uwagę na zastosowanie pojęcia *community*. Oczywiście można próbować, jak to zostało tu uczynione, uznać, że chodzi o „wspólnotę”, jednak nie zmienia to faktu, że coraz bardziej odczuwalny jest brak specyficznego polskiego określenia oddającego sens pojęcia *community*. Zresztą także w wersji angielskiej, choć popularne, nie jest ono jasne. W polskich warunkach pojęcie to oczywiście można by tłumaczyć jako wspólnotę lub szerszą społeczność, ale ciągle pozostanie ono wieloznaczne – nie wiemy na przykład, czy musi mieć ona charakter terytorialny, czy też nie. Jak wskazuje Jerzy Szacki w monumentalnej Historii myśli socjologicznej – Geogre Hilley²⁸ w 1955 roku dokonał przeglądu pojęcia *Community* i odnalazł niezwykłą różnorodność zastosowania tego terminu. W większości z nich mowa jest o trzech zasadniczych cechach:

- a. terytorium
- b. integracji społecznej
- c. istnieniu trwałej więzi między członkami.

Występują one na ogół, choć nie zawsze, łącznie. W obecnych warunkach (także dzięki postępom technologii) warunek terytorium wydaje się coraz częściej możliwy do uchylenia (chyba że za terytorium uznać przestrzeń wirtualną) i dlatego w niektórych przypadkach kłopotliwe może być tłumaczenie *community* jako społeczności lokalnej.

Działanie na rzecz szerszej społeczności nie jest też łatwe do operacjonalizacji w oparciu o tradycyjny podział dóbr. Z definicji dowiadujemy się, że korzyści prywatne nie są wprawdzie wykluczone, ale podlegają ograniczeniom (choć nie jest jasne, czy mają to być ograniczenia zwyczajowe, czy może prawne). Wprost i pozytywnie mowa jest o tym, że PES ma dostarczać produktów lub usług. W przypadku tradycyjnego sektora non-profit zagadnienie zdefiniowane było negatywnie. W przypadku PES mamy zatem do czynienia z konstrukcją działania na rzecz szerszej społeczności dopuszczające w ograniczonym stopniu prywatne korzyści.

Warto też zwrócić uwagę na to, że w definicji mowa jest o tym, iż organizacja powinna w sposób ciągły prowadzić działania w oparciu o model przedsiębiorczy, i to taki, który, chciałoby się powiedzieć, jest „na serio”, to znaczy akceptuje fakt ryzyka powiązanego z wynikami tych działań. Trzeba też wspomnieć o terminach pokrewnych pojęciu przedsiębiorstwa społecznego. Przede wszystkim chodzi o pojęcia **przedsiębiorczość społeczna oraz przedsiębiorca społeczny**. Kładą one akcent nie tyle na instytucję, ile na rodzaj postawy, podejścia do problemów społecznych (w tym kontekście pojawia się też termin *civic entrepreneurship*). Chodzi zatem bardziej o przedsiębiorczość (względnie przedsięwzięcie) a nie przedsiębiorstwo jako instytucje. W obydwu przypadkach akcent dotyczy przede wszystkim innowacji i orientacji „na rozwiązanie problemu”, co niekoniecznie musi oznaczać tworzenie jakiegokolwiek przedsiębiorstwa. Podobne podejście, silnie występujące m.in. w USA, to orientacja na tzw. **społecznych przedsiębiorców** (*social entrepreneurs*). Nawiązuje on do pojęcia „przedsiębiorcy” w znaczeniu, jakie nadał mu J. Schumpeter, który we wczesnych swoich pracach pisze o osobach reprezentujących „ducha przedsiębiorczości” – *Unternehmergeist*. Owo przekonanie o szczególnej roli jednostki zdolnej do opracowywania nowych rozwiązań, gotowości do podejmowania ryzyka oraz umiejętności wdrażania swoich pomysłów w życie jest szczególnie popularne w USA. Tam też siedzibę ma ASHOKA (www.ashoka.org) – jedna z najważniejszych organizacji wspierających tego rodzaju osoby (także w Polsce). Przywołujemy tu owo alternatywne podejście, dlatego że stanowi ono rodzaj specyficznego kontrapunktu dla rozważań nad przedsiębiorczością społeczną. Z jednej strony bowiem (mowa tu o kontynentalnej Europie) ekonomia społeczna adresowana jest do osób, które z różnych powodów nie są samodzielne i wymagają wsparcia. Z drugiej strony (przede wszystkim w USA i Wielkiej Brytanii) przedsiębiorczość społeczna to próba wciągnięcia w twórcze rozwiązywanie problemów społecznych osób o wyjątkowych talentach²⁹.

28 George Hilley, Definitions of Community, 1955.

29 Dla przykładu w przypadku ASHOKI mowa jest o tym, że owi szczególni przedsiębiorcy społeczni pojawiają się statystycznie niezwykle wprost rzadko. Osobiście nie podzielam tego „pesymizmu”. Przedsiębiorcy społeczni to często osoby, które odniosły znaczny (czasem wręcz ogromny) sukces w działaniach komercyjnych, a następnie chcą się zmerzyć z problemami o bardziej złożonej naturze. Jako przykład wskazać tu można milionera Jeffa Skolla – pomysłodawcę jednego z najbardziej dochodowych portali eBay. Obecnie jest on szefem Skoll Foundation, która wspiera właśnie społecznych przedsiębiorców (zobacz: <http://www.skollfoundation.org/>).

3.

Terytorium przedsiębiorstw ekonomii społecznej

3.1 To co najważniejsze – kompetencje PES jako mechanizm odzyskiwania suwerenności i podmiotowości osób, instytucji i wspólnot

Powinniśmy patrzeć na „nową” ekonomię społeczną przede wszystkim w perspektywie przedsiębiorczości, rozumianej jako gotowość i umiejętność przyjmowania odpowiedzialności za swój własny los. Po drugie w perspektywie politycznej (oczywiście polityki rozumianej jako działalność publiczna, a nie partyjna), odpowiedzialności za wspólnotę. **Odpowiedzialność jest tu słowem kluczowym, równie ważnym jak słowo samoorganizacja, które stoi u podstaw zarówno ekonomii społecznej, jak i trzeciego sektora.**

Odpowiedzialność w sferze ekonomicznej oznacza w istocie działania na rzecz **możliwie największej samodzielności i suwerenności** ekonomicznej (określimy je skrótowo „usamodzielnieniem ekonomicznym”). W kontekście ekonomii społecznej oznacza to podejmowanie wysiłków na rzecz tego, **aby konkretne osoby, organizacje czy wspólnoty mogły w większym stopniu niż dotychczas podejmować suwerenne decyzje co do celu i form swojej działalności.**

Oznacza to:

- **Dla osób indywidualnych** szanse na porzucenie pozycji klienta, osoby zależnej od pomocy innych (także od pomocy ze strony organizacji pozarządowych) i szanse na stanie się samodzielną jednostką zdolną do zadbania o los swój i swoich najbliższych. Wiąże się to z możliwością, ale i koniecznością uzyskiwania dochodu z pracy. Możliwość dysponowania tym dochodem i odzyskania godności,

która bierze się z możliwości samodzielnego dokonywania wyborów.

- **Dla organizacji** zdobywanie środków na własne działania – odchodzenie od postawy wyciągniętej ręki, od bycia przedłużeniem instytucji publicznych na rzecz bycia suwerennym podmiotem, zdolnym do podejmowania działań w sferze publicznej zgodnych z misją i decyzją członków i założycieli organizacji.
- **Dla wspólnot** umiejętność samodzielnego formułowania strategii rozwojowych opartych na własnych zasobach, realizujących prawdziwą samorządność, dobrobyt obywateli.

Odpowiedzialność w sferze politycznej oznacza w istocie działanie na rzecz możliwie największego społecznego wpływu na decyzje polityczne (określamy ją nazwą partycypacji, czyli „upodmiotowienia politycznego”) – osoby, organizacje i wspólnoty włączane są w procesy decyzyjne ich dotyczące, stają się partnerem (podmiotem), nie przedmiotem polityki. Konkretnego wymiaru nabiera tu zasada pomocniczości. Ekonomia społeczna jest unikalną zasadą łączenia obydwu możliwych zachowań (*Exit and Voice*³⁰) – wzmacnia bowiem zarówno „głos”, jak i „wybór”.

Jaką zatem szansę i jaką „obietnicę” zawiera koncept ekonomii społecznej?

- **Dla osób indywidualnych** zapewnienie warunków do aktywnego uczestniczenia w życiu społecznym i politycznym (zarówno na poziomie lokalnym, jak i krajowym), branie pod uwagę (konsultacje społeczne) głosu zainteresowanych osób przynajmniej w kwestiach bezpośrednio ich dotyczących. Ekonomia społeczna jest tu zarówno mechanizmem umożliwiającym podstawową niezależność ekonomiczną, bez której nie da się mówić o godności, a tym samym o pełnym obywatelstwie, z drugiej – jest formą edukacji obywatelskiej poprzez uczestnictwo w demokratycznych procedurach.

30 A. Hirshman, *Exit, Voice, and Loyalty*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1970.

- **Dla organizacji** przynajmniej częściową niezależność finansową od administracji i biznesu, co pozwala stać się im wiarygodnym partnerem dialogu obywatelskiego.
- **Dla wspólnot** przynajmniej częściowe uniezależnienie od politycznych i ekonomicznych wpływów zewnętrznych, a więc szansę na prowadzenie polityki w oparciu o potrzeby wspólnoty i jej mieszkańców.

Ekonomia społeczna interesuje nas zatem przede wszystkim z punktu widzenia roli, jaką może odegrać w usamodzielnianiu i wynikającym z niego upodmiotowieniu wspólnot, organizacji i osób.

Takie rozumienie ekonomii społecznej pozwala też na przywołanie jeszcze jednego, coraz częściej pojawiającego się terminu, jakim jest tzw. *nowa ekonomia społeczna*. To, co odróżnia ją od tzw. starej ekonomii społecznej, to przede wszystkim to, że choć używa ona także instrumentów ekonomicznych do wytwarzania dóbr, to jednak same dobra mają inny, ogólniejszy i publiczny charakter. Innymi słowy, beneficjentem działań nie są wyłącznie członkowie spółdzielni (ani jako konsumenci, ani producenci), ale szersza społeczność. Takie rozumienie nowej ekonomii społecznej zbliża ją bardzo do tradycyjnego sektora non-profit, który w znacznej mierze tak właśnie definiuje swoje powołanie. W wielkim uproszczeniu da się je ująć jako działania instytucji prywatnych na rzecz dobra publicznego. Koncept ten jest bardzo zbliżony do konceptu PES, ponieważ i on także powstaje poniekąd na styku 2 terytoriów (sektora non-profit oraz tradycyjnej ekonomii społecznej).

Zagadnienie to dobrze ilustruje poniższa tabela. Wyraźnie można tu zobaczyć, jak bardzo obiecujący jest koncept *nowej ekonomii społecznej*. W teorii mógłby on pozwalać na osiągnięcie podmiotowości w obydwu wymiarach.

	Niesamodzielnosc ekonomiczna	Usamodzielnienie ekonomiczne
Neutralność polityczna	Filantropia	Stara (tradycyjna) ES*
Upodmiotowienie polityczne	Sektor obywatelski	Nowa ES (przedsiębiorczość społeczna)

* Mówimy o starej ekonomii nie z punktu widzenia jej założeń, ale z punktu widzenia praktyki jej działania.

W tym miejscu naszym celem jest nie tylko próba wyodrębnienia obszaru *nowej ekonomii społecznej*, ale jednocześnie klarowniejsze wyodrębnienie pozostałych sektorów. Nie dlatego, że uważamy, iż nie mieszczące się w tej definicji organizacje trzeciego sektora (zarówno te, które określilibyśmy jako sektor obywatelski, jak i organizacje filantropijne) są mniej ważne. Wręcz przeciwnie – uważamy, że owo wyodrębnienie wyjdzie im na dobre, bowiem uwidoczni to, co w nich istotne i konstytutywne. Uwaga ta dotyczy zarówno sektora pozarządowego, jak i starej (tradycyjnej) ekonomii społecznej, której – jak nam się wydaje – proponowane tu rozróżnienie pozwala wyzwolić się z dość „schizofrenicz-

nej sytuacji”, w której nie jest ani tradycyjnym biznesem, ani też organizacją pozarządową. Chyba lepiej pogodzić się z tym, że część ruchu spółdzielczego (zachowując, miejmy nadzieję, przywiązanie do społecznej odpowiedzialności) stanie się organizacjami biznesowi (co nieuchronnie oznacza często „demutualizację”), a część „powróci do korzeni”, nawet jeśli – paradoksalnie – nazywamy je tu nową ekonomią społeczną.

3.2 Podstawowe kryteria i cechy przedsiębiorstw ekonomii społecznej

Istnieje wiele pomysłów na to, w jaki sposób wyodrębnić grupę przedsiębiorstw społecznych. Którą z metod wybrać? Warto przy tym pamiętać, że nie jest to wybór całkiem swobodny, bowiem przyjęcie jednej opcji utrudnia możliwości porównań z innymi. Trzeba się zatem zgodzić, że w pewnej przynajmniej mierze będzie to kwestia konwencji. Bez względu na to jednak, z jakiej propozycji skorzystamy, nie będzie możliwe mechaniczne jej zastosowanie. Konieczna jest, specyficznie rozumiana adaptacja, bowiem im bardziej proponowane kryteria mają być powszechne, tym bardziej stają się ogólne (czy nawet ogólnikowe). Często konieczne jest zatem stworzenie ich lokalnych wariantów, te zaś powodują, że porównywalność danych jest znów zagrożona. Koło się zamyka. Tę cenę muszą z kolei zapłacić ci, którzy mają ambicje proponowania rozwiązań o charakterze powszechnym. Szczęśliwie w Polsce jesteśmy w fazie eksperymentowania nie tylko z przedsiębiorczością społeczną, ale także z kategoriami jej opisu. Zdecydowaliśmy się zatem na wybranie i opisanie, jednej, ale najczęściej przywoływanej i stosowanej definicji. Jej autorem (podobnie jak wersji opisowej cytowanej wyżej), a w każdym razie promotorem jest europejska sieć badawcza EMES. Sformułowała ona 9 kryteriów (4 mają charakter ekonomiczny, a 5 społeczny). Kryteria te nie są w pełni rozłączne i, jak się zdaje, trzeba je stosować dość elastycznie. Poniżej prezentujemy tę definicję wraz z krótkim komentarzem i przypisami³¹.

3.2.1 Kryteria ekonomiczne

1. **Prowadzenie w sposób względnie ciągły, regularny działalności w oparciu o instrumenty ekonomiczne,**

31 Obecnie sieć EMES rozszerza swoje zainteresowanie badawcze także na kraje Centralnej i Wschodniej Europy. Na potrzeby tego przedsięwzięcia zaproponowała ona „nieco lżejszą” wersję cytowanych tu kryteriów. Aktywność ekonomiczna nie musi mieć charakteru ciągłego, autonomia może mieć charakter częściowy, organizacja nie tyle ma zatrudniać pracowników, ile zmierzać do tego. Nie pojawia się w ogóle pojęcia ryzyka ekonomicznego. Także kryteria społeczne uległy rozluźnieniu. Działania na rzecz szerszej społeczności nie muszą być już głównym, lecz tylko jednym z celów, a zamiast kryteriów ograniczonego udziału w zyskach jest mowa o wykluczeniu jedynie tych organizacji, których celem jest wyłącznie maksymalizowanie zysku. Naszym zdaniem, proponowane tu „rozluźnienie” pozabawia w znacznym stopniu owe kryteria zdolności do demarkacji terytorium.

tj. sprzedaż wytwarzanych dóbr czy usług. Nabywcą w przypadku dóbr o charakterze rynkowym są przede wszystkim indywidualni konsumenci (osoby, względnie firmy). W przypadku dóbr o charakterze publicznym (w tym usług komunalnych) w charakterze nabywcy może występować administracja publiczna (przy czym nie idzie tu o tzw. granty, ale o zakup usług objęty elementarnymi zasadami konkurencji między dostawcami). Pokreślenia wymaga też pojęcie ciągłości. Innymi słowy nie jest przedsiębiorstwem społecznym instytucja, która okazjonalnie (np. raz w roku) sprzedaje kartki świąteczne namalowane przez swoich podopiecznych.

2. **Niezależność, suwerenność** instytucji w stosunku do instytucji publicznych. Oczywiście nie oznacza to, że nie jest możliwa nawet bardzo bliska współpraca z instytucjami administracji (często, mówiąc wprost, idzie o dostęp do środków publicznych), jednak organizacja musi być zdolna do samodzielnego podejmowania decyzji o kierunkach swoich działań. Kryterium to nie ma wcale odstraszać administracji do uczestniczenia, a nawet animowania tego rodzaju przedsięwzięć (między innymi poprzez dobrze rozumiane partnerstwo, tworzenie „przestrzeni” dla przedsiębiorczości społecznej w różnego rodzaju strategiach rozwiązywania problemów społecznych czy promocji rynku pracy), ale jasno wskazuje na to, że administracja powinna raczej wspierać powstawanie i działanie tego rodzaju instytucji, a nie wypierać społeczną działalność poprzez tworzenie własnych instytucji. W polskich warunkach sformułowanie tego kryterium jest pośrednio kolejnym wołaniem o praktykowanie konstytucyjnej zasady pomocniczości.
3. **Ryzyko ekonomiczne.** W PES konieczne jest pojawianie się w działaniach elementów ryzyka ekonomicznego czy, szerzej, wyraźnej zależności między sprzedażą czy dostarczaniem produktów a kondycją organizacji. Warunek ten nie oznacza konieczności pełnej ekonomicznej samowystarczalności (często ma ona charakter wspomagany). Kryterium to ma jednak szczególne znaczenie jako mechanizm oddzielający „przedsiębiorczość” od przedsięwzięć, które mają charakter w istocie wyłącznie terapeutyczno-rehabilitacyjny (nawet w przypadku, kiedy wiąże się to z wytwarzaniem jakiegoś rodzaju przedmiotów). Kiedy wykonywana w ich ramach praca i produkcja nie są w żaden sposób przedmiotem „rynkowego testu”, a fakt, czy znajdą one nabywcę, nie ma żadnego wpływu na kondycję finansową organizacji, trudno mówić o przedsiębiorczości, raczej o terapii zajęciowej. Można powiedzieć, że warunkiem brzegowym bycia przedsiębiorstwem społecznym jest, choćby umiarkowana, ale jednak rzeczywista, gotowość do przyjęcia ryzyka „falsyfikacji” przez rynek.
4. **Istnienie choćby nielicznego płatnego personelu.** Choć w przypadku PES niewykluczona jest możliwość korzystania z pracy wolontariuszy (w istocie to, że chcą oni pracować w takich przedsięwzięciach, stanowi o specyficznej „wartości dodanej”), to jednak znaczna część PES (w szczególności tzw. firmy społeczne) ma wyraźnie proza-

trudnieniowy charakter. W PES praca nie jest „po prostu” czynnikiem produkcji, ale sama staje się poniekąd produktem i wartością. Często uczestnictwo w pracy (udział w ryzyku – udział w korzyściach) traktowane jest w tego rodzaju przedsięwzięciach jako podstawowy mechanizm odzyskiwania podmiotowości i niezależności.

3.2.2 Kryteria społeczne

5. **Wyraźna orientacja na społecznie użyteczny cel przedsięwzięcia.** Prymat korzyści społecznych nad kapitałem (nieco ryzykownie można powiedzieć, że chodzi o ekonomię społeczną w odróżnieniu od ekonomii kapitalistycznej, w której przymiotnik ten oznacza podstawowe zorientowanie nie tylko na zysk (to dotyczy także może ekonomii społecznej), ale właśnie na pomnażanie kapitału (renty) jako poniekąd uwolnionej, abstrakcyjnej kategorii, oderwanej od ludzi, którzy go wytwarzają, i miejsca gdzie to się dzieje,³². Koniecznie trzeba tu raz jeszcze podkreślić, że w ekonomii społecznej nie chodzi jednak o jakieś „ideologiczne zac zadanie” i niszczenie zdrowych mechanizmów rynku, chodzi raczej o to, aby umiejętnie wykorzystać je dla realizacji celów społecznych. Przedsięwzięcie musi mieć zatem cel istotny społecznie. Można go realizować w sposób bezpośredni – co polega na dostarczaniu dóbr publicznych w sensie ogólnym (np. ochrona tradycji) lub węższym usług publicznych (collective) lub komunalnych istotnych z punktu widzenia wspólnoty lokalnej – np. sprzątnięcie miejsc publicznych, transport publiczny dla osób niepełnosprawnych, usługi opiekuńcze, prowadzenia przedszkola etc.) Cel społeczny, o którym mowa, może być też realizowany poprzez wytwarzanie dóbr o charakterze rynkowym (np. prowadzenie kawiarni, produkcja żywności), ale w sposób, który ze względu na system zorganizowania produkcji (w szczególności zatrudnianie osób wykluczonych) nadaje mu charakter dobra publicznego.
6. **Oddolny, obywatelski charakter inicjatywy.** Przedsięwzięcie powinno być wynikiem współdziałania i zdefiniowanej wspólnie potrzeby działań na rzecz szeroko rozumianej wspólnoty (terytorialnej lub innej). Kryterium to w praktyce jest trudne do zastosowania, jednak wskazuje ono wyraźnie na wagę pierwotnych intencji

32 Dobrym przykładem może być tutaj sektor usług bankowych. W klasycznym banku fakt, że jego oddział funkcjonuje w jakiejś społeczności lokalnej i tym samym korzysta z jej zasobów, nie wiąże się automatycznie z żadnymi zobowiązaniami wobec tej społeczności. Depozyty złożone przez klientów banku włączają się w anonimową sieć o nieskończonej liczbie rozgałęzień. Tradycyjnie odpowiedzią ze strony ekonomii społecznej było tworzenie wzajemnościowych instytucji finansowych (kas wzajemnościowych, związków kredytowych, poręczeń wzajemnych etc.). Bywa też, że do uruchomienia elementarnej odpowiedzialności za środowisko, w którym operuje bank, używa się instrumentów czysto prawnych. Nawet w USA – kraju, który trudno uznać za miejsce, gdzie krępowane są zasady swobody gospodarczej, od 1977 roku funkcjonował tzw. Community Reinvestment Act, który wymuszał na sektorze bankowym reinwestowanie części zysków w społecznościach lokalnych. Prawo to zostało zmienione w 1993 roku na Community Development Financial Institutions Act, mniej represyjny, a bardziej pozytywny. Prawo to przewiduje zachęty dla budowania partnerstw środowisk lokalnych i sektora bankowego na rzecz tworzenia lokalnej infrastruktury finansowej. Dzięki niemu powstało wiele inicjatyw zapewniających tańszy kredyt, finansowanie lokalnego budownictwa mieszkaniowego, tworzenie systemów poręczeń wzajemnych etc. Zobacz: Barr, M.S. et al. 2000. „The Community Reinvestment Act: its impact on the lending in low-income communities in the United States”, in C. Guene and E. Mayo (eds.): Banking and social cohesion: Alternative responses to a global market. Charlbury, Jon Carpenter.

założycieli. Podkreślając autentyczność i, tym samym, zakorzenienie, ma ono odróżniać autentyczne inicjatywy ekonomii społecznej od organizowanych przez administrację publiczną czy biznes różnego rodzaju programów pro-zatrudnieniowych.

7. Specyficzny, możliwie demokratyczny system zarządzania. W wydaniu kanonicznym ten system zarządzania przyjmował zasadę – jeden człowiek, jeden głos, która jest wprost zakorzeniona w długiej tradycji ruchu spółdzielczego, bowiem tam także siła głosu nie jest powiązana z wielkością udziałów³³. Na opisaną tu zasadę trzeba spojrzeć nie tylko jako specyficznie rozumiany postulat przywileju współdecydowania, ale, co ważniejsze, mechanizm wytwarzania współodpowiedzialności. Zasada, o której mowa, działa motywująco na uczestników³⁴. Ten typ zarządzania oparty jest raczej o pojęcie interesariuszy niż udziałowców. W szczególnych przypadkach (np. w fundacjach, gdzie nie ma pojęcia członkostwa) realizacja tej zasady może polegać na przyznaniu istotnego wpływu na sposób dostarczania usług samym ich odbiorcom (np. głos rodziców dzieci uczestniczących w terapii).

8. Możliwie partycypacyjny charakter działań, włączający tych, do których są one adresowane. W przypadku inicjatyw prowadzonych w celu integracji na rynku pracy osób wykluczonych wyraźnie chodzi o inicjatywy zorganizowane „przez” ludzi, a nie (nawet w najlepszych intencjach) „dla” ludzi. W polskim kontekście oznacza to ograniczenie dostępu do używania terminu przedsiębiorstwo ekonomii społecznych przynajmniej części przedsięwzięć organizowanych przez administrację (w formie np. Centrów Integracji Społecznej) czy biznes (zakłady pracy chronionej). Dostęp ten nie jest wykluczony, ale w naszym przekonaniu ma charakter warunkowy, bowiem w tym wypadku wiele zależy od wypełnienia innych warunków, z których najważniejszym jest stopień podmiotowości osób, do których adresowane są działania³⁵. Pojęcie partycypacji dotyczy

też przypadków (o mniej pro-zatrudnieniowym charakterze), w których PES dostarczają dóbr szerszej społeczności. Partycypacja oznacza w tym wypadku większą wrażliwość na opinię tych, do których prowadzone działania są adresowane, lub tych, których dotyczą ich konsekwencje.

Wrażliwość taka może się wyrażać zwyczajowo (zasięganie opinii konsumentów lub liderów społeczności lokalnej) albo przybierać formy zinstytucjonalizowane (np. formalne włączenie poszczególnych grup w mechanizmy zarządcze organizacji³⁶).

9. Ograniczona dystrybucja zysków. Mimo że wymienione jako ostatnie, jest to jedno z najważniejszych i jednocześnie najtrudniejszych do operacjonalizacji kryteriów. Dla tradycyjnego sektora non-profit teoretycznie jest to zadanie proste. W praktyce jednak czasem nastęrcza kłopotów. Po pierwsze, warto przypomnieć, że w przypadku organizacji non-profit stosowanie go w sposób literalny może się okazać wręcz szkodliwe. Nie chodzi bowiem o to, aby z definicji w działaniach organizacji przychody były niższe niż koszty. Pogląd ten byłby na dłuższą metę ekonomicznie samobójczy. Paradoksalnie zresztą wymuszanie go często zwiększa, a nie zmniejsza, koszty działań. W takiej bowiem sytuacji wiele organizacji stara się (podobnie zresztą, jak to się dzieje w biznesie) nie wykazywać zysku, co często oznaczać może „ucieczkę w koszty”. W przypadku instytucji non-profit niezwykle istotnym zagadnieniem staje się jednak to, na jakim poziomie kosztów równowaga ta jest osiągnięta³⁷. Kierunek „ucieczki od zysku w koszty” może być groźny i działa antymotywacyjnie z punktu widzenia efektywności działań (a to na pewno rujnuje nadzieje na zbawienne skutki przedsiębiorczości społecznej). Paradoksalnie mniej problemów (w każdym razie w punkcie wyjścia) ma ze stosunkiem do zysku sektor tradycyjnej ekonomii społecznej – tam zawsze oczywiste było, że motywacja dla działań ma charakter ekonomiczny. Tu natomiast istotnym pytaniem jest to, czy z ewentualnych zysków korzysta ktoś inny niż sami członkowie spółdzielni, a jeśli już tylko oni,

33 Model ten działa stosunkowo dobrze w małych grupach, jednak tam, gdzie działania naberają dużej skali (a możliwość korzystania z dobrodziejstw „ekonomii skali” jest często warunkiem sukcesu na konkurencyjnym rynku), może stwarzać różne niebezpieczeństwa. Z tego powodu w ostatnich latach ruch spółdzielczy (szczególnie tam, gdzie konieczne jest pozyskanie poważnych inwestorów, gdy planuje się zgromadzenie znacznego kapitału) ma kłopoty z utrzymaniem owych zasad.

34 Specyficznym wariantem realizacji tego postulatów są tzw. ESOP (employee share ownership programmes). Na początku lat 90. rozwiązania takie (inspirowane głównie przykładami zaczerpniętymi z USA) obok Towarzystw Ubezpieczeń Wzajemnych (tym razem inspirowanych głównie rozwiązaniami francuskimi) promowane były niejako równoległe do obowiązującego mainstreamu rozwiązań ekonomicznych, m.in. przez środowisko działaczy i sympatyków Solidarności. W pewnym sensie transfer tych idei był rodzajem aneksu i nowej formy pomocy, jaka przychodziła z obydwu „kierunków” w okresie lat 80. Obydwa rozwiązania, mówiąc ogólnie, nie przyjęły się wtedy na szerszą skalę. Nie znaczy to, że werdykt jest ostateczny i że do niektórych z nich nie należałoby wrócić teraz, kiedy koncept ekonomii społecznej staje się bardziej popularny i kiedy mniej dogmatycznie podchodzimy do przekonania, że rynek i państwo podolają rozwiązaniu wszystkich problemów społecznych. Skuteczność tego mechanizmu włączania pracowników w proces zarządzania i współodpowiedzialność za efekty pracy rozpoznają też firmy komercyjne, często rozprawiając na preferencyjnych warunkach akcje przedsiębiorstw w nadziei, że silniej zwiążą one pracowników z ich miejscem pracy.

35 Uwaga ta w szczególności dotyczy może Zakładów Pracy Chronionej (ZPCh), z których wiele traktowało niepełnosprawnych czysto instrumentalnie, jako „argument” niezbędny do uzyskiwania określonych zwolnień podatkowych (w przeszłości podmiotowych ulg w podatku VAT). Wielu niepełnosprawnych w ogóle nie musiało się pojawiać w miejscu pracy. Pochylając się nad historią wysiłków, jakie w Polsce podejmował rząd w ostatnich kilkunastu latach w celu wsparcia zatrudnienia osób niepełnosprawnych, nie sposób nie zadać sobie pytania, jak to możliwe, że wydając tak monstrualne (bezpośrednio i pośrednio) środki na ten cel „udało” się przede wszystkim „zdemoralizować” kulturę pracy w środowisku niepełnosprawnych oraz znaleźć się na ostatnim w Europie miejscu pod względem poziomu ich zatrudnienia.

36 Specyficzną formę prawnych gwarancji w tej sprawie zawiera brytyjski przykład *Community Interest Company*. Wprowadzone w życie w 2005 roku rozwiązanie to stworzenie nowego „hybrydowego” podmiotu. Jak wskazuje sama nazwa, przedsiębiorstwo takie ma za zadanie działać na rzecz szerszej społeczności. Cieszy się ono specyficznymi przywilejami ale musi spełniać też specyficzne wymagania (m.in. tzw. *assets lock* – ograniczający „wyprowadzanie” zysków poza społeczność, w której działa, oraz tzw. *community interest test*). W całej konstrukcji wprowadza się też pojęcie tzw. *regulatora* – urzędnika publicznego, który ma uprawnienia dotyczące kontroli CIC. W tradycji brytyjskiej, gdzie Charity Law funkcjonuje od 1601 roku jest to istotna zmiana. Tzw. *regulator* przejmuje w stosunku do CIC (nie mogą one mieć statusu tradycyjnych Charities) funkcje dawniej zarezerwowane dla *Charity Commission*.

37 W polskich warunkach problem ten jest niezwykle złożony. Poziom kosztów wewnętrznych organizacji praktycznie nie jest regulowany (jedynym wyjątkiem – zresztą dość niefortunnie skonstruowanym – jest zapis ustawy o działalności pożytku publicznego, który nakłada limit plac w przypadku organizacji prowadzących działalność odpłatną nie dla zysku (nie obowiązuje on w przypadku organizacji, które nie prowadzą takiej działalności albo prowadzą po prostu działalność gospodarczą). Istnieje zatem (choć dotyczy bardzo niewielkiej grupy organizacji – mediana średniej wartości zarobków w sektorze pozarządowym wynosi ok. 1 000 zł – dane z 2004 roku) problem zbyt wysokich kosztów własnych – w szczególności wynagrodzeń, których wysokość bulwersować może czasem opinię publiczną z uwagi na konflikt z potocznym wyobrażeniem o instytucji non-profit. Problem ten będzie zapewne powracał przy okazji prowadzonych regularnie przez rząd wysiłków dotyczących opodatkowania działań organizacji. Prędzej czy później albo dojdzie do prób kontroli kosztów wewnątrz organizacji, albo do prób doprecyzowania tego, na czym polega przekazywanie zysków na cele statutowe (społeczne – obecnie mowa jest o szeroki obszarze opisanym w ustawie o działalności pożytku publicznego). Powracać będzie pytanie, czy istotnie uznać można za wystarczającą przesłankę dla zwolnienia organizacji pożytku publicznego z podatku fakt, że wszystkie środki przeznaczają po prostu na własne utrzymanie (bez przeznaczania ich na jakichkolwiek beneficjentów zewnętrznych).

to jakie warunki musiałyby być spełnione, aby sytuację taką można było uznać za korzyść społeczną w szerszym znaczeniu. Tak zatem ostatnie kryterium łączy się z pierwszym.

3.3 Skąd biorą się przedsiębiorstwa ekonomii społecznej?

Jak już wspomniano, przedsiębiorstwa ekonomii społecznej tworzą się w wyniku różnych procesów, w których albo istniejące instytucje podlegają zmianom (migracji), albo powstają instytucje zupełnie nowe. Możemy zatem mówić o trzech podstawowych mechanizmach pojawiania się przedsiębiorstw społecznych.

- instytucje „trzeciego sektora”, które się ekonomizują, tzn. ich funkcjonowanie w coraz większym stopniu zależy od sprzedaży produktów i usług (niezależnie od tego, czy sprzedają je odbiorcom, czy administracji publicznej);
- instytucje starej ekonomii społecznej (w szczególności spółdzielnie), które włączają się w dostarczanie dóbr wykraczających poza zaspokajanie potrzeb i interesów własnych członków („nowa ekonomia społeczna”);
- tworzenie całkiem nowych instytucji „*ex nihilo*” (np. spółdzielni socjalnych).

Co popycha poszczególne instytucje do zainteresowania się przedsiębiorczością społeczną? Co powoduje, że porzucają „stare” terytorium i migrują w kierunku PES? Jak się zdaje, motywacja dla każdego z nich może być nieco inna. Spróbujmy ją teraz odtworzyć.

3.3.1 PES jako mechanizm „ekonomizowania się” trzeciego sektora

Zacznijmy od kilku spostrzeżeń dotyczących ograniczeń, z jakimi mamy do czynienia w przypadku organizacji trzeciego sektora. Czy ekonomia społeczna może być na nie odpowiedź? Istnieje cały zestaw immanentnych, jak się zdaje, ograniczeń sektora pozarządowego – określanych jako tzw. *voluntary failure*³⁸. Z owego zestawu deficytów³⁹, w kontekście dyskusji o przedsiębiorczości społecznej i jej możliwych dobroczynnych skutkach, warto przede wszystkim wymienić ograniczoną ilość środków (tzw. *philanthropic insufficiency*) oraz kompetencje, które nie nadążają czasem za dobrymi intencjami (tzw. *philanthropic amateurism*). Przekształcanie się w przedsiębiorstwa ekonomii społecznej może częściowo zaradzić tego rodzaju problemom, ale tworzy też nowe. Głównym z nich jest tzw. izomorfizacja, a zatem zatracanie

tę, co unikalne dla działań organizacji. Dotyczy to kwestii współpracy zarówno z administracją, jak i biznesem. W tym wypadku mówimy nie tyle o jakimś mniej lub bardziej agresywnym politycznym przejęciu (co też się zdarza – np. tworzenie różnego typu QUANGO), ile o „pełzającym” zagrożeniu utraty własnej specyficzności, a czasem i tożsamości. Może to wynikać z wykonywania usług publicznych albo prostego kopiowania zachowań biznesowych. Pojawia się problem odstępstw od pierwotnie wyznawanych wartości, które choć nie są skodyfikowane w sposób tak systematyczny, jak w przypadku ruchu spółdzielczego, jednak funkcjonują w świadomości potocznej.

Dodatkowym ryzykiem jest koniunkturalne przesuwanie zainteresowań organizacji w kierunku obszarów, gdzie pojawiają się środki na działania. W specyficznym rozumianym organizacyjnym ekosystemie jest to proces poniekąd zrozumiały, co nie zmienia faktu, że może on znacznie zubażać jego bogactwo tworząc preferencje dla organizacji najlepiej się adaptujących. Adaptacja może być mechanizmem przetrwania, niekoniecznie jednak służy podtrzymywaniu różnorodności środowiska. W praktyce zatem przesuwanie się środków na działania prozatrudnieniowe oznacza dla wielu organizacji, szczególnie tych, które działają w obszarze usług społecznych (szczególnie związanych z bezrobociem i wykluczeniem), dobrą wiadomość. Dla innych organizacji, szczególnie tych, które mają mniej ekonomiczny i usługowy, a bardziej polityczny i rzeczniczy charakter, może się to okazać sytuacją nie do pozazdroszczenia. Dane zgromadzone w badaniu KLON/JAWOR w 2006 potwierdzają tę hipotezę. Można przyglądać się, jak organizacje grawitują w kierunku działań bardziej popularnych wśród sponsorów, nawet jeśli dotychczas nie były one w centrum ich zainteresowania. Ekonomia społeczna jest obecnie właśnie jednym z miejsc takiej grawitacji. Wiąże się to z ryzykiem polegającym na tym, że zainteresowanie nie będzie miało autentycznego charakteru, ale będzie po prostu koniunkturalnym manewrem wykonywanym w celu zdobycia środków na przeżycie. Co za tym idzie, być może zniknie wraz ze znikaniem środków na tego rodzaju działania, (co nieuchronnie, wcześniej czy później nastąpi). Nie można oczywiście wykluczyć, że pierwotne – instrumentalne zainteresowanie przekształci się w autentyczne zaangażowanie, jednak organizacje zajmujące się ekonomią społeczną już teraz powinny w swych działaniach opierać się na wartościach niezależności i samostanowienia, które chciałyby zaszczepiać wśród swoich podopiecznych. W tym kontekście warto przypomnieć, że ekonomia społeczna to także (a dla nas przede wszystkim) mechanizm odzyskiwania suwerenności przez organizacje. Dla wielu z nich to właśnie potrzeba, a nawet konieczność, uniezależnienia się od sponsorów lub zdobycie środków na działania, których nikt sponsorować po prostu nie chce, jest jednym z głównych motywów ekonomizowania się. Mówiąc wprost, „zarobione pieniądze” to często jedyne naprawdę własne środki organizacji.

38 L. Salamon (1987a), „Of Market Failure, Voluntary Failure and Third-Party Government – Nonprofit Relations in the Modern Welfare State”. *Journal of Voluntary Action Research*, 16:1, 29-49.

39 J. Wygnański, Organizacje pozarządowe w polityce społecznej i rozwój społeczeństwa obywatelskiego. Nowe Dylematy Polityki Społecznej w Polsce, CASE 2006.

3.3.2 PES jako mechanizm przezwyciężenia słabości starej ekonomii społecznej

Ruch spółdzielczy na świecie przechodzi przez ciężką próbę, napotykać na szereg barier (czy wręcz kryzysów). Dadzą się one podzielić na przynajmniej trzy grupy. Przedstawiamy je zgodnie z propozycją Hansa H. Munknera⁴⁰.

- **Kryzys tożsamości** – polegający na zacieraniu się odrębności między sektorem spółdzielczym a sektorem publicznym (wręcz państwowym) z jednej strony a rynkiem z drugiej (spółdzielnie naśladują świadomie lub nie firmy komercyjne).
- **Kryzys efektywności** – polegający na mniejszej niż w firmach komercyjnych efektywności (mierzonej czysto ekonomicznie).
- **Kryzys otoczenia** – nieprzyjaznego otoczenia społecznego związanego z postrzeganiem ruchu spółdzielczego, nieprzyjaznego otoczenia prawnego, instytucjonalnego, braku odpowiedniej infrastruktury etc.

Paradoksalnie w pewnej mierze kryzysy te wynikają z... sukcesu idei ekonomii społecznej. Jeżeli weźmiemy pod uwagę cele, jakie stawiał sobie ruch spółdzielczy na początku XIX wieku, okaże się, że dzisiejsze przedsiębiorstwa mają często więcej wspólnego z ideą ekonomii społecznej niż z przedsiębiorstwami „wilczego kapitalizmu”. Wystarczy wspomnieć o bogatych pakietach socjalnych, o włączaniu pracowników w proces decyzyjny, o systemie akcji pracowniczych jako sposobie motywowania pracowników czy o przyjmowaniu celów społecznych i społecznej odpowiedzialności – nie tyle jako „zinternalizowanego” wyboru, ile raczej jako wyniku czysto PR-owskich strategii marketingowych.

Okazało się, jak zresztą przewidywali twórcy idei spółdzielczej, że zasady i metody, które proponują, są w dłuższej perspektywie skuteczne. Nic więc dziwnego, że biznes czerpie z tych pomysłów pełnymi garściami. Sukces takich metod w biznesie w dużym stopniu okazał się dla spółdzielni wielkim wyzwaniem. Okazało się, że atuty przedsiębiorstw społecznych mogą zostać wykorzystane do działań rynkowych prowadzonych przez zwykły biznes. Czym ma zachęcić ekonomicznie spółdzielnie spóżywców, jeżeli hipermarkety działają na zasadzie obniżania kosztów, a nawet stosują jedną z metod spółdzielni spóżywców tzn. niższe ceny dla członków (współczesny biznes chętnie daje upusty stałym klientom i nie wiąże się to ze składkami czy jakimkolwiek ryzykiem). A jeżeli chodzi np. o spółdzielnie mieszkaniowe, to konkurencją dla nich są dzisiejsze prywatne firmy proponujące zamknięte formy mieszkaniowe (ze wspólną ochroną, a czasem z innymi jeszcze udogodnieniami socjalnymi).

Czyli zysk tak jak w spółdzielni, jednak bez spółdzielczej odpowiedzialności.

Sektor spółdzielczy musi dokonywać wyborów, gdyż problemy, z jakimi się boryka, są ze sobą negatywnie skorelowane. Dla przykładu, prawdziwie trudnym pytaniem jest, jak zachowując tożsamość ruchu (wzajemność, demokratyczność zarządzania) można wygrać na wolnym rynku. W szczególności trudne dla spółdzielni może być korzystanie z mechanizmów „ekonomii skali”, bowiem jest ona poniekąd odwrotnością wzajemności i bezpośredniości zaangażowania. Z pewnego punktu widzenia można powiedzieć, że towarzyszące wzajemności obniżenie kosztów transakcyjnych (co, jak pokazaliśmy, jest też wykorzystywane przez biznes) nie jest w stanie skompensować deficytów wynikłych z małej skali działań. Najgorzej zaś jest, jak się zdaje, znaleźć się pośrodku, nie będąc ani instytucją autentycznie społeczną, ani autentycznie skuteczną. Stąd też, być może, nieuchronny jest (jak sugerują niektórzy autorzy, np. A. Piechowski) podział ruchu spółdzielczego: z jednej strony skończenie z fikcją i przekształcenie się części spółdzielni i towarzystw wzajemnych w normalne, choć odpowiedzialne społecznie firmy, z drugiej zaś – praca „organiczna”, „powrót do korzeni” i wspieranie małych, autentycznych działań spółdzielczych, praktykujących w autentycznym, a nie czysto rytualnym sensie zasady spółdzielcze.

3.3.3 Ekonomia społeczna „ex nihili” – nowe podmioty ekonomii społecznej

Poza przemianami istniejących już podmiotów (względnie podmiotów funkcjonujących w oparciu o tradycyjne formuły instytucjonalne) powstają też nowe podmioty, powoływane do życia w oparciu o specyficzne formuły obmyślane niejako specjalnie dla potrzeb ekonomii społecznej (a precyzyjniej – tzw. nowej ekonomii społecznej). W ostatnich latach wiele krajów (szczególnie UE) tworzy specjalne konstrukcje uwzględniające „podwójność natury” instytucji pożytku publicznego realizujących swe cele poprzez działalność gospodarczą. Czasem polega to na wprowadzeniu nowego statusu dla już istniejących podmiotów (nieco podobnie do polskiego statusu pożytku publicznego) czasem (i ten przypadek interesuje nas tutaj bardziej) poprzez stworzenie nowego typu podmiotów prawnych tworzonych całkiem od nowa (spółdzielnie socjalne) lub poprzez powoływanie quasi-instytucji (takich jak Centra Integracji Społecznej, Kluby Integracji Społecznej czy Zakłady Aktywności Zawodowej), które opisane są przede wszystkim co do funkcji, ale prowadzone być mogą przez różne podmioty. Z owym „instytucjonalnym wytwarzaniem” nowej ekonomii społecznej mamy w Polsce do czynienia od kilku lat i trudno jeszcze ocenić skuteczność tej polityki. Znajduje ona zarówno gorących zwolenników, jak i przeciwników. Nie zapisując się do żadnego z obozów zreferujemy na razie jedynie podstawowe fakty w tej sprawie.

⁴⁰ Przytaczamy je za artykułem Adama Piechowskiego „Alternatywne modele rozwoju spółdzielczości”.

Spółdzielnie socjalne: formalnie wprowadzone przepisami ustawy o spółdzielniach socjalnych z 27 kwietnia 2006 roku, w praktyce powstają w Polsce już od ponad roku. Wzorowane na rozwiązaniach włoskich, mają łączyć działalność gospodarczą z integracją społeczną i zawodową członków – osób niepełnosprawnych lub doświadczających trudności na rynku pracy. Do końca I kwartału 2006 roku na terenie całego kraju powstało 45 spółdzielni socjalnych, najwięcej w woj. wielkopolskim (9 – w tym 2 w Poznaniu), lubuskim i mazowieckim (po 5).

Trudno obecnie precyzyjnie określić, jaka jest ich aktualna kondycja, ale mówiąc ogólnie, nie jest im łatwo „wystartować”. Ustawa o spółdzielniach socjalnych traktowana jest przez jej promotorów jako olbrzymie osiągnięcie. Była ona bardzo silnie inspirowana modelem włoskich spółdzielni socjalnych typu B. Z owym legislacyjnym „transferem” związane są ogromne nadzieje (zresztą owe niezwykle rozległe oczekiwania, a właściwie ewentualna niemożność sprostanienia im, mogą być dla samych spółdzielni źródłem problemów). Wiele spółdzielni socjalnych nie jest *de facto* w stanie uruchomić działalności. Napotykają na liczne przeszkody (i ze strony otoczenia, w którym działają, i często za sprawą braku odpowiednich umiejętności po stronie założycieli, którzy – i nie można się temu dziwić – nie zawsze dysponują „zmysłem przedsiębiorczości”). Trudno im też często uzyskać zlecenia nie tylko od osób i firm prywatnych, ale także ze strony administracji. Wydaje się, że możemy tu mieć do czynienia ze swego rodzaju niedopasowaniem możliwości (aspiracji) samych uczestników i oczekiwań oraz projekcji ze strony potencjalnych zleceniodawców i partnerów. Spółdzielnie socjalne ciągle nie są obudowane odpowiednim otoczeniem – prawnym i społecznym. Często niekorzystne jest też ich postrzeganie, oparte zresztą nierzadko o rodzaj daleko idącej stereotypizacji. Poruszają się w „kwaśnym środowisku”. Dla wielu nie są ani „naprawdę” organizacjami porządowymi, ani biznesem z prawdziwego znaczenia.

Przykład spółdzielni socjalnych wskazuje na poważne ograniczenia, jeśli chodzi o transferowalność wzorów. Warto w tym miejscu przypomnieć, że we Włoszech dyskusja na ten temat trwała kilkanaście lat, angażując zarówno chadeków, jak i włoskich komunistów. Ruch na rzecz samodzielności ekonomicznej podopiecznych (rodzaj proto-spółdzielni) istniał *de facto* przynajmniej od połowy lat 70., a sama ustawa z 1992 roku unormowała niejako funkcjonujące już, społecznie żywe zjawisko. Jest oczywiste, że samo „przetłumaczenie ostatniego rozdziału” nie może dać szybko oczekiwanych efektów. Będzie to tym trudniejsze, że nie zostały odtworzone w Polsce zbliżone warunki prawno-kulturowe. Warto też przypomnieć, że sukces włoskich spółdzielni socjalnych (a w każdym razie ich liczbowy wzrost) był też częściowo powiązany z wprowadzonym równoległe prawnym ograniczeniem prowadzenia działalności usługowej przez stowarzyszenia. W Polsce szczęśliwie nie ma takiego pomysłu.

Inną metodą „instytucjonalnego wytwarzania” przedsiębiorstw ekonomii społecznej było uruchomienie **Zakładów Aktywności Zawodowej**. O ile status spółdzielni jako instytucji o tożsamości wspólnej z innymi podmiotami ekonomii społecznej nie budzi wątpliwości, to w przypadku ZAZ nie jest to już takie jasne, przede wszystkim dlatego, że znaczna część z nich jest zakładana przez władze samorządowe i przez nie kontrolowana, a także dlatego, że nie są to organizacje członkowskie. Mimo to przez wielu traktowane są jako prototyp przedsiębiorstw społecznych w Polsce. ZAZ-y to instytucje działające w sferze zatrudnienia wspieranego i pomocy osobom doświadczającym szczególnych trudności na rynku pracy, powołane przepisami ustawy o rehabilitacji zawodowej i zatrudnianiu osób niepełnosprawnych z 27 sierpnia 1997 roku. Zważywszy czas, jaki minął od uchwalenia ustawy, powstało ich dotąd bardzo niewiele – nawet biorąc pod uwagę, że odnoszące się do nich przepisy wykonawcze ustanowiono dopiero w 2000 roku. Jak dotąd w całym kraju funkcjonuje 35 takich zakładów, najwięcej w Małopolsce i w Wielkopolsce (po 5). Do podobnej kategorii zaliczyć można **Centra i Kluby Integracji Społecznej**, powołane do życia przepisami ustawy o zatrudnieniu socjalnym z 2003 roku. W Polsce jest ok. 35 CIS i ponad 90 KIS. W założeniu mogą być powoływane zarówno przez instytucje publiczne, jak i prywatne, jednak jak dotąd najczęściej ich założycielami są władze lokalne lub instytucje administracji publicznej działające w sferze pomocy społecznej.

Nie sposób nie zauważyć, że mamy do czynienia ze swego rodzaju asymetrią. W dużym uproszczeniu – spółdzielnie socjalne są (z definicji) organizacjami tworzonymi przez osoby wykluczane z rynku pracy. Są w sensie instytucjonalnym usytuowane poza administracją publiczną. Jednak właściwie pozostawiono je samym sobie (nawet wsparcie, jakie miały uzyskać przy rozruchu ze strony Urzędów Pracy, często nie dochodzi do skutku). Oczywiście jest, że stoją przed nimi olbrzymie wyzwania organizacyjne związane z samą ich naturą (w końcu najczęściej to nie rzutcy przedsiębiorcy pozostają długotrwale bezrobotni). Mają często problem w tworzeniu dóbr i usług na otwartym rynku (między innymi poprzez brak odpowiedniej promocji połączony z bardzo niskim poziomem postaw tzw. etycznego konsumeryzmu). Szukają zleceń w administracji publicznej, ale i tu bez zmiany ustawy o zamówieniach publicznych, która wprowadzałaby skutecznie jako kryterium oceny ofert kryterium korzyści społecznych, mogą jedynie uprawiać specyficzny *dumping* cenowy na proste prace lub starać się wejść na rynek zleceń, które mogą być przyznawane z wolnej ręki. Nie ma też w Polsce mechanizmu, który skłaniałby przedsiębiorców (szczególnie tych, którzy nie zatrudniają osób niepełnosprawnych) do zakupu u nich usług (tak jest np. w Niemczech). Zamiast tego polscy przedsiębiorcy płacą kary na PFRON, z których później utrzymywany jest w dużej mierze niewydolny i zbiurokratyzowany system redystrybucji. Z tego właśnie systemu utrzymywany jest

m.in. system instytucji tworzonych dla osób wykluczonych z rynku pracy. Te instytucje zakładane przez samą administrację czy przedsiębiorstwa (w przypadku Zakładów Pracy Chronionej) mają się znacznie lepiej niż te, które tworzone są przez instytucje niezależne, w szczególności o charakterze samopomocowym.

Powstrzymując się od formułowania zbyt daleko idących wniosków w porównywaniu poszczególnych typów instytucji, zatrzymajmy się na stwierdzeniu, że aby optymalizować system, konieczne jest w przyszłości stworzenie czytelnych mechanizmów oceny jakości i skuteczności działań poszczególnych typów instytucji i przyznanie im większej niż dotychczas roli w podejmowaniu decyzji dotyczących alokacji publicznych środków przeznaczanych na wsparcie ich funkcjonowania.

3.4 Zastosowanie kryteriów w warunkach polskich

Poniżej prezentujemy bardzo schematyczną, pierwszą próbkę dotyczącą zastosowania kryteriów wyodrębniania przedsiębiorstw ekonomii społecznej. Często nie sposób wywodzić ich wprost z samego sektorowego czy instytucjonalnego umocowania (pojawia się tam znak +/-). Proponowane zestawienie nie jest żadnym ostatecznym werdyktem. Jest wynikiem namysłu nad cechami poszczególnych typów instytucji w związku z ich przynależnością do poszczególnych sektorów. Czasem jednak ten rodzaj wyводу nie jest możliwy i aby stwierdzić czy dane kryterium jest spełnione konieczna jest obserwacja poszczególnych podmiotów (np. w przypadku fundacji poziom partycypacyjnych mechanizmów zarządzania), aby móc ostatecznie odpowiedzieć na pytanie, czy istotnie spełniają one przywołane kryterium. Innymi słowy, granice przedsiębiorczości muszą być wyznaczane nie *a priori*, ale *a posteriori*. Ten rodzaj „wtórnej” demarkacji dostępny jest m.in. jako wynik badań prowadzonych przez Stowarzyszenie KLON/JAWOR.

Kryteria	Sektor non profit		Spółdzielnie		Sektor publiczny
	Fundacje	Stowarzyszenia	Tradycyjne	Socjalne	
Prowadzenie w sposób względnie ciągły (regularny) działalności w oparciu o instrumenty ekonomiczne, tj. sprzedaż wytwarzanych dóbr usług	+/-	+/-	+	+	-
Niezależność (suwerenność)	+	+	+	+	-
Ryzyko ekonomiczne	+/-	+/-	+	+	-
Istnienie choćby nielicznego płatnego personelu	+/-	+/-	+	+	+
Wyraźna orientacja na społecznie użyteczny cel przedsięwzięcia	+	+/-	+/-	+	+
Oddolny, obywatelski charakter inicjatywy	+	+	+	+	-
Specyficzny, możliwie demokratyczny system zarządzania	+/-	+	+	+	-
Możliwie partycypacyjny charakter działania	+/-	+/-	+/-	+	+/-
Ograniczona dystrybucja zysków	+	+	-	+	+

4.

Inspiracje – ekonomia społeczna i jej przedsiębiorstwa z perspektywy europejskiej

4.1 Skala ekonomii społecznej i jej przedsiębiorstw w UE

Pojęcie ekonomii społecznej w krajach Unii Europejskiej traktowane jest dość szeroko: zawiera w sobie m.in. spółki, towarzystwa wzajemne, przedsiębiorstwa socjalne, banki etyczne oraz stowarzyszenia i fundacje (tradycyjnie określane mianem trzeciego sektora). W sumie przyjmuje się, że jest to łącznie około 900 000 różnego rodzaju podmiotów, wytwarzających około 10% PKB w Europie.

Zatrudnienie w ekonomii społecznej w Europie (15 krajów)

Dane wyrażone są w FTE (Full Time Equivalent)*

Kraj	Zatrudnienie w spółdzielniach	Zatrudnienie w firmach wzajemnościowych	Zatrudnienie w stowarzyszeniach	RAZEM zatrudnienie	% zatrudnienie
Austria	52 373	7 325	173 964	233 662	8,08%
Belgia	33 037	11 230	161 860	206 127	7,13%
Dania	78 160	b.d.	211 322	289 482	13,85%
Finlandia	75 896	b.d.	62 684	138 580	8,18%
Francja	293 627	91 200	830 000	1 214 827	6,81%
Niemcy	448 074	130 860	1 281 927	1 860 861	6,46%
Grecja	11 861	884	56 025	68 770	3,31%
Irlandia	32 018	1 000	118 664	151 682	15,89%
Włochy	479 738	b.d.	667 230	1 146 968	8,23%
Luksemburg	1 979	28	4 733	6 740	4,6%
Holandia	109 000	b.d.	660 000	769 000	16,64%
Portugalia	48 750	1 042	60 892	110 684	3,50%
Hiszpania	403 233	1 425	473 750	878 408	9,97%
Szwecja	90 718	6 991	83 084	180 793	5,83%
Wielka Brytania	127 575	22 387	1 473 000	1 622 962	8,42%
RAZEM	2 286 039	274 372	6 319 135	8 879 546	7,92%

* Poniższe dane w większości przypadków pochodzą sprzed ponad 10 lat (1995). Większość z nich została zgromadzona w ramach badania monumentalnego przedsięwzięcia, jakim były międzynarodowe badania sektora non-profit koordynowane przez Johns Hopkins University (Baltimore, USA). Powyższą tabelę cytujemy za opracowaniem R. Speara zawartą w Raporcie otwarcia, FISE 2006.

Pewnym przybliżeniem dotyczącym skali ekonomii społecznej w krajach UE może być określenie rozmiarów zatrudnienia w ramach poszczególnych jego instytucji.

Jak widać, skala zatrudnienia jest bardzo różna, ale właściwie w każdym z krajów „starej” UE znacząca. Sektor ten obecnie jest jednym z najdynamiczniej rozwijających się rynków pracy (rosnąca liczba miejsc pracy w tym sektorze częściowo jest wynikiem „przejmowania” zadań od administracji publicznej). Ten właśnie fakt, jak się zdaje, jest jednym z podstawowych powodów zainteresowania się sektorem ekonomii społecznej przez instytucje UE.

4.2 Różnorodność działań PES w UE

Ten rodzaj działalności dotyka większości sfer życia społecznego. Trudno mówić o jednym europejskim modelu ekonomii społecznej, tak jak trudno mówić o europejskim modelu polityki społecznej. Mamy raczej do czynienia z poszukiwaniem modeli narodowych (irlandzki – Local Development Agencies, włoski – spółdzielnie socjalne, portugalski – CERCI, fiński – spółdzielnie pracownicze, holenderski – program rozwoju sąsiedzkiego, francuski – SCIC itd.), które mogą być źródłem inspiracji dla poszukujących własnych rozwiązań. Także kształt warunków brzegowych, w szczególności prawnych, dla rozwoju ekonomii społecznej jest bardzo zróżnicowany. W 1991 roku we Włoszech zaczęła obowiązywać ustawa o spółdzielniach socjalnych, ale pierwsze spółdzielnie socjalne *de facto* działały we Włoszech od roku 1984. W roku 1995 Belgowie wprowadzili pojęcie przedsiębiorstwa „o celach społecznie użytecznych”, Portugalczycy koncept „spółdzielni społecznej solidarności”, Francja przyjęła analogiczne regulacje w 2001 roku.

Kto chce jednak zrozumieć, dlaczego ekonomia społeczna działa lub nie, powinien, jak się zdaje, obserwować jej mapę nie tylko na poziomie poszczególnych krajów (mapa

polityczna), ale raczej poszczególnych regionów. Raz jeszcze wskazuje to na silne powiązanie ekonomii społecznej z lokalną tradycją i z dostępnością z jednej strony kapitału społecznego, z drugiej – specyficznie rozumianego ducha przedsiębiorczości. Warto zadać sobie pytanie, dlaczego PES rozwija się znacznie dynamiczniej w poszczególnych regionach, np. w Hiszpanii dotyczy to Andaluzji i Kraju Basków, w Wielkiej Brytanii przede wszystkim okolic Bristol w Anglii i okolic Glasgow w Szkocji. Także we Włoszech ekonomia społeczna cieszy się różną popularnością w różnych regionach. A i w Polsce pojawiają się lokalne „zagłębia” przedsiębiorczości społecznej (np. Małopolska). Jak się zdaje, o powodzeniu konceptu zdecydować może bardzo wiele czynników. Poza wymienionymi znaczenie mają także zastane stosunki między lokalnymi władzami a społecznościami lokalnymi, obecność wielkiego przemysłu i powiązany z nim (często paternalistycznie) korporatystyczny mechanizm stosunków między władzą a obywatelami (ta ostatnia „konfiguracja” zmniejsza zresztą szansę na rozwój ekonomii społecznej).

4.3 Przedsiębiorczość społeczna jako skutek kryzysu państwa opiekuńczego w Europie

W innej części raportu szerzej omówiono tradycje i historię ekonomii społecznej na świecie i w Europie. W tym miejscu warto zwrócić uwagę przede wszystkim na fakt, że historia zainteresowania przedsięwzięciami z zakresu przedsiębiorczości społecznej i szerzej – trzeciego sektora podlega sobie właściwym koniunkturam. W szczególności sposób w Europie powiązane są one ze zmieniającą się rolą państwa w dostarczaniu usług publicznych (w szczególności usług społecznych). Jak napisał w jednej ze swoich prac Nicholas Deakin – „Lewiatan stał się Kameleonem”. Pierwsza fala rozwoju działań obywatelskich, która rozpoczęła się jeszcze pod koniec XIX w., wiązała się przede wszystkim z koniecznością uzupełniania deficytów – państwa z jednej strony i dysfunkcji rynku z drugiej. Trzeba pamiętać, że w tamtym czasie państwo miało znacznie mniej rozbudowane funkcje społeczne i o wiele swobodniej, ze wszystkimi tego konsekwencjami, działał rynek. Wtedy jednak właśnie powstawały i pełniły niezwykle ważne role z jednej strony instytucje wzajemnościowe (spółdzielnie, ubezpieczenia wzajemne, kasy zapomogowo-pożyczkowe, związki kredytowe), z drugiej – instytucje filantropijne (w szczególności fundacje). Instytucje te działały praktycznie w całej Europie (oczywiście także w Polsce). Wtedy też jednak zarysowały się podstawowe różnice. Dla przykładu – w Anglii powstawały pierwsze spółdzielnie konsumenckie, w Niemczech spółdzielnie mieszkaniowe. We Francji i Włoszech, gdzie proces industrializacji przebiegał wolniej, pojawiły się i rozwinęły

bardziej niż gdzie indziej spółdzielnie produkcyjne. Można powiedzieć, że miały dość czasu na rozwój w mniej konkurencyjnym środowisku. Różnice te pozostają widoczne do dziś. Z czasem jednak funkcje części owych pierwotnie czysto obywatelskich przedsięwzięć podejmowały (można też mówić o swoistym przechwytywaniu) inne sektory. Spółdzielnie żeby przetrwać konkurencję na rynku, coraz bardziej musiały upodabniać się do instytucji rynkowych. Z jednej strony wprowadzone zostały systemy powszechnego zabezpieczenia społecznego (co oczywiście można uznać za sukces), z drugiej pojawiają się komercyjne i oparte nie tyle o wzajemność, ile skalę prywatne ubezpieczenia, które osłabiają rolę ubezpieczeń wzajemnych. Państwo w znacznie większym stopniu zaangażowało się w dostarczanie usług społecznych, co w oczywisty sposób zmieniło rolę instytucji filantropijnych.

Wszystkie stworzone w Europie po II wojnie systemy polityki społecznej przypisywały olbrzymią rolę państwu. Bez względu jednak na to, czy mówimy o modelu kontynentalnym, rezydualnym, socjaldemokratycznym czy nawet real-socjalistycznym, w istocie mówimy o różnych wariantach państwa opiekuńczego lub państwa dobrobytu (*Welfare State*). Od połowy lat 70. i pierwszego poważnego kryzysu ekonomicznego (pierwszej po wojnie fali bezrobocia) w Europie aż do dziś trwa proces reformowania tego rodzaju państwa. Jak się zdaje, w owych eksperymentach przoduje Wielka Brytania, która właściwie od przejścia władzy przez M. Theatcher w 1979 roku aż po dziś dzień (mimo że rządzą labourzyści) podąża tą drogą. Obecnie właściwie wszędzie w UE mówi się o konieczności odchodzenia od *państwa dobrobytu na rzecz społeczeństwa dobrobytu (from Welfare State to Welfare Society)*.

Od dawna już nierealistyczne jest tworzenie polityki społecznej w oparciu o założenia pełnego zatrudnienia i tradycyjny model solidarności międzypokoleniowej, gdyż obciążenia są już zbyt duże. Jednak, z jednej strony, nie ma przyzwolenia na zwiększanie ciężarów podatkowych, z drugiej – nie można uzyskać politycznego poparcia dla ograniczenia funkcji socjalnych państwa. W sposób oczywisty oznacza to poszukiwanie tańszego (dla podatnika) i/lub bardziej efektywnego sposobu dostarczania koniecznych usług. Nieuchronnie popycha to także instytucje publiczne do zainteresowania zagadnieniami przedsiębiorczości społecznej (wyglądają one obiecująco – jako mechanizm odzyskania części kosztów usług oraz jako właściwy dla działań rynkowych mechanizm optymalizacji zasobów).

Przedsiębiorczość społeczna **zmienia też istotnie pozycję odbiorców usług społecznych**. Świadczenia przestają być bezwarunkowe. Pojawia się szansa na to, żeby działać w sposób, który pomaga osobom z trudnościami, a jednocześnie nie uzależnia ich od pomocy. W teorii jest to szansa

na powrót do sytuacji, w której uprawnieniom towarzyszą zobowiązania.

Przedsiębiorczość rodzi też nadzieję na znacznie **większą innowacyjność w realizowaniu zadań publicznych**. Z definicji jest w niej więcej miejsca na eksperymentowanie, konkurencyjność i „uczenie się”. Przedsiębiorczość z pewnością zorientowana jest na rozwiązywanie problemów, a nie petryfikowanie ich poprzez dwuznaczną zależność, jaka łączy tych, którzy potrzebują pomocy, i tych, którzy starają się im pomóc.

Tak więc mamy, przynajmniej przez ostatnie 30 lat, do czynienia z pewnego rodzaju powrotem zainteresowania organizacjami trzeciego sektora i ich znaczenia (w szczególności w związku z dostarczaniem dóbr publicznych). W moim przekonaniu można ten czas podzielić przynajmniej na dwa przenikające się okresy. Pierwszy jest generalnie związany z przekazywaniem (najczęściej w formie kontraktowej – tzw. kultura kontraktu) zadań publicznych organizacjom pozarządowym. Impulsem do tego były nie tylko zabiegi samych organizacji, ale także dominujące kierunki modernizowania administracji publicznej (*New Public Management*, *New Managerialism* etc.). W tym jednak przypadku chodzi przede wszystkim o zmianę dostawcy usług, a niekoniecznie zasadniczego modelu ich dostarczenia. Drugi moment związany z większym zainteresowaniem przedsiębiorczością społeczną dotyczy właśnie metody, np. odstąpienia od bezwarunkowości świadczeń, skłonienia podopiecznych do brania przynajmniej częściowej odpowiedzialności za swój los etc. Opisywanym tu procesom towarzyszyły też, niejako równolegle, zmiany w stylu działań podstawowych instytucji ekonomii społecznej. Spółdzielnie coraz częściej starają się dostarczać usług wykraczających poza grono swoich członków, stowarzyszenia zaś prowadzą działania wykraczające poza tradycyjny model oparty o społeczną (wolontarystyczną) pracę członków – coraz częściej dla kontynuowania, racjonalizowania i rozwijania swojej aktywności przyjmuje elementy kultury organizacyjnej biznesu. Język właściwy dotychczas dla sektora biznesu (*TQM*, *Management by Objectives*, *Project Cycle Management* etc.) przenika do sektora pozarządowego. Peter Drucker pisze książki dedykowane zarządzaniu w organizacjach non-profit – sformułowanie „*business like*” w zaskakujący poniekąd sposób staje się komplementem w środowisku organizacji pozarządowych. Z „obydwu stron” instytucje te zbliżają się do modelu przedsiębiorstwa społecznego.

4.4 „Instytucjonalne wytwarzanie” PES w UE

Jednym z najpoważniejszych zagadnień, jakie wylaniają się przed tymi, którzy chcieliby rozwijać przedsiębiorstwa ES, to pytanie o prawne warunki funkcjonowania ekonomii, w tym pytanie, czy wymagają one odrębnej formy prawnej. Mamy tu do czynienia z bardzo różnymi podejściami. Jest niewiele krajów UE, w których pojęcie przedsiębiorstwa społecznego nie jest konstruktem analitycznym, ale wprost traktowane jest jako prawnie wyodrębniony pod tą nazwą podmiot prawny. Rok temu ustawę powołującą taką instytucję wprowadzono we Włoszech. Specyficznym przypadkiem jest Wielka Brytania⁴¹, gdzie choć nie istnieje wyodrębniony podmiot prawny o tej nazwie, to przedsiębiorstwo społeczne jest obiektem działań rządu. Rząd sformułował nawet ostatnio odrębną strategię zorientowaną na wspieranie przedsiębiorstw społecznych⁴². W wielu innych krajach w sensie funkcjonalnym możemy mówić o PES, ale działają one w postaci bardzo różnych form prawnych. Specyficznym przypadkiem jest Francja, w której istnieje, co prawda, Ministerstwo ds. Ekonomii Społecznej, nie wprowadzono jednak do systemu prawnego wprost pojęcia przedsiębiorstwa społecznego. W 2001 roku wprowadzono natomiast *Cooperative d'Interet Collectif* (SCIC), ale po 5 latach powstało ich niewiele ponad 80.

Niezwykle trudne jest ustalenie, na ile w ogóle możliwe jest „wytworzenie” przedsiębiorstw za pomocą instrumentów prawnych. Wydaje się, że tam, gdzie uprzednio prowadzone były spontaniczne działania, tam legislacja może być pomocna i ułatwić rozwój danego typu przedsięwzięć. Z przypadkiem takim mamy do czynienia np. we Włoszech, gdzie spółdzielnie socjalne działały *de facto* przed wejściem w życie ustawy. Warto zauważyć, że żywa dyskusja (w szczególności między włoskimi komunistami i chadecją) na temat jej wprowadzenia trwała prawie 10 lat. Dodatkowo silny wpływ na rozwój (a w każdym razie przyrost liczby spółdzielni socjalnych) miał fakt wprowadzenia równoległe zakazu prowadzenia ciągłej działalności gospodarczej w stosunku do stowarzyszeń. Ostatecznie liczba spółdzielni socjalnych jest imponująca. Niekoniecznie jednak, jak się zdaje, to właśnie instrumenty prawne „stworzyły” spółdzielnie socjalne. Raczej zinstytucjonalizowały one istniejący już uprzednio ruch. Uwaga ta może mieć szczególne znaczenie w Polsce, ponieważ to właśnie włoski model został niejako importowany. Za wcześniej jeszcze na werdykt – na ile formuła ta zakorzeni się w naszej rzeczywistości, ale warto pamiętać, że i bez wprowadzenia ustawy o spółdzielniach socjalnych

41 Roger Spear, Ramy instytucjonalne dla przedsiębiorstwa społecznego: wyzwania dla Polski i innych nowych krajów członkowskich, Raport Otwarcia, FISE 2006.

42 Social Enterprise: A strategy for Success, 2002

możliwa była – i jest – działalność odpowiadająca kryteriom przedsiębiorczości społecznej⁴³.

4.5 Podstawowe „wcielenia” instytucjonalne PES w perspektywie europejskiej

4.5.1 Podstawowe typy działań

Zasadnicze pola działań przedsiębiorstw społecznych to przede wszystkim dostarczanie usług (w szczególności usług publicznych), realizacja dobra wspólnego (w tym w dużej części np. związanych z ochroną środowiska) oraz zatrudnienie integracyjne. Specyficznym polem działań jest dostarczanie specyficznych usług na rzecz wspólnoty lokalnej (tzw. *community services, community welfare*). Ten ostatni kierunek jest szczególnie rozwinięty w Wielkiej Brytanii, gdzie nawet doczekał się odrębnej formy prawnej (tzw. *Community Interest Company*). Poza Europą model ten jest rozwinięty w USA (*Communnity Development Company*). Tym trzem obszarom (odpowiadającym trzem podstawowym obszarom uzyskiwania podmiotowości (wspólnota, zrzeszenie/instytucja, osoba) odpowiadają różne typy działań:

- 1. Dostarczanie usług publicznych (community services)** – W tym wypadku chodzi o dostarczanie dóbr o charakterze publicznym. Często system ich świadczenia inicjowany jest przez spontanicznie organizujące się grupy obywateli. Może to oznaczać na przykład prowadzenie szkoły, przedszkola, schroniska dla osób pozbawionych schronienia. Przykłady takich działań można znaleźć w całej Europie. Na przykład w Austrii, Francji i Szwecji coraz częściej przedszkola albo prowadzone są wprost przez rodziców, albo w znacznym stopniu przez nich kontrolowane. W niektórych przypadkach działania te są wynikiem sytuacji, gdy do tej pory brak było takich usług na odpowiednim poziomie, w innych wynikało to ze specyficznie rozumianej emancypacji osób, które dotychczas występowały wyłącznie w roli konsumentów. W tym wypadku chodzi raczej o to, aby odzyskać kontrolę nad sposobem, w jaki usługi te są dostarczane. Do tej kategorii należy też np. tworzenie – w Danii i innych krajach wspólnoty – „mieszkań wspomaganych”, w których w odróżnieniu od mieszkań oferowanych przez duże instytucje publiczne, osoby niesamodzielne mogą uzyskać pomoc ze strony współmieszkańców. Dość bliskie temu są brytyjskie *Home Care Coops*, w których

mieszkańcy są też jednocześnie zatrudnieni do zapewnienia usług opiekuńczych sąsiadom. Usługi społeczne, zdrowotne, a w szczególności pomoc szkoleniowo-doradcza dla bezrobotnych, są przedmiotem działań słynnych spółdzielni socjalnych typu A ustanowionych we Włoszech w 1991 roku (obok nich istnieją jeszcze typy B i C).

- 2. Dostarczanie dóbr publicznych** – W tym przypadku chodzi o realizowanie pewnych wartości – misji, której realizacji podjęła się organizacja (np. prowadzenie edukacji ekologicznej, dostarczanie towarów „sprawiedliwego handlu”, pomoc dla krajów rozwijających się, ochrona środowiska, kultywowanie tradycji, promowanie demokracji). Celem nie są tu wprost usługi adresowane do poszczególnych osób, ale właśnie dostarczanie dóbr o charakterze ogólnym.
- 3. Integracja w ramach rynku pracy.** Jest to, jak się zdaje, jedna z najważniejszych funkcji przypisanych przedsiębiorstwom ekonomii społecznej w UE. W pewnym sensie przedsiębiorstwa te tworzą specyficzny podsektor przedsiębiorstw ekonomii społecznej, tzw. *Work Integration Social Enterprises (WISE)*. Ich interwencja na rynku pracy przybiera trzy podstawowe formy:
 - **Zatrudnienie integracyjne** – Niewątpliwie jedną z podstawowych funkcji przedsiębiorstw społecznych jest pomoc we włączaniu w rynek pracy osób, które w przeciwnym wypadku miałyby na nim bardzo ograniczone lub zgoła żadne szanse (np. osoby niepełnosprawne, byli więźniowie, osoby chore psychicznie, imigranci, etc.). Oczywiście można osoby takie wspierać na różne sposoby (na przykład poprzez subsydiowanie ich zatrudnienia na otwartym rynku). W tym wypadku chodzi jednak o to, aby przygotować je do trwałego włączenia do rynku pracy. Istnieje olbrzymia różnorodność tego typu instytucji w Europie.
 - **Zatrudnienie przejściowe (transitional occupation)** – działania polegające na tym, żeby poprzez zatrudnienie i połączone z nim szkolenia podnieść szanse poszczególnych osób do znalezienia szans na stałe zatrudnienie. W Polsce koncept taki realizować miały Centra Integracji Społecznej, których „absolwenci” mieliby zakładać np. spółdzielnie socjalne.
 - **Wspomagane tworzenie stałych miejsc pracy** – przedsięwzięcia tego rodzaju mają być docelowo zdolne do przetrwania na otwartym rynku i tym samym zapewnienia względnie stałych miejsc pracy. Uzyskują jednak różnego rodzaju wsparcie w okresie rozruchu przedsięwzięcia. W Polskich warunkach koncept ten realizowany ma być przez działalność tzw. spółdzielni socjalnych, które w momencie powstania mogą (przynajmniej teoretycznie) korzystać ze wsparcia ze środków publicznych.

⁴³ Warto też w tym kontekście przypomnieć pouczającą opinię Alexis de Tocquevilla „[...] społeczeństwa polityczne są tym, czym się stają, nie dzięki swym ustawom, ale tym, do czego przygotowują je uczucia, wierzenia, idee, nawyki serca i umysłu ludzi, z których się składają, tym, czym uczyniły ich natura i wychowanie”; Listy, Znak 1999, tłum. Irena Grudzińska-Gross.

5.

Zamiast podsumowania – przyszłość ekonomii społecznej w Polsce. Z czym musimy się zmierzyć?

Dyskusja nad ekonomią społeczną i przedsiębiorczością społeczną wydaje się nabierać pewnego tempa – w każdym razie, jeśli mierzyć je częstością używania tych terminów w dyskusjach wewnątrz środowiska pozarządowego. Oczywiście sformułowania te nie przeniknęły (i nie wiadomo, czy kiedykolwiek przenikną) do słownika mowy potocznej. Właściwie w rozmowie prowadzonej poza gronem wtajemniczonych nie sposób użyć tych terminów bez konieczności natychmiastowego uzupełniania ich o przypisy wyjaśniające, co właściwie mamy na myśli. Być może, podobnie jak to ma miejsce z terminem trzeci sektor, pojęcie to pozostanie pojęciem nierozpoznawalnym dla szerszej opinii publicznej. Nie jest to w istocie najważniejsze. Ważne jest nie to, czy będziemy o tym zjawisku coraz częściej mówić, tylko czy naprawdę będzie coraz więcej o czym mówić. Na razie jesteśmy w fazie kreacji o charakterze przede wszystkim „symbolicznym”. Osiągnięcia „nowej ekonomii społecznej” nie są jeszcze w Polsce szczególnie imponujące. Jej stan posiadania powiększa się bardziej na skutek zabiegów terminologicznych (np. przyjęcia założenia, że organizacje pozarządowe to w gruncie rzeczy ekonomia społeczna). Następuje przesuwanie jej granic na mapie sektorów i powiązanie z tym włączanie w jej obszar istniejących już i tak działań, a w mniejszym stopniu rzeczywisty wzrost skali nowych. Co zrobić, aby istotnie zjawisko ekonomii społecznej, a w szczególności przedsiębiorczości społecznej, istotnie rozwijało się w Polsce? Przedstawiamy tu podstawową, i z konieczności uproszczoną, „mapę” barier i wyzwania. Często ograniczamy się do roli kogoś, kto nazywa problemy, choć nie umie w tej chwili dostarczyć recept na ich rozwiązanie. Przedstawiona tu mapa ma ambicje do tego, aby mieć charakter całościowy i systemowy. Mówiąc nieskromnie, chcielibyśmy, aby był to rodzaj „globusa”, na którym próbujemy zaznaczyć wyzwania, przed jakimi stoi ekonomia społeczna w Polsce. Poniżej prezentujemy podstawową, choć zapewne ciągle daleko niekompletną ich listę.

5.1 Potrzeba rozwiązania galimatiasu pojęciowego – potrzeba definicji i samodefinicji ekonomii społecznej

Ekonomia społeczna (a w mniejszym stopniu także przedsiębiorstwo społeczne) przechodzą przez prawie ten sam proces *przetwarzania znaczeń*, z jakim od dawna mamy do czynienia w przypadku pojęcia społeczeństwa obywatelskiego. Tu także można mówić o dziesiątkach tradycji. I podobnie jak w przypadku społeczeństwa obywatelskiego, dla jednych jest to pojęcie kluczowe, dla drugich wyłącznie źródło nieporozumienia, tym groźniejsze, że tworząc pozory porozumienia w istocie maskuje prawdziwe różnice. Ostatecznie jednak można sporo skorzystać na analogiach, jakie przynosi rozważanie różnorodności pojęć społeczeństwa obywatelskiego i dzięki temu poniekąd przewidzieć, jakie będą niektóre wyniki poszukiwań w sprawie ekonomii społecznej. W obydwu przypadkach można bowiem wyróżnić przynajmniej trzy perspektywy definiowania terminu⁴⁴. W możliwie największym skrócie, podobnie jak w przypadku społeczeństwa obywatelskiego, można zatem mówić o ekonomii społecznej jako:

- **Rzeczowniku** – (ekonomia społeczna jako zbiór instytucji),
- **Przymiotniku** – (ekonomia społeczna jako specyficzny rodzaj ekonomii, charakteryzujący się specyficznymi (społecznymi) cechami: wartości, rodzaj relacji między uczestnikami, etc.
- **Przestrzeni** – ekonomia społeczna widziana jako sieć, przestrzeń, sposób komunikacji między uczestnikami (wzajemność), możliwość mobilizowania różnorodnych zasobów, raczej „dostęp”⁴⁵ do dóbr niż ich posiadanie.

⁴⁴ Michael Edwards, *Civil Society*, Polity Press 2004.

⁴⁵ Jeremy Rifkin, *The Age of Access: How the Shift from Ownership to Access Is Transforming Capitalism*, Tarcher, 2000.

Ważne jest chyba żeby w staraniach o ustalenie, czym jest i na czym polega ekonomia społeczna, unikać dogmatyzmu. Na razie dyskusja w Polsce szczególnie się nie posunęła. Trwają kompletnie drugorzędne spory, czy *social economy* należy tłumaczyć jako ekonomię czy jako gospodarkę społeczną.

Przechodząc jednak do spraw bardziej istotnych, samej ekonomii społecznej (czy gospodarce społecznej – bo, mówiąc kolokwialnie, „nam jest wszystko jedno”) zaszkodzić mogą zarówno zawężenia pojęcia (specyficzne „przejęcia”), np. do zatrudnienia socjalnego, jak i zbyt uogólniowość skutkująca kompletnym rozmyciem terminu i jego banalizacją (np. włączanie w obszar ekonomii społecznej filantropii biznesu). Starając się uzgodnić definicję, trzeba też pamiętać, że prawdopodobnie ekonomia społeczna, a nawet przedsiębiorczość społeczna, mogą się okazać conceptami zbyt ogólnymi (czy wręcz ogólnikowymi), by przyciągnąć uwagę praktyków i opinii publicznej. Spory o to, co właściwie należy do ich obszaru, mogą trwać bardzo długo – choćby dlatego, że z definicji owe concepty „są w ruchu”. Warto je prowadzić, ale na potrzeby promowania poszczególnych rozwiązań trzeba całą rzecz podzielić na mniejsze, bardziej wyraziste części i konkretne rozwiązania. Podobnie jak w przypadku społeczeństwa obywatelskiego, gdzie „praktykowanie go” nie wymaga bynajmniej wiedzy na temat teoretycznych rozważań w jego sprawie. Trzeba też pamiętać, że możliwy jest pewien rodzaj indukcyjnego podejścia do tego zagadnienia, zgodnie z którym teoria ekonomii społecznej wyłoni się z praktyki a nie na odwrót. W gruncie rzeczy taki właśnie, indukcyjny schemat przyjęliśmy (mowa o badaniach KLON/JAWOR) w definiowaniu zakresu przedsiębiorczości społecznej. Obszar naszych poszukiwań ustaliśmy co prawda *a priori* (cały trzeci sektor + spółdzielnie), natomiast ostatecznie określenie, które z przedsięwzięć mają naprawdę charakter przedsiębiorstw społecznych, określane jest *a posteriori* na podstawie obserwacji rzeczywistej praktyki ich działania. Pytanie, ile organizacji pozarządowych i spółdzielni jest *de facto* przedsiębiorstwami społecznymi, a zatem spełnia specyficzne kryteria w tym zakresie, nie jest wcale zadaniem banalnym. W zależności od tego na ile radykalnie kryteria te są stosowane, obszar przedsiębiorczości społecznej albo kurczy się (do jeszcze bardzo małych w Polsce rozmiarów), albo staje się olbrzymi. Można przyjąć każdą z tych wersji, ale ważne, żeby czynić to świadomie i z wiedzą o tym, jakie założenia zostały w danym przypadku przyjęte.

5.2 Potrzeba poszukiwania specyficznej tożsamości ekonomii społecznej w Polsce

Ważne jest, aby po raz kolejny nie popełnić błędu zaniechania poszukiwań własnych korzeni. Przedsiębiorczość społeczna pojawia się jako nowa nazwa i etykieta, ale w istocie dotyczy zjawisk, które mają bardzo bogatą tradycję w Polsce. Rozwijając polską wersję ekonomii społecznej trzeba poszukiwać swych własnych korzeni w tej dziedzinie. Okazują się one nie tylko źródłem inspiracji, ale tworzą też rodzaj zakotwiczenia w wartościach i swojego zobowiązania w stosunku do własnej historii. Warto zatem studiować różnie opisywane „Rodowody niepokornych” i szukać w nich energii i przykładu dla własnych działań.

Rozwój ekonomii społecznej, owszem, może być inspirowany doświadczeniami z zewnątrz, ale nie dadzą się one wprost przenosić, skoro nie da się przenieść również ich kontekstu. Okazuje się, że rozwiązania, które nieźle sprawdzają się w jednym kraju, mają bardzo ograniczoną skuteczność w innym. Niebezpieczne jest tworzenie „genetycznie” modyfikowanego rozwoju. Jeśli przedsiębiorczość społeczna ma się w Polsce rozwijać, z góry i bez zbędnej niecierpliwości trzeba przyjąć perspektywę „długiego marszu” i stosownie do tego rozkładać siły i oczekiwania.

5.3 Ryzyko przereklamowania ekonomii społecznej – „zarządzanie oczekiwaniami”

Musimy być ostrożni, bo może się okazać, że jednym z podstawowych wyzwań ekonomii społecznej może być jej przereklamowanie i stworzenie większych oczekiwań niż te, które istotnie ekonomia społeczna obecnie może w Polsce zaspokajać. Może to skutkować skompromitowaniem całego konceptu i uznania go za coś sztucznego czy wręcz propagandowego. Dlatego konieczne jest rozsądne „zarządzanie oczekiwaniami”. Łatwo pokazać, że przedsiębiorczość społeczna byłaby bardzo pożyteczna w polskich warunkach (wiele argumentów dostarczyliśmy my sami). Łatwo też przytaczać przykłady takich przedsięwzięć z innych krajów, pokazując skalę ich działań. Nie mamy jednak jeszcze dowodu, że koncept ten istotnie sprawdzi się w Polsce. Trzeba raczej zachować pokorę patrząc na ograniczone, jak na razie, sukcesy w tej dziedzinie. Strategia promocji tego rodzaju rozwiązań powinna być oparta na ostrożnym budowaniu kolejnych warstw dowodów, a nie „nadmuchiwaniu balonika” z wielkimi oczekiwaniami.

5.4 Sfera regulacyjna – to, co potrzebne, to, co możliwe, i to, co niemożliwe

Sfera regulacyjna bez wątpienia może mieć znaczny wpływ na rozwój ekonomii społecznej. Jednak i tutaj należy wyzybyć się złudzeń w sprawie sprawczej mocy działań legislacyjnych. Wiele w ostatnich latach zrobiono, aby poprawić prawne otoczenie działań dla trzeciego sektora i ekonomii społecznej. Kosztowało to niezwykle wiele wysiłków (co przy ograniczonej puli środków oznacza, że konieczne było zaniechanie innych działań). Obecnie system prawny, choć pozostawia nieco do życzenia, nie jest, jak się zdaje, wrogi działaniom z zakresu przedsiębiorczości społecznej. Pytanie, czy skoro nie jest już hamulcem, może być „pedałem gazu”. Pewnie tak, ale w tej sprawie zachować trzeba wielką ostrożność. W moim przekonaniu to w tym właśnie przypadku można mówić o „prawnym *impossibilizmie*”. Fabrykowanie przedsiębiorczości społecznej za pomocą ustaw może obrócić się przeciw najlepszym nawet intencjom jej promotorów. Szczególnie jeśli regulacje te powstają w pośpiechu i nie są poprzedzone dogłębną analizą skutków ani dostateczną liczbą wyprzedzających je projektów pilotażowych. Wiele inspirujących dla nas przykładów jak, choćby włoski, powstawało, jeśli można tak powiedzieć – w odwrotnej kolejności. Najpierw pojawiła się oddolna i autentyczna praktyka działań z zakresu przedsiębiorczości społecznej, która później została skodyfikowana i zalegalizowana.

Podkreślając to, chcemy jednak zwrócić uwagę na kilka istotnych zagadnień, jakie wymagać będą mimo wszystko rozwiązań o charakterze prawnym. Wymieniamy je jako zagadnienia o charakterze prawnym, choć oczywiste jest, że prawne (techniczne) ich rozstrzygnięcie powinno być poprzedzone rozstrzygnięciami o charakterze, jeśli można tak powiedzieć, ustrojowo politycznym. W szczególności konieczne będzie rozstrzygnięcie, na ile w sensie prawnopodatkowym dopuszczalne będzie realizowanie celów społecznych (statutowych) w oparciu o działalność ekonomiczną. W olbrzymim uproszczeniu – dotychczasowy sposób myślenia o działalności gospodarczej organizacji pozarządowych w stosunku do ich działalności statutowej oznaczał, że ta pierwsza jest czymś w rodzaju „zła koniecznego” przy realizacji tej drugiej. Dość częsty jest też pogląd, że działalności gospodarczej najlepiej byłoby zakazać całkowicie (wśród argumentów pojawia się i ten, że w sumie wyjdzie to organizacjom na dobre). Problem polega na tym, że w przypadku przedsiębiorczości społecznej to, co dotychczas było uznawane za związek niedopuszczalny – a zatem realizacja celów statutowych poprzez działalność gospodarczą – staje się właśnie fundamentalną zasadą działania. Ta nieuchronna kolizja jest źródłem napięć. Dla przykładu, kwestionowana jest wprowadzona ostatnio zasada, zgodnie z którą spółdzielnie socjalne są równocześnie organiza-

cjami pozarządowymi i przedsiębiorcami. Tworzą rodzaj hybrydy. Dla jednych to ciekawa innowacja, dla innych rodzaj „pomieszania”, szkodliwy dla spójności systemu prawnego. Oznacza to rodzaj niechęci do dopuszczania instytucji tradycyjnie korzystających z formuły spółki do uzyskiwania statusu pożytku publicznego. Sprawa rozdzielności (względnie zbieżności) działań statutowych i gospodarczych jest prawdopodobnie jednym z najistotniejszych problemów, jakie stoją przed nami.

Blisko z nim powiązane jest zagadnienie uznania (względnie nie) przedsiębiorstwa społecznego (czy szerzej – organizacji pozarządowej) za przedsiębiorcę. Oczywiście są sytuacje, w których takie zrównanie może działać na korzyść przedsiębiorstw społecznych (np. korzystanie z infrastruktury wsparcia, jaka przewidziana jest dla przedsiębiorców), w innych jednak może być źródłem komplikacji (pomoc dla organizacji staje się przedmiotem regulacji i ograniczeń dotyczących pomocy publicznej dla przedsiębiorstw). Ma to także konsekwencje dla mechanizmów dostępu do środków publicznych – system grantów tworzony w ostatnich latach powstał z domniemaniem, że chodzi o organizacje nie działające w celu osiągnięcia zysku. Z drugiej strony, system zamówień publicznych (*nota bene* stosowany często dość bezmyślnie) jest natomiast zdecydowanie mniej dopasowany do działań organizacji non-profit niż przedsiębiorstw.

Stworzenie spójnego mechanizmu regulacji w tej sytuacji wydaje się konieczne, ale jednocześnie bardzo trudne, gdy weźmie się pod uwagę specyficzny dla polskiej legislacji problem, jakim jest znaczne rozproszenie prawa i brak spójności (by nie powiedzieć chaos) w jego zmianach. To problem tym większy, że przedsiębiorczość społeczna dotyczy olbrzymiej wprost grupy zagadnień prawnych (prawo pracy, pomoc społeczna, działania organizacji pozarządowych, działalność gospodarcza, finanse publiczne, podatki, etc). W innym punkcie będzie mowa o konieczności konsolidacji środowiska ekonomii społecznej (lub przynajmniej wzajemnej wiedzy o podejmowanych działaniach). Postulat ten w odniesieniu do kwestii legislacyjnych należy uznać za niezwykle wprost pilny.

5.5 Potrzeba uznania szeroko rozumianej ekonomii społecznej jako istotnej kategorii rozwoju

Wiele wskazuje na to, że ekonomia społeczna ma charakter samospełniającego się proroctwa. Trzeba w nią naprawdę uwierzyć, żeby stała się faktem. Nie wystarczy jednak, że uwierzą sami zaangażowani w nią działacze, ale podobnie postąpić musiałyby instytucje i środowiska decydujące

o rozwoju Polski, tak na poziomie krajowym, jak i regionalnym i lokalnym. W naszym przekonaniu ekonomia społeczna (a właściwie cała „wiązka” działań z nią związanych – *empowerment, community development, community welfare, participatory governance etc.*) jest jak najbardziej na miejscu w Polsce, gdzie od dawna obowiązuje (i to mimo złych skutków) model budowania państwa „od góry”. Mimo pewnych (ale mniejszych, naszym zdaniem, niż to się głosi) sukcesów w dziedzinie samorządności i decentralizacji – Polska potrzebuje nowych paradygmatów rozwoju. Właściwie wszystko, co oferuje szeroko rozumiana ekonomia społeczna, mogłoby tu okazać się pomocne. Wystarczy tylko wymienić anachroniczny, pasywny system pomocy społecznej i pomocy bezrobotnym, skandalicznie niskie (najniższe w UE) włączenie w rynek pracy niepełnosprawnych, zastraszająco niski poziom kapitału społecznego, zanik partycypacji obywatelskiej, uzależnienie organizacji pozarządowych od administracji publicznej, zbiurokratyzowane i ignorujące kwestie skuteczności zarządzanie publiczne itd., itp. Można wymienić znacznie dłużej. Są kraje i regiony w Europie, gdzie ekonomia społeczna została wskazana i uznana za zasadniczy „ciągnik” rozwoju (np. Anglia, Szkocja, Andaluzja). Rozwój ekonomii społecznej został tam przyjęty jako świadomy cel strategiczny działań publicznych i adekwatnie do tego wspierany. W Polsce jak dotąd możemy mówić o dosłownie kilku osobach w strukturach rządu, które są promotorami opisywanych tu rozwiązań, jednak w znakomitej większości środowisko decydentów kompletnie ignoruje tę ofertę. Ekonomia społeczna i jej rozwój prawie nie pojawiają się w dokumentach strategicznych przygotowywanych przez rząd i samorządy na lata 2007-13. Nie wspomina o niej wprost żaden z 16 regionalnych programów operacyjnych, a na poziomie ogólnopolskim jej umocowanie jest także dość słabe i ograniczone do kwestii integracji społecznej, co w oczywisty sposób ogranicza potencjał, jaki ekonomia społeczna mogłaby wnieść do rozwoju kraju. Mijają właśnie ostatnie chwile, kiedy można by ten stan rzeczy zmienić. Warto więc, choć bez wielkich nadziei na sukces, wymienić podstawowe postulaty w tej sprawie. Przede wszystkim konieczne jest odstąpienie od zasady dyskryminowania instytucji ekonomii społecznej w dostępie do środków (w wielu programach utarł się zwyczaj wymieniania dopuszczalnych beneficjentów – bardzo często na tych listach brak instytucji ekonomii społecznej). Ekonomia społeczna nie powinna być (jak jest to obecnie) redukowana do modelu integracyjno-prozatrudnieniowego (i to realizowanego często rękoma administracji publicznej). Dlatego trzeba, m.in. w ramach licznych programów zorientowanych na wsparcie dla małej i średniej przedsiębiorczości, dopuścić, a nawet zachęcić do udziału, przedsiębiorstwa społeczne. Należy w większym niż dotychczas stopniu pomyśleć nie tylko o „miękkim finansowaniu” działań, ale i o rozwoju technicznej infrastruktury dla ekonomii społecznej. ES jest nie tylko zbiorem instytucji, ale też szczególną formą ich wzajemnych relacji, budowanych na zasadzie partnerstwa. Wsparcie, z jakiego ma Polska

szanse skorzystać, nie jest też prezentem dla polityków i administracji, ale powinno wzmacniać (a nie zastępować) wysiłki poszczególnych wspólnot. Mimo że próbuje się zwolnić obywateli z myślenia o własnej przyszłości, konieczne jest wsparcie dla bardziej organicznego i partycypacyjnego podejścia do planowania i realizacji strategii rozwojowych. W przeciwnym wypadku tymczasowe wsparcie ze strony UE nie tylko nie zbuduje aktywności i zaradności obywateli i wspólnot, ale do końca je zdegraduje. Z tego punktu widzenia konieczne jest uznanie w większym stopniu niż dotychczas jako partnera aktorów zbiorowych (np. *Local Action Groups*), którzy organizują się wokół wspólnego terytorium i wspólnie obmyślają i wdrażają dotyczące go plany. Nierealne jest, (choć w naszym przekonaniu byłoby jak najbardziej wskazane) takie przeformułowanie programowania i realizowania programów 2007-13, aby ich podstawową „molekułą” były tego rodzaju grupy (na wzór brytyjskich *Single Regeneration Budget*), jednak konieczne jest przynajmniej dopuszczenie tych, które zdolne są do samoorganizacji, do bycia jednym z beneficjentów i pośredników w dystrybucji wsparcia na lokalne przedsięwzięcia. Nie chodzi tu bynajmniej o tradycyjnie rozumiany mechanizm Grantów Globalnych (na poziomie makro), idzie raczej o stworzenie pośrednika (*mezzo*) w dystrybucji mikrograntów. Bez takiego mechanizmu nie ma nawet co marzyć, że najmniejsze, a czasem najbardziej wartościowe lokalne inicjatywy będą miały jakąkolwiek szansę na wsparcie ze środków UE (już obecnie tylko 4% organizacji było z nich w stanie skorzystać). Gorzej nawet, bez takiej „kontrolowanej deregulacji” dojdzie po prostu do oligarchizacji i rozwarstwienia sektora.

Potrzebna jest odwaga myślenia o rozwoju, którego immanentną częścią jest ryzyko, a nawet zgoda na porażki (pod warunkiem, że wyciąga się z nich wnioski). Po pierwsze zatem, wygospodarować trzeba w systemach finansowania takie mechanizmy dystrybucji środków pomocowych, które akceptują większe ryzyko⁴⁶. Jeśli to się nie stanie, grozi nam, że wydamy pieniądze na działania łatwe, bezpieczne i... niepotrzebne – zostawiając bez pomocy tych, którzy naprawdę jej potrzebują. Po drugie, trzeba inwestować, i to „z całej siły”, w coś, co można nazwać wychowywaniem do przedsiębiorczości. Przedsiębiorczości rozumianej szerzej niż robienie interesów i bogacenie się. Chodzi raczej o specyficzną postawę odpowiedzialności, skłonności do podejmowania ryzyka i chęci do zmieniania świata wokół siebie. Jeśli mamy wspierać rozwój kapitału ludzkiego, to jest ten jego rodzaj, którego nam w Polsce bardzo brakuje. Choć obecnie może to zabrzmieć jak herezja, uważam, że potrzebne jest wsparcie dla rozwoju postaw przedsiębiorczych na poziomie indywidualnym (szczególnie wśród młodzieży), bowiem przedsiębiorczość zaczyna się właśnie tutaj. Programy tego rodzaju

46 Nie chodzi tu o brak skrupulatności beneficjentów w zarządzaniu finansami, ale raczej o to, że niektóre przedsięwzięcia, mimo najlepszych intencji, po prostu mogły się nie powieść.

prowadzone są w wielu krajach (w Niemczech od kilkunastu lat działa zajmująca się tym instytucja federalna, w Anglii pojawiła się ostatnio cała rodzina przedsięwzięć tego rodzaju – warto np. zobaczyć tzw. UNLtd (<http://www.unltd.org.uk/>), który wsparł 1 400 indywidualnych młodych osób pragnących zrealizować swoje społeczne przedsięwzięcia. Zapytam retorycznie, czy to nie 1 400 razy lepsze niż kolejne szkolenie w dziedzinie pisania CV i obsługi komputerów?

5.6 Dopyły środków z UE – okazja do spełnienia marzeń czy zagrożenie dla ducha przedsiębiorczości

Fakt przystąpienia Polski do UE otwiera szansę na wsparcie dla ważnych przedsięwzięć społecznych. Jednym z nich może być ekonomia społeczna, szczególnie jeśli potrafilibyśmy z UE wydobyć nie tylko pieniądze, ale także inspiracje do działań. Trzeba jednak zdać sobie sprawę, że w samym sówitym finansowym wspieraniu przedsięwzięć ekonomii społecznej zawarta jest pewna dwuznaczność i ryzyko. Czasem bowiem trudne okazać się może kształtowanie postaw przedsiębiorczości w sytuacji, kiedy dostępnych jest tak dużo środków o charakterze bezzwrotnym, tym bardziej, że korzystanie z nich i jednoczesna sprzedaż usług lub towarów przez beneficjentów pomocy jest ogólnie rzecz biorąc zachowaniem nieracjonalnym (wartość przychodów automatycznie pomniejsza kwotę dotacji). Warto też pamiętać, że wiele zależy nie tylko od ilości pieniędzy, ale również od ich struktury i zasad dostępu do nich (w szczególności istotna jest kwestia dostępu do tych środków mniejszych organizacji).

Pozwalam sobie zatem zaryzykować stwierdzenie, że olbrzymi strumień pieniędzy, jaki pojawił się w Polsce (w szczególności na działania związane z rynkiem pracy), może, ale wcale nie musi pomóc w rozwoju ekonomii społecznej. Wiele historycznych przykładów wskazuje na to, że ekonomia społeczna była raczej sposobem na radzenie sobie z niedoborem a nie z specyficznie rozumianym nadmiarem środków. Wszystko, co chcę tu powiedzieć sprowadza się do tego, że tam gdzie pojawiają się dużo pieniędzy tam trzeba wykazać się silnym charakterem. Miejmy nadzieję, że nie zabraknie go organizacjom pozarządowym.

5.7 Potrzeba stworzenia klarownej wizji polityki społecznej, w którą wpisać mogłaby się ekonomia społeczna

Polska jest obok Litwy najbiedniejszym krajem w UE (licząc dochód per *capita*). Mamy też do czynienia z olbrzymim wręcz rozwarstwieniem (zróżnicowaniem) rozwoju poszczególnych regionów – mierzone poprzez porównanie ze średnim PKB per capita w UE waha się między 70% a 31%.

Model specyficznie rozumianego postsocjalistycznego modelu *welfare state* jest jednak w Polsce (podobnie jak w innych krajach byłego bloku komunistycznego) bardzo silny, w dodatku odwoływanie się do niego jest często eksploatowanym i skutecznym mechanizmem zdobywania politycznej popularności. Powszechnym i czasem niestety jedynym dostępnym sposobem uzyskania dochodów, jest wykorzystanie środków ze wsparcia socjalnego uzupełnionego czasem przychodami z nierejestrowanego zatrudnienia. W tej sytuacji naprawdę trudne jest promowanie, szczególnie w środowiskach osób wykluczonych, idei samodzielności, brania spraw we własne ręce, itp. W tej też sytuacji wprowadzenie do polityki publicznej konceptu ekonomii społecznej, który w swym kanonicznym wydaniu odwołuje się do pojęcia przedsiębiorczości i powiązanego z nim ryzyka jest bardzo trudne.

Zresztą zamiana obywateli w konsumentów transferów socjalnych nie jest wyłącznie problemem Polski. Mają z nim do czynienia praktycznie wszystkie kraje UE (i nie tylko), bez względu na to, który model polityki społecznej przyjęły. Wszędzie jasne jest, że nastąpił „*end of welfare as we know it*”⁴⁷ i trwają poszukiwania nowych modeli. Powszechnie jest poszukiwanie jakiejś ścieżki przejścia od „*welfare state*” do „*welfare society*”, czy też od „*welfare*” do „*workfare*”. W coraz większym stopniu konieczna jest specyficznie rozumiana „prywatyzacja odpowiedzialności”⁴⁸.

Polska poszukuje ich także, choć w naszym przekonaniu, niestety dość nieporadnie, miotając się między prostymi schematami. Nie jest to sytuacja szczególnie wygodna dla zwolenników „środka”. Brakuje racjonalnej, opartej o rzeczowe argumenty debaty o polityce społecznej. Stosowane instrumenty mają często charakter prostych politycznych „prezentów” lub „spłaty długów”. Brak wizji, zamiast niej pojawiają się kolejne pomysły i mody pozbawione często zarówno przygotowania przed ich wprowadzaniem, jak i refleksji nad skutecznością już po ich uruchomieniu.

47 Słynne sformułowanie B. Clintona – „State of the Union” 1993r.

48 John J Rodger – From Welfare State to Welfare Society, McMillan Press, 2000

5.8 Mijanie się ekonomii społecznej z potrzebami i postawami jej domyślnych beneficjentów

W Polsce, szczególnie wśród potencjalnych beneficjentów integracyjnej wersji przedsiębiorczości społecznej, dość powszechny niestety jest syndrom wyuczzonej bezradności. Dominują postawy roszczeniowe, niewiara w siebie, czy wreszcie rzeczywisty brak umiejętności zawodowych i społecznych ważnych dla poradzenia sobie z trudnymi sytuacjami. Legalna praca jest często nieopłacalna i ryzykowna. Dla wielu osób lepszym rozwiązaniem jest montaż finansowy świadczeń (np. zasiłku dla bezrobotnych) powiązanych z dochodami z różnych dorywczych prac. Szczególnie w Polsce, gdzie nie ma pojęcia minimalnego dochodu gwarantowanego, świadczenia rentowe pełnią często takie właśnie funkcje. Wedle ostrożnych szacunków zawartych w Diagnostyce Społecznej 2005 sytuacja taka może dotyczyć około 360 tys. osób. W ich przypadku łączny dochód uzyskiwany w ten sposób jest często wyższy niż wynagrodzenie, na jakie mogliby liczyć podejmując legalną pracę. Co szósta osoba w wieku produkcyjnym, żyje w gospodarstwie domowym, gdzie nikt (!) nie pracuje. Dodatkowo w związku z perspektywą ekonomii społecznej warto zwrócić uwagę na fakt, że w Polsce znacznie częściej niż w innych krajach UE mamy do czynienia z sytuacją, gdzie nawet zatrudnienie nie chroni przed ubóstwem. Kategoria tzw. *working poor* – osób, które pomimo stałego zatrudnienia znajdują się poniżej progu ubóstwa, wynosi ok. 12%. W przypadku osób, które pracują na własny rachunek, wskaźnik wynosi aż 21%. Paradoksalnie praca nie zawsze chroni przed ubóstwem.

Pojawia się zatem pytanie, czy pomysły na przedsiębiorczość społeczną, których esencją jest przyjęcie pewnego ryzyka i odpowiedzialności za swój los, istotnie znajdują „chętnych” w Polsce. Warto zadać to pytanie, skoro czasem z trudem znajduje się chętnych do znacznie prostszych i mniej zobowiązujących form działań.

5.9 Przystwojenie lub odrzucenie idei przedsiębiorczości społecznej w sektorze non-profit

W samym środowisku organizacji pozarządowych, choć jak pokazaliśmy wyżej, powinny być one zainteresowane rozwojem ekonomii społecznej, proces migracji w kierunku przedsiębiorczości społecznej może napotkać liczne bariery. Po pierwsze, wiele organizacji woli w gruncie rzeczy mniej ryzykowne strategie finansowania własnych działań w oparciu o sponsorów i granty. Część z organizacji z powodów,

jak się wydaje, zasadniczych uważa też, że organizacje nie powinny w ogóle prowadzić działalności gospodarczej. 10% wprost twierdzi, że organizacje nie powinny w ogóle sprzedawać swoich usług. 12% obawia się, że mogłoby to spowodować odejście od misji organizacji. W tych obawach może być sporo racji – istotnie bowiem można czasem zaobserwować wśród organizacji „poślizgnięcie się w komercję”, przypadki, gdy organizacje, które prowadzą działalność komercyjną, szybko stają się praktycznie nieodróżnialne od zwykłych firm. „Nawrócone” na rynek wykazują czasem niebezpieczną gorliwość neofitów w przywiązaniu do zasady, że „nic nie ma za darmo”. Raz rozgrzeszone z tego, że nie ma nic złego w zysku, bywa, że zapominają o tym, po co właściwie go uzyskują.

Ekonomizowanie się trzeciego sektora to nie tylko kwestia intencji, ale także umiejętności. Niezależnie od tego, że organizacje dość bezkrytycznie podchodzą do własnych kompetencji i możliwości konkutowania na rynku, osobiście myślę, że mimo wszystko kwestia kompetencji może tu być istotną przeszkodą.

5.10 Rola innych sektorów i środowisk w rozwoju ekonomii społecznej

Przedsiębiorczość społeczna funkcjonuje w otoczeniu właściwie wszystkich trzech sektorów. O tym, na ile jest to oferta istotna dla samego sektora pozarządowego, była już mowa. Wierzmy, że to właśnie przede wszystkim wewnątrz niego wytwarzać się będzie „cluster” przedsiębiorczości społecznej. Rola pozostałych sektorów jest inna, ale także bardzo istotna. Na potrzeby tego wywodu trzeba wyróżnić z jednej strony administrację publiczną, z drugiej (często przenikające ją) instytucje polityczne. Mogą one występować w bardzo różnych rolach – wroga, konkurenta albo partnera. Mogą też zachować kompletną obojętność na pomysły dotyczące ekonomii społecznej albo stać się jej promotorem, choć czasem może to się okazać rodzaj „pocałunku śmierci” dla tej idei. Niewiele przyjdzie w tej chwili z roztrząsania szczegółów tej sytuacji, ale ekonomia społeczna ma, jak się okazuje, swój własny polityczny zapach (bynajmniej nie ma on nic wspólnego z żadną orientacją, na prawo czy lewo, do przodu czy wstecz), jedyna „informacja”, jaką zapach ten zawiera, to to, że idea ekonomii społecznej, bez względu na to, jaka jest jej treść, po prostu nie jest „nasza”. To bardzo niebezpieczne zjawisko poznawania przez zmysły, a nie poprzez rozum, zrujnowało już w Polsce niejedno przedsięwzięcie i dlatego bardzo wyraźnie należy o nim mówić i piętnować je. Szczególnie w przypadku ekonomii społecznej, która, jak się wydaje, bardzo dobrze mogłaby łączyć bardzo wiele typów wrażliwości. Można z niej bowiem odczytać ewan-

geliczne odczytanie sensu pracy, ale i konieczność poniesienia odpowiedzialności za swój los, można też próbę zrównoważenia zachwianej od pewnego czasu równowagi między uprawnieniami a zobowiązaniami. Bez trudu odnajdą się w niej też ci, którzy wierzą w robotniczą emancypację i demokrację pracowniczą. Jest w niej miejsce zarówno na myślenie w kategoriach gospodarki globalnej i globalnej solidarności, jak i na ochronę tego, co lokalne, unikalne i wymagające ochrony. Ekonomia społeczna jest niezwykle „ekumenicznym” konceptem. Żle by było, gdybyśmy pozwolili na to, aby podobnie jak to się stało z ideą solidarności, zaczęła dzielić, a nie łączyć.

Podobnie ważny dla rozwoju ekonomii społecznej jest stosunek do niej środowisk biznesu. Tu także konieczne jest rozróżnienie. Ekonomia społeczna (szczególnie tradycyjna jej część, taka np. jak spółdzielnie) jest po prostu częścią sektora biznesowego. Samorząd gospodarczy, cechy, izby, spółdzielnie – wszystkie te podmioty nie muszą udowadniać swego obywatelstwa w świecie biznesu. Środowisko biznesu jest jednak bardzo niejednorodne i, jak się zdaje, bardzo niejednorodny jest też jego stosunek do ekonomii społecznej i społecznej przedsiębiorczości. Bywa dość niechętny, kiedy instytucje tego rodzaju zaczynają wchodzić na „jego terytorium” i zakłócają za pomocą różnego rodzaju przywilejów mechanizmy dobrze rozumianej konkurencyjności. Charakterystyczna w tym względzie w Polsce jest historia SKOK-ów, które z jednej strony można by uznać za rodzaj flagowego osiągnięcia ekonomii społecznej w Polsce, z drugiej zaś – dla wielu osób SKOK-i to właśnie instytucja, która właściwie kompromituje koncept ekonomii społecznej, bowiem korzystając z zarezerwowanych dla ekonomii społecznej przywilejów urasta do olbrzymich rozmiarów, tracąc nieuchronnie autentyczność i wzajemność. Emocje w tego rodzaju sporach mogą być naprawdę duże. Na razie przedsiębiorcy w Polsce woleliby chyba klarowne rozdzielanie tego, co filantropijne, od tego, co biznesowe, ten rodzaj relacji bowiem rozumieją, a nawet skłonni są finansować działania filantropijne. Z pewnym niepokojem natomiast spoglądają na instytucje, z którymi mieliby się spotkać na gruncie konkurencji rynkowej. Wietrzą podstęp, państwowy protekcjonalizm, nieuzasadnione ulgi i nieuczciwą konkurencję. Często ich reakcje wydają się nieco przesadzone, jeśli wziąć pod uwagę, że póki co łączna liczba spółdzielni socjalnych nie przekroczyła 50, a ich łączne obroty są w istocie nic nie znaczące w porównaniu z działalnością średnich (nie mówiąc o dużych) przedsiębiorstw. Dla biznesu pojawienie się konceptu ekonomii społecznej ma jeszcze jeden wymiar. Mówienie, a w szczególności namawianie, do ekonomii społecznej jest też bowiem często podszyte rodzajem domniemania o jej moralnej wyższości w stosunku do tradycyjnego rynku. Bez względu na to, czy istotnie są powody do takich stwierdzeń, muszą być one dość irytujące dla przedstawicieli biznesu, którzy podrażnieni w ten sposób zaczynają sobie przypominać, że w końcu

owe eksperymenty z zakresu ekonomii społecznej finansowane są z ich podatków, albo powtarzając, że moralność biznesmena polega właśnie na tym, że przedsiębiorstwo jest zyskowne. Stosowanie obydwu postaw wzmacnia niechęć do ekonomii „z przymiotnikami”.

W naszym przekonaniu po to, aby ekonomia społeczna „udała” się w Polsce, ważne byłoby przynajmniej wzajemne zrozumienie (a być może nawet porozumienie) ze środowiskami biznesowymi. Oczywiście trzeba zachować świadomość odrębności każdej ze stron, ale byłoby lepiej, gdyby przedsiębiorcy społeczni za punkt honoru przyjęli, że w wielu przypadkach (bo zapewne nie wszystkich) możliwe jest i godne starań funkcjonowanie na otwartym rynku i zwyciężanie na nim bez używania różnego rodzaju protez. Chciałoby się, aby biznes ze swej strony zechciał występować w roli partnera (czasem być może nawet mentora) wobec tych, którym albo wspólnie pomożemy wydobyć się z losu dożywotniego odbiorcy świadczeń społecznych, albo wspólnie na świadczenia te będziemy się składać.

5.11 Ryzyko chaotycznego rozwoju ekonomii społecznej – konieczność stworzenia mechanizmów wyodrębniania modeli i ich dystrybucji

Ostatnie wyzwanie, jakie chcemy tu opisać, dotyczy skali działania ekonomii społecznej. W naszym przekonaniu, choć jest ona przedmiotem licznych eksperymentów, jej rozwój jest dość chaotyczny. Od razu uczynimy zastrzeżenie, że nie chodzi o to, by próbować procesem tym administrować, ale wydaje się niezwykle ważne, by chociaż starać się „międko” na niego wpływać. Przewidywania i kształtowanie dynamiki tworzenia się sektorów („clusteres”) jest niezwykle trudnym zjawiskiem. Tak jest też w przypadku ekonomii społecznej. Można jednak, jak się zdaje, wyróżnić kilka elementów, które mogą w tym procesie odegrać pozytywne znaczenie. Pierwszy to zbiektywizowany proces wychwytywania udanych wzorów działania („destylacja” modeli), drugi to ich dystrybucja. W naszym przekonaniu kluczowe znaczenie ma docieranie z godnymi naśladowania wzorami działań do społeczności lokalnych, które na mapie Polski wyraźnie odstają pod względem poziomu rozwoju, lokalnych zasobów i skłonności do modernizowania się. Tak się bowiem składa, że bardzo często tam, gdzie ekonomia społeczna byłaby najbardziej pożądana jako sposób rozwiązywania problemów, jest jednocześnie bardzo trudno zmobilizować wyłącznie lokalne zasoby do jej uruchomienia. Warto o tym pamiętać i wyciągać z tego praktyczne wnioski. Obydwa te mechanizmy „destylacja + dystrybucja” konieczne

są do swoistego przeskalowania ekonomii społecznej z poziomu anegdot do poziomu rozwiązań systemowych.

Podstawowe fakty na temat instytucji ekonomii społecznej. Wyciąg z danych zgromadzonych w ramach badania prowadzonego przez Stowarzyszenie KLON/JAWOR (2006)

- Według oficjalnych rejestrów, w Polsce istnieje dziś ponad 58 tys. organizacji pozarządowych (poza OSP), w tym 50 tys. stowarzyszeń i 7,5 tys. fundacji, 5,5 tys. organizacji samorządu gospodarczego i zawodowego (nie licząc Związków Zawodowych), 12,5 tys. spółdzielni, prawie 1000 towarzystw pomocy wzajemnej (np. kas zapomogowych), oraz 9 Towarzystw Ubezpieczeń Wzajemnych.
- Od kilku lat powstają w Polsce także nowe typy instytucji, służących reintegracji społecznej i zawodowej. Można wśród nich wymienić przede wszystkim spółdzielnie socjalne (do końca I kwartału 2006 roku na terenie całego kraju powstało 45 takich spółdzielni), Zakłady Aktywności Zawodowej (35), Centra i Kluby Integracji Społecznej (odpowiednio 35 CIS i ponad 90 KIS)
- Płatny personel zatrudnia w Polsce mniej więcej 26% organizacji pozarządowych, 55% organizacji samorządu gospodarczego, 2 na 3 spółdzielnie socjalne (instytucje te dopiero rozpoczynają swoją działalność), oraz praktycznie wszystkie spółdzielnie.
- Całkowity poziom zatrudnienia w polskim sektorze pozarządowym oscyluje wokół 120 tys. osób, zaś w przeliczeniu na ekwiwalent pełnego zatrudnienia (FTE) daje 64 tys. etatów. Organizacje samorządu gospodarczego zatrudniają ok. 30 tys. osób, zaś spółdzielnie – blisko 450 tysięcy osób.
- Brak płatnego personelu organizacje pozarządowe rekompensują społecznym zaangażowaniem wolontariuszy, członków lub przedstawicieli swoich władz. Czasami, zaangażowanie to przybiera formę regularnej, nieodpłatnej pracy na rzecz organizacji. 2 na 3 polskie organizacje opierają się w swoich działaniach na regularnej, społecznej pracy (której nie należy mylić z pracą wolontarystyczną, podejmowaną przez osoby nie będące członkami organizacji ani nie zasiadające w ich władzach). W skali całego sektora oznacza to ok. 1 mln. dodatkowych (poza wolontariuszami) „społecznych pracowników” organizacji.
- Wśród podmiotów społecznych, nie będących przedsiębiorstwami, działalność gospodarczą lub odpłatną prowadzi ok. 40% organizacji samorządu gospodarczego (czyli ok. 1,5-2 tys. organizacji), oraz ok. 18%. (czyli ok. 8-9 tys.) stowarzyszeń i fundacji. Jednak warto pamiętać, że całkowita liczba organizacji pozarządowych pobierających opłaty za swoje usługi jest daleko większa. Prawie 40% organizacji deklaruje bowiem, że przyjmuje takie opłaty, przy czym 23% czyni to w formie składek wpłacanych przez członków, ok. 18% w formie częściowych lub całkowitych opłat za usługi, 3% – w postaci kontraktów z administracją publiczną, a ok. 5% w formie darowizn, w praktyce stanowiących formę opłaty za usługi.
- Połowa organizacji prowadzących działalność gospodarczą i odpłatną deklaruje chęć ich rozwijania. Niemal tyle samo chce utrzymać je na obecnym poziomie. Prawie nie ma organizacji, które chciałyby zmniejszać ich zakres.

- W ciągu najbliższych 2 lat mniej więcej 5% organizacji planuje rozpocząć działalność odpłatną, zaś kolejnych 10% zastanawia się nad tym, ale nie podjęło jeszcze decyzji w tej sprawie. Podobnie przedstawiają się deklaracje dotyczące działalności odpłatnej.
- Odbiorcami usług organizacji zajmujących się usługami rynku pracy jest rocznie w Polsce co najmniej 400 tys. osób. Najczęściej korzystają one z oferowanych przez organizacje szkoleń i kursów, doradztwa oraz aktywizacji zawodowej.
- 37% spółdzielni angażuje się – obok działalności ekonomicznej – także w działalność społeczną. 20% z nich koncentrowało się przy tym na działalności w sferze usług socjalnych i pomocy społecznej, 16% zadeklarowało działania w sferze rozwoju lokalnego, zaś ponad 12% – działalność związaną z rynkiem pracy, zatrudnieniem i aktywizacją zawodową.

Nota metodologiczna

Badanie „**Kondycja sektora ekonomii społecznej w Polsce 2006**” zostało zrealizowane na reprezentatywnej, losowo-warstwowej, ogólnopolskiej próbie 1903 podmiotów ekonomii społecznej, w tym:

- 1242 organizacjach pozarządowych – stowarzyszeniach i fundacjach (z czego 1041 stanowiły jednostki macierzyste, zaś pozostałą część oddziały lokalne organizacji)
- 363 spółdzielniach,
- 156 organizacjach samorządu gospodarczego i zawodowego (złożonych z podprób kółek rolniczych, grup producentów rolnych oraz pozostałych jednostek o charakterze gospodarczym),
- 7 Towarzystwach Ubezpieczeń Wzajemnych (spośród 9 istniejących),
- 27 spółdzielniach socjalnych,
- 22 Centrach Integracji Społecznej,
- 28 Zakładach Aktywności Zawodowej,
- 108 innych przedsięwzięciach ekonomii społecznej (dobranych celowo na podstawie wskazań kompetentnych sędziów, w oparciu o kryteria wypracowane w ramach projektu „ES”).

Badanie było realizowane w trakcie bezpośredniego wywiadu ankietowego w czasie od 15 kwietnia do 15 sierpnia 2006 roku. Realizacji badania podjęło się Centrum Badania Opinii Społecznej.

Próba badanych podmiotów została wylosowana ze zbioru utworzonego na podstawie rejestru REGON Głównego Urzędu Statystycznego (w przypadku stowarzyszeń i fundacji i organizacji samorządu gospodarczego), rejestru prowadzonego przez Krajową Radę Spółdzielni (w przypadku spółdzielni) i rejestrów prowadzonych przez Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej (w przypadku spółdzielni socjalnych, Centrów Integracji Społecznej, Zakładów Aktywności Zawodowej).

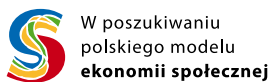
Badanie zrealizowano w ramach Programu Trzeci Sektor finansowanego przez Trust for Civil Society in Central & Eastern Europe i Fundację im. Stefana Batorego, a także przy udziale środków z Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL.

Więcej informacji na temat metodologii realizacji badania można będzie znaleźć w pełnym raporcie opisującym jego wyniki, który niebawem ukaże się na stronie www.badania.ngo.pl

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.

Większość materiałów publikowanych w serii jest dostępna na stronach portalu www.ekonomiaspoleczna.pl.



Niniejszy tekst powstał w ramach projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”, realizowanego przy udziale środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL.

Administratorem projektu jest Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych.