



INSTYTUT SPRAW PUBLICZNYCH

Kapitał społeczny Ekonomia społeczna

pod redakcją:
Tomasza Kaźmierczaka
i Marka Rymszy



INSTYTUT SPRAW PUBLICZNYCH

Program Polityki Społecznej

Niniejsza publikacja została przygotowana w ramach projektu *W stronę polskiego modelu gospodarki społecznej – budujemy nowy Lisków* realizowanego przy udziale środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL.

Redaktor: *Mariola Osajda-Matczak*

Projekt okładki: *QUAAR (22) 827 21 33*

© Copyright by Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2007

Przedruk materiałów Instytutu Spraw Publicznych w całości lub części możliwy jest wyłącznie za zgodą Instytutu. Cytowanie oraz wykorzystanie danych empirycznych dozwolone jest z podaniem źródła.

ISBN: 978-83-89817-17-4

Wydawca:

Fundacja Instytut Spraw Publicznych
00-031 Warszawa, ul. Szpitalna 5 lok. 22
tel. (22) 55 64 260; fax (22) 55 64 262
e-mail: isp@isp.org.pl
www.isp.org.pl

Skład, druk i oprawa:

WEMA Wydawnictwo-Poligrafia Sp. z o.o.
00-093 Warszawa, ul. Daniłowiczowska 18a
tel. +48 22 828 62 78, fax +48 22 828 57 79
e-mail: wema@wp-wema.pl
www.wp-wema.pl
naświetlanie: studioctp.pl

Spis treści

<i>Tomasz Kaźmierczak, Marek Rymsza</i> Wprowadzenie	9
---	---

Część I **Kapitał społeczny**

<i>Agnieszka Rymsza</i> Klasyczne koncepcje kapitału społecznego	23
---	----

<i>Tomasz Kaźmierczak</i> Kapitał społeczny a rozwój społeczno-ekonomiczny – przegląd podejść	41
---	----

<i>Barbara Fedyszak-Radziejowska</i> Czy kapitał społeczny bez społecznego zaufania jest możliwy? Przykłady polskich gmin wiejskich	65
---	----

Część II **Ekonomia społeczna**

<i>Tomasz Kaźmierczak</i> Zrozumieć ekonomię społeczną	93
---	----

<i>Izabella Bukraba-Rylska</i> Przedsiębiorczość społeczna w Polsce dwudziestolecia międzywojennego – przykłady	127
---	-----

<i>Marek Rymsza</i> Druga fala ekonomii społecznej w Polsce a koncepcja aktywnej polityki społecznej	175
--	-----

Część III

Ekonomia społeczna – zagadnienia praktyki

Hubert Izdebski, Monika Małek

Formy prawne przedsiębiorczości społecznej w Polsce 193

Anna Królikowska

Finansowanie instytucji ekonomii społecznej 237

Witold Toczyski, Jacek Lendzion

Lekcja z upadku Programu Inicjatyw Lokalnych w gminie Wicko . 251

Suplement

Ku nowym formom życia społecznego

Stanisław Ossowski

Ku nowym formom życia społecznego (fragmenty) 283

Stanisław Ossowski

Koncepcje ładu społecznego i typy przewidywań (fragmenty). . . 295

Table of contents

Tomasz Kaźmierczak, Marek Rymsza

Introduction 9

Part I **Social Capital**

Agnieszka Rymsza

Classical concepts of social capital 23

Tomasz Kaźmierczak

Social capital and socio-economic development
– an overview of approaches 41

Barbara Fedyszak-Radziejowska

Is social capital possible without social trust? Examples
of Polish rural communities 65

Part II **Social Economy**

Tomasz Kaźmierczak

Understanding social economy 93

Izabella Bukraba-Rylska

Social entrepreneurship in interwar Poland – examples 127

Marek Rymsza

The second wave of social economy in Poland and the concept
of active social policy 175

Part III**Social Economy – Practical Issues***Hubert Izdebski, Monika Malek*

Legal forms of social entrepreneurship in Poland 193

Anna Królikowska

Financing social economy institutions 237

Witold Toczyski, Jacek Lendzion

A lesson learnt from the collapse of the Local Initiatives

Program in Wicko community 251

Supplement**Toward New Forms of Social Life***Stanisław Ossowski*

Toward new forms of social life (excerpts) 283

Stanisław Ossowski

Concepts of social order and types of predictions (excerpts) 295

Wprowadzenie

Problemy, które dotyczą nasze społeczeństwo: bieda, bezrobocie i wykluczenie nie są specyficznie polskie. Doświadczają tego również mieszkańcy wielu innych krajów. Różnice, rzecz jasna, występują, ale dotyczą one raczej skali i natężenia owych zjawisk niż ich natury. Mają więc raczej ilościowy, a nie jakościowy charakter. Wykluczenie społeczne (rozumiane szeroko jako zbiór trzech wymienionych wyżej, sprzężonych ze sobą problemów) to – obok starzenia się społeczeństw dobrobytu – podstawowa kwestia społeczna współczesnej Europy.

ródła społecznego wykluczenia całych grup i środowisk są różnorodne i wielorakie. Jednym z uwarunkowań tego zjawiska jest charakter współczesnej globalizującej się gospodarki, która zdaje się zatracać swoją służebną w istocie misję. Racjonalność gospodarowania, rozumiana *stricte* ekonomicznie, często przynosi rezultaty sprzeczne z oczekiwaniami społecznymi. *Homo oeconomicus* to konstrukt myślowy. Człowiek nie jest tylko producentem, konsumentem czy pracownikiem najemnym. W coraz większym stopniu uwzględnia to sama teoria ekonomiczna. Chcąc trafnie opisać w języku ekonomii zachowania uczestników gry rynkowej, współcześni ekonomiści odwołują się do pojęć z zakresu psychologii społecznej czy socjologii. Powstają teorie i subdyscypliny pogranicza, jak np. socjologia ekonomiczna. Równocześnie w klasycznym liberalnym nurcie ekonomii rozwijana jest koncepcja zawodności rynku czy jego efektów ubocznych. Zawodność rynku odnosi się do obszarów, którym mechanizm rynkowy nie dostarcza efektywnych rozwiązań. Ekonomiści zaliczają do nich m.in. bezrobocie i nierówności społeczne. Efekty uboczne to z kolei skutki gospodarowania, które nie są brane pod uwagę w rachunku kosztów. Zanieczyszczone środowisko naturalne stanowi obecnie przykład najpowszechniej uświadomionego skutku ubocznego „racjonalnego gospodarowania”. Nie sposób oprzeć się wrażeniu, iż „produktem ubocznym gospodarki”, który pojawił się już jakiś czas temu, ale jako problem społeczny rozpoznawany jest dopiero od niedawna, są także ludzie wykluczeni z rynku pracy, zbędni z punktu widzenia obowiązującej logiki osiągnięcia zysku, akumulacji kapitału i wzorów konsumpcji.

Europa szuka sposobów rozwiązania zagadnień społecznych. Nie ma zresztą wyboru. Na przełomie XIX i XX wieku, kiedy pojawiła się „kwestia robotnicza” – wywołana przez przyspieszoną industrializację – powstała koncepcja *welfare state*: państwa dobrobytu. Została ona sformułowana po kilku-

dziesięciu latach poszukiwań, już po doświadczeniach rewolucji październikowej 1917 roku oraz wielkiego kryzysu gospodarczego z przełomu lat dwudziestych i trzydziestych XX wieku. Można powiedzieć, że owa kwestia robotnicza wyprodukowała w Europie Zachodniej „politykę społeczną państwa o gospodarce rynkowej”, łączącą legitymizację mechanizmów rynkowych w gospodarce z zasadą solidaryzmu społecznego. Państwo dobrobytu przewyciężyło tradycyjne podziały społeczne właśnie w imię tej ostatniej zasady, zapewniając dobrobyt na podstawowym poziomie i gwarancje bezpieczeństwa socjalnego wszystkim obywatelom. Jak się jednak okazało, nie było w stanie rozwiązać części problemów społecznych i zapobiec nowym podziałom tak na rynku pracy, jak i w strukturze społecznej. Nie chodzi tu tylko o skalę rozwarstwienia w poziomie życia, ale o bardziej fundamentalne zróżnicowanie odnośnie uczestnictwa obywateli w życiu publicznym i ich aktywności na rynku pracy. Innymi słowy, społeczeństwo dobrobytu ani nie stało się społeczeństwem egalitarnym (może z wyjątkiem krajów nordyckich), ani też nie osiągnęło poziomu spójności, który dawałby szansę rozwiązywania różnych pojawiających się problemów na zasadzie samoorganizacji. Stało się tak również dlatego, że rosnące kompetencje państwa i jego służb podcinały aktywność obywatelską. Państwo dobrobytu, nie zmieniając zasadniczo swojej nazwy ani treści doktryny, stopniowo przekształcało się w państwo opiekuńcze. A równocześnie rosła liczba obywateli żyjących na marginesie życia społecznego.

Na przełomie XX i XXI wieku kierunek ewolucji polityki społecznej w Europie wyznacza idea (bo jeszcze nie koncepcja ani doktryna) spójności społecznej. Można ją uznać za uwspółcześnioną wersję zasady solidaryzmu, będącą odpowiedzią na kwestię wykluczenia społecznego. Jest to raczej rekonstrukcja niż demontaż *welfare state*. Zrozumiałe, że spójność społeczna jest wielowymiarową strukturą logiczną i wielowymiarowości działań wymaga, gdy staje się celem praktyki społecznej. W Unii Europejskiej polityka społeczna powoli przybiera postać zestawu różnorodnych programów (polityk szczegółowych) ukierunkowanych na podtrzymanie i wzmacnianie spójności społecznej. Ich trzon stanowi tzw. aktywna polityka społeczna. Realizowane w jej ramach programy mają charakter aktywizujący beneficjentów i są ukierunkowane nie tyle na dostarczanie określonych dóbr i usług, co na podnoszenie poziomu uczestnictwa w życiu społecznym i w wymianie gospodarczej. Podstawowy obszar realizacji tych programów to sektor ekonomii społecznej. Jednakże nie jest to jeden wydzielony sektor sfery publicznej, ale raczej zbiór podsektorów rozwijanych w poszczególnych społecznościach lokalnych i obudowujących określone lokalne rynki pracy. Innymi słowy, ekonomia społeczna jest „bytem zdecentralizowanym”. W ten sposób wpływa na decentralizację i uspołecznienie całej polityki społecznej. *Welfare state* ewoluuje w kierunku *welfare society*.

Niewątpliwie jednym z podstawowych wymiarów spójności społecznej jest siła i charakter więzi społecznych na poziomie lokalnym – w zbiorowości terytorialnej. Na przełomie XIX i XX wieku, w okresie uprzemysłowienia gospodarki, polityka społeczna poszukiwała rozwiązań kwestii robotniczej przez cywilizowanie warunków pracy i budowanie wspólnot pracowniczych wokół miejsc pracy. Efektem były m.in. ubezpieczenia społeczne. Obecnie, na początku XXI wieku, w okresie globalizacji, polityka społeczna na nowo odkrywa wspólnotę lokalną. Współczesna polityka społeczna to w znacznym stopniu polityka zdecentralizowana, odwołująca się do zasady pomocniczości państwa i zorientowana na wzmacnianie spójności społecznej „na dole”. Społeczność lokalna jest tu tyleż adresatem, co kreatorem rozwiązań. Dobrze zorganizowana społeczność może bowiem dać swoim członkom unikatowe szanse uczestniczenia w gospodarczej wymianie, także tym, którzy – jak mogłoby się wydawać – na trwałe wypadli z rynku pracy. Taka społeczność może stworzyć warunki wysokiej jakości życia i zapewnić poczucie tożsamości, o co w wielokulturowym świecie będzie coraz trudniej. Potrzeba silnej społeczności staje się tym ważniejsza, im bardziej procesy globalne wpływają na nasze życie i im bardziej bezradne wobec nich okazuje się państwo narodowe.

Z tego względu szczególnego znaczenia nabiera tzw. **gospodarka (ekonomia) społeczna, którą rozumiemy jako narzędzie mobilizacji ekonomicznej i społecznej zaniedbanych społeczności lokalnych/obszarów oraz jako formułę zwiększania uczestnictwa ich członków/mieszkańców w wymianie gospodarczej i życiu publicznym.**

W ostatnim czasie ekonomia społeczna stała się w Polsce jednym z głównych tematów debaty publicznej prowadzonej w obszarze polityki społecznej. To efekt zarówno podejmowanych prób znalezienia środków zaradczych wobec nierozwiązanych problemów społecznych, o których była już mowa (pogłębiającej się marginalizacji niektórych kategorii społecznych i społeczności lokalnych), jak i przystąpienia naszego kraju do Unii Europejskiej oraz związane z tym transferu idei, regulacji, programów i środków finansowych.

Cechą prowadzonej w Polsce debaty nad nową falą ekonomii społecznej jest nieintencjonalne ignorowanie polskich tradycji gospodarki społecznej, sięgających XIX i początków XX wieku. Z pewnością jedną z przyczyn tego stanu rzeczy jest realny socjalizm, który wypaczył owe tradycje, wprzegając spółdzielczość w ramy gospodarki centralnie sterowanej. Być może jest to również nieunikniony koszt transformacji ustrojowej, wyrażający się m.in. psychologiczną potrzebą „zbudowania wszystkiego od początku”. Należy przy tym podkreślić, że rozwiązania instytucjonalne nowego ładu ustrojowego, wypracowane po 1989 roku, nie tylko ignorowały ideę ekonomii społecznej, ale wręcz utrudniały jej rewitalizację. Ład ów ukształtowały trzy główne

nurty reform: systemu politycznego, gospodarki oraz struktury administracyjnej kraju. Przynajmniej trzeci z tych nurtów powinien sprzyjać rozwojowi ekonomii społecznej. Tak się jednak nie stało. Pierwsza reforma administracyjna z 1990 roku zdecentralizowała organizację życia zbiorowego dzięki przywróceniu samorządności na podstawowym poziomie – restaurowanych gmin. Niemniej jednak ominęła kluczowy dla rozwoju ekonomii społecznej obszar polityki rynku pracy, który pozostał domeną rządu centralnego.

Można argumentować, że ekonomia społeczna jeszcze raz straciła na transformacji, stając się tym razem „kosztem”, nie tyle transformacji jako takiej, co przyjętej strategii jej wdrażania, a w szczególności zapewnienia sukcesu reformie gospodarczej. Dla powodzenia owych reform trzeba było stworzyć sieć bezpieczeństwa w postaci świadczeń osłonowych dla osób wypadających z rynku pracy w wyniku restrukturyzacji gospodarki. Polityka społeczna, a zwłaszcza pomoc społeczna, miały pełnić funkcje osłonowe, a nie aktywizujące. Taka filozofia działania nie przewidywała miejsca dla rozwijania przedsiębiorczości społecznej. Zrestrukturyzowany rynek sam miał wchłonić nadwyżkę siły roboczej, bez aktywizujących działań państwa. Miał, ale nie wchłoniął, tak więc korekta założeń polityki społecznej i polityki rynku pracy była konieczna.

W następstwie drugiej fali decentralizacji (1999–2000) rząd przekazał odpowiedzialność za prowadzenie polityki rynku pracy samorządom lokalnym szczebla powiatowego. Fakt ten otwiera ekonomii społecznej nowe perspektywy rozwoju, dając instytucjonalne ramy współdziałania państwa i organizacji trzeciego sektora. To organizacje bowiem, jako pierwsze, dostrzegły potrzebę rozwoju ekonomii społecznej i przez kilka lat bezskutecznie przekonywały na jej rzecz, i to one wydają się być najbardziej predestynowane do jej podźwignięcia. Nie jest to jednak możliwe bez wsparcia samorządów lokalnych. Obserwowane obecnie poszukiwanie formuł współpracy może świadczyć o tym, iż zarówno w samorządach lokalnych, jak i organizacjach trzeciego sektora dojrzeła potrzeba rzeczywistego partnerstwa.

Współcześnie istnieje dobrze ugruntowane przekonanie, iż współpraca międzysektorowa na rzecz rozwiązywania problemów i rozwoju (określana też jako publiczno-prywatne oraz publiczno-społeczne partnerstwo), dając efekt synergii, stwarza optymalne warunki powodzenia działań podejmowanych w zaniedbanych społecznościach. Partnerstwa takie nie są wyrazem uległości lub słabości kogokolwiek, a wręcz przeciwnie – świadczą o sile partnerów świadomych swych mocnych i słabych stron.

Powyższe przesłanki legły u podstaw projektu „W stronę polskiego modelu gospodarki społecznej – budujemy nowy Lisków” realizowanego w ramach IW EQUAL przez Instytut Spraw Publicznych wspólnie z Akademią Rozwoju Filantropii w Polsce, Wspólnotą Roboczą Związków Organizacji Socjalnych WRZOS i grupą partnerów lokalnych z czterech powiatów:

ełckiego i nidzickiego (województwo warmińsko-mazurskie) oraz biłgorajskiego i lubelskiego ziemskiego (województwo lubelskie). Niniejszy tom studiów stanowi jeden z efektów prowadzonych prac.

Tytuł i tematyka publikacji *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna* wynikają z przyjętego przez nas podejścia do problematyki ekonomii społecznej. Postrzegamy ją mianowicie w kontekście społeczności lokalnej i widzimy w niej instrument lokalnego rozwoju. Dlatego też związki ekonomii społecznej z kapitałem społecznym nabierają pierwszoplanowego znaczenia, stają się dla nas właściwą „figurą na tle”. Mówiąc najprościej, przyjmujemy, iż inwestycja w kapitał społeczny przynosi korzyści w sferze gospodarczej, a inwestycja w przedsiębiorstwo społeczne rozwija kapitał społeczny. Takie jest też przesłanie tomu *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*.

* * *

Publikacja składa się z trzech części oraz suplementu. W części I zamieszczone są opracowania dotyczące problematyki kapitału społecznego. Agnieszka Rymśza (*Klasyczne koncepcje kapitału społecznego*) dokonuje przeglądu podstawowych koncepcji kapitału społecznego oraz omawia główne wątki jego krytyki. Tomasz Kaźmierczak (*Kapitał społeczny a rozwój społeczno-ekonomiczny – przegląd podejść*) przedstawia z kolei kwestie kapitału społecznego w perspektywie ekonomicznej. Analizuje ekonomiczną wartość kapitału społecznego oraz charakteryzuje perspektywy, w jakich ujmowane są związki między kapitałem społecznym a rozwojem gospodarczym. O ile powyższe dwa opracowania mają charakter teoretyczny, o tyle praca Barbary Fedyszak-Radziejowskiej (*Czy kapitał społeczny bez społecznego zaufania jest możliwy? Przykład polskich gmin wiejskich*) stanowi dla nich empiryczny kontrpunkt. Autorka podejmuje próbę oceny poziomu kapitału społecznego polskiej wsi na podstawie rzetelnego materiału badawczego.

Część II publikacji zawiera trzy opracowania dotyczące ekonomii społecznej. Tomasz Kaźmierczak (*Zrozumieć ekonomię społeczną*) próbuje wyjaśnić fenomen współczesnego zainteresowania ekonomią społeczną oraz przedstawia różne aktualne podejścia do tej problematyki (odmienne koncepcje ekonomii społecznej). Druga z prac poświęcona jest rodzimym tradycjom ekonomii społecznej. Izabela Bukraba-Rylska (*Przedsiębiorczość społeczna w Polsce dwudziestolecia międzywojennego – przykłady*) daje unikatową rekonstrukcję wzorów ekonomii społecznej okresu II Rzeczypospolitej. Trzecie z opracowań wraca do współczesności. Marek Rymśza (*Druga fala ekonomii społecznej w Polsce a koncepcja aktywnej polityki społecznej*) wskazuje na związki rozwoju przedsiębiorczości społecznej z upowszechnianiem się – w Polsce i w Europie – nowej koncepcji polityki społecznej, zorientowanej na aktywizację beneficjentów wsparcia. W ten sposób ekonomia społeczna trafia do głównego nurtu polityki. Druga połowa lat dziewięćdziesiątych XX wieku

to zielone światło dla ekonomii społecznej ze strony Unii Europejskiej. Rezultatem jest m.in. profil Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL, gdzie jeden z priorytetów stanowi rozwój gospodarki społecznej jako sposób ograniczania problemu wykluczenia.

Część III tomu ma bardziej praktyczny charakter. Hubert Izdebski i Monika Małek (*Formy prawne przedsiębiorczości społecznej w Polsce*) dokonują przeglądu form prawnych, w jakich mogą w Polsce funkcjonować przedsiębiorstwa społeczne. Opracowanie zawiera także analizę porównawczą tych form, wskazując ich silne i słabe strony. Anna Królikowska z kolei (*Finansowanie instytucji ekonomii społecznej*) identyfikuje i analizuje źródła finansowania oraz kredytowania przedsiębiorstw społecznych. Autorka podkreśla, że brak odpowiedniej (uwzględniającej specyfikę tych form gospodarowania) infrastruktury wsparcia finansowego, dostępu do kredytów itp. stawia przedsiębiorstwa społeczne w gorszej sytuacji niż firmy komercyjne. Na dłuższą metę nie da się upowszechniać przedsiębiorczości społecznej bez rozwijania jej otoczenia instytucjonalnego. Na jeszcze inny aspekt praktyczny – sztukę skutecznego działania w danej rzeczywistości społecznej, w tym umiejętności wdrażania inicjatyw ekonomii społecznej – zwracają uwagę Witold Toczyski i Jacek Lendzion (*Lekcja z upadku Programu Inicjatyw Lokalnych w gminie Wicko*), analizując przypadek działań, które oceniono jako niepowodzenie (choć dla lokalnej społeczności przyniosły one pewne pozytywne skutki, przez Autorów nazwane „efektami odpryskowymi”).

Poszukując polskiego modelu ekonomii społecznej, warto chyba sięgnąć do przeszłości, by sprawdzić, czy w tradycji myśli społecznej nie znajdziemy idei godnych kontynuacji. Polska ma bowiem nie tylko bogate zwyczaje społecznego gospodarowania, ale i ogromny dorobek refleksji naukowej poświęconej tej problematyce. Analizy Stanisława Ossowskiego, Floriana Znanieckiego czy Ludwika Krzywickiego warto przypomnieć właśnie w kontekście drugiej fali ekonomii społecznej. W prezentowanym tomie zdecydowaliśmy się zamieścić krótkie fragmenty prac Stanisława Ossowskiego. Było to możliwe dzięki przychylności spadkobierców spuścizny naukowej Pana Profesora oraz właścicieli praw autorskich do Jego publikacji, za co uprzejmie im dziękujemy. Sądzymy, że w przywołanych tekstach, zaliczanych do klasyki polskiej socjologii, zaskakujących swoją aktualnością i – dopiero teraz ujawniającym się – wizjonerstwem, Czytelnicy znajdą źródło inspiracji. Chodzi w szczególności o ideę budowania nowego ładu społecznego – ładu porozumień zbiorowych – którą dzisiaj określilibyśmy jako ideę upowszechniania kultury partnerstwa.

Tomasz Kaźmierczak
Marek Rymsza

Introduction

Problems which affect our society, such as poverty, unemployment and exclusion, are not specifically Polish. They are also suffered by people in many other countries. Obviously, there are certain differences, although they concern the scale and intensity rather than nature of these phenomena. Therefore, they are of quantitative rather than qualitative nature. Next to ageing of welfare societies, social exclusion (which is broadly understood as a set of the above problems linked mutually) is a key social issue in Europe of today.

Sources of social exclusion faced by whole groups and communities are diverse and manifold. One of the factors determining this phenomenon is the nature of the present-day globalizing economy, which seems to be losing the sense of its mission, in fact an ancillary one. Rational economy, understood in strictly economic terms, often brings results which are contrary to social expectations. *Homo oeconomicus* is a mental concept. Human being is not only a producer, consumer or hired worker – a fact which the economic theory itself is increasingly aware of. In order to describe accurately the behavior of the market game's players in economic terms, contemporary economists refer to concepts of social psychology or sociology. Borderline theories and sub-disciplines such as economic sociology arise as a result thereof. At the same time, concepts of market failure or adverse effects of the market are developed within the classical liberal trend of economics. Market failure refers to areas where the market mechanism fails to provide effective solutions. Such areas, according to economists' classifications, include unemployment, social inequalities etc. Side effects, in turn, are the consequences of economy which are not taken into account in the balance of costs. Polluted natural environment is nowadays one of the most recognizable side effect of 'rational economy'. One cannot resist the impression that another 'side effect of economy', which has already appeared some time ago but has not been recognized as a social problem until recently, are people excluded from the labour market, expendable from the point of view of the predominant logic of profitability, capital accumulation and consumption patterns.

Europe is searching for new ways to address social issues. After all, it has no choice. At the turn of the 19th and 20th centuries, when the 'labour question' emerged as a result of accelerated industrialization, the concept of a 'welfare

state' appeared. It was formulated after a few decades of research, already after the experience of the October revolution in 1917 and the Great Depression in late 1920s and early 1930s.

One might say that in Western Europe the labour question produced a 'social policy of a state with market economy,' which combines legitimization of market mechanisms in economy with the principle of social solidarity. It was in the name of this principle that the welfare state overcame traditional social divisions and provided basic-level welfare and guarantees of social security to all its citizens. It turned out, however, that welfare state was not able to solve some social problems and prevent new divisions, both on the labour market and in the social structure. Not only was it a matter of the scale of stratification with regard to the standard of living, but rather a more fundamental diversification with regard to citizens' participation in public life and their activity on the labour market. In other words, the welfare society neither became an egalitarian society (perhaps with the exception of the Nordic countries) nor reached a level of social cohesion which would provide prospects for solving various problems through self-organization as they appeared. This was also due to the fact that civic activity was undermined by growing competences of the state and its bodies. The welfare state, generally without changing of its name or doctrine, gradually transformed into a 'nanny state'. This was accompanied by a continuous increase in the number of citizens living on the margins of social life.

At the turn of the 20th and 21st centuries, the direction in which social policy evolves in Europe is determined by an idea (as it is neither a concept nor a doctrine yet) of social cohesion. It may be regarded as a contemporized version of the solidarity principle, addressing the issue of social exclusion. It is a reconstruction rather than dismantling of the welfare state. It is understandable that social cohesion is a multidimensional logical structure, and that multidimensionality of operations is what it calls for when becoming a goal of social practice. In the European Union, social policy is slowly taking the form of a set of diverse programs (specific policies) which aim at maintaining and strengthening of social cohesion. Their core is the so-called active social policy. Programs implemented within this framework aim at activating the beneficiaries and increasing the level of participation in social life and economic exchange rather than supplying specific goods or services. The basic scope of such programs is the social economy sector. Nonetheless, this is not a single sector isolated from the public sphere, but rather a set of sub-sectors developed in respective local societies and built around specific local labour markets. In other words, social economy is a 'decentralized entity.' In this way, it influences decentralization and socialization of the entire social policy. The welfare state evolves toward a welfare society.

Undoubtedly, one of the basic dimensions of social cohesion is the strength and nature of social bonds at a local level – in a territorial community. At the turn of the 19th and 20th centuries, in the period of industrialization of economy, social policy was searching for solutions to the labour question through civilizing of working conditions and building of workers' communities around workplaces. As a result, solutions such as social insurance appeared. Presently, at the beginning of the 21st century, in the period of globalization, social policy rediscovers a local community. The contemporary social policy is predominantly a decentralized one, referring to the principle of the state's subsidiarity and aiming at strengthening of grassroots social cohesion. A local community is here an addressee inasmuch as a creator of solutions. A well-organized society may indeed provide its members with unique prospects of participation in economic exchange, also those who seemingly have dropped out of the labour market. Such community is able to create conditions for a high quality of life and ensure a feeling of identity, which will be more and more difficult to achieve in the multicultural world. The more our life is influenced by global processes and the more helpless a national state turns out to be in this respect, the more crucial becomes the need for a strong society.

Therefore, more and more importance is attached to so-called **social economy, which we understand as a tool for economic and social mobilization of neglected local communities/areas, and as a formula to increase the participation of its members/population in economic exchange and public life.**

In Poland, social economy has recently become one of the key topics in the public debate on social policy. This is due both to attempts made in order to find remedial measures to address unsolved social problems mentioned above (a deepening marginalization of some social categories and local communities), as well as to the country's accession to the European Union and the resulting transfer of ideas, regulations, programs and funds.

What is characteristic of the Polish debate on the new wave of social economy is that Polish traditions of social economy, which date back to the 19th and early 20th century, are non-intentionally ignored. One of the reasons behind that is certainly the real socialism, which perverted these traditions by putting the cooperative movement to work for the country's centrally controlled economy. Perhaps it is also an unavoidable cost of transformation of the political system, which is reflected, *inter alia*, in a psychological need to 'build everything from the scratch'. It needs stressing that institutional solutions of the new political order developed after 1989 not only ignored the idea of social economy, but simply prevented its revitalization. The new order was molded by three main reformatory trends: reforms of the political system,

reforms of the economy, and reforms of the country's administrative structure. At least the third one should favor the development of social economy. It did not, though. The first administrative reform of 1990 decentralized the organization of social life through restoring of basic-level self-government – in re-established communes. Nevertheless, it avoided an area so crucial for the development of social economy – the labour market policy, which continued to be the province of the central government.

One may argue that social economy was once again prejudiced by the transformation, and this time it became a 'cost', although of the implementation strategy rather than transformation itself, and specifically a cost required in order to ensure a success of the economic reform. For these reforms to be successful, a safety net had to be created in the form of protective benefits for people dropping out of the labour market as a result of economy restructuring. Social policy, and especially social welfare, were supposed to play protective rather than activating roles. Such philosophy did not provide room for development of social entrepreneurship. A restructured market was supposed to have absorbed the surplus labour force by itself, without the state's activation measures. It never did, though. Hence the principles of the social and labour market policies had to be adjusted.

As a result of a second wave of decentralization (1999-2000), the government devolved its responsibility for the labour market policy to district-level local governments. This fact opens new prospects of growth for social economy by providing an institutional framework for cooperation between the state and third-sector organizations. It was the latter who first saw the need for development of social economy and, for a couple of years, spoke for it in public, yet to no avail. Therefore it is the organizations that seem to be best predestined to revive it. Nonetheless, this is impossible without the support of local governments. A search for formulas of cooperation, as it is presently observable, may be a proof that both local governments and third-sector organizations have developed a need for a genuine partnership.

At present there is a well-founded belief that intersectoral cooperation for problem solving and growth (also referred to as public-private and public-social partnership), providing a synergy effect, creates optimal conditions for the success of measures addressing neglected communities. Such partnerships are not a symptom of anyone's subordination or weakness, but quite the opposite – they are the evidence of the potential of partners who are aware of their strengths and weaknesses.

The circumstances described in the above lie at the root of a project entitled *Toward the Polish model of social economy – we are building new Lisków*, which is implemented as a part of the EQUAL CI by the Institute of Public Affairs together with the Academy for the Development of

Philanthropy in Poland, Working Community of Associations of Social Organizations WRZOS, and a group of local partners from four districts: Elcki and Nidzicki (Warmińsko-Mazurskie Province), Biłgorajski and Lubelski Ziemi (Lubelskie Province). This volume of studies is a result of these works.

The title and topics of *Social Capital. Social Economy* result from our approach to issues of social economy. We perceive it in the context of a local community, and we see in it an instrument for local development. Therefore, the links between social economy and social capital become our primary focus, the actual 'figure against a ground'. To put it simply, we assume that investment in social capital brings benefits in the economic sphere, whereas investment in social enterprise develops social capital. This is also the message of the volume *Social Capital. Social Economy*.

* * *

The publication consists of three parts and a supplement. Part I comprises studies on social capital issues. Agnieszka Rymsza (*Classical concepts of social capital*) provides an overview of basic concepts of social capital and discusses key aspects of its criticism. Tomasz Kaźmierczak (*Social capital and socio-economic development – an overview of approaches*), in turn, presents social capital issues from an economic point of view. He analyzes the economic value of social capital and characterizes viewpoints from which links between social capital and economic growth are presented. Whereas both studies discussed in the above are of theoretical nature, the article by Barbara Fedyszak-Radziejowska (*Is social capital possible without social confidence? Examples of Polish rural communities*) serves as their empirical counterpoint. The author tries to assess the level of social capital in Poland's rural areas on the basis of a reliable research material.

Part II consists of three studies on social economy. Tomasz Kaźmierczak (*Understanding social economy*) tries to explain the phenomenon of contemporary interest in social economy and describes various present-day approaches to these issues (*diverging concepts of social economy*). The second study is dedicated to Polish traditions of social economy. Izabela Bukraba-Rylska (*Social entrepreneurship in interwar Poland – examples*) provides a unique reconstruction of social economy patterns at the time of the 2nd Republic. The third study comes back to the present day. Marek Rymsza (*The second wave of social economy in Poland and the concept of active social policy*) points out links between the growth of social entrepreneurship and growing popularity of a new concept of social policy which aims at activating its beneficiaries, as observable in Poland and across Europe. In this way, social economy becomes a part of the main political trend. The mid-1990s are characterized by a green light for social economy from the

European Union. One of the results is the profile of the EQUAL Community Initiative, where growth of social economy is prioritized as a measure to reduce the problem of exclusion.

Part III of the volume is more practice-oriented. Hubert Izdebski and Monika Małek (*Legal forms of social entrepreneurship in Poland*) review legal forms in which social enterprises may operate in Poland. The study also presents a comparative analysis of these forms, with a reference to their strengths and weaknesses. Anna Królikowska, in turn (*Financing social economy institutions*) identifies and analyses sources of financing and credits for social enterprises. It is stressed by the author that without proper infrastructure of financial support (*the one which takes into account the specific nature of these forms of economy*) or access to credits etc, social enterprises are placed at a disadvantage compared with commercial companies. In the long run, social entrepreneurship cannot be popularized without developing its institutional background. Yet another practical aspect – the art of effective operation in a given social reality, including a skill of implementation of social economy initiatives – is pointed out by Witold Toczyski and Jacek Lendzion (*A lesson learnt from the collapse of the Local Initiatives Program in Wicks community*), who analyze a case of measures assessed as a failure (*although in fact they had some positive effects for the local community, called 'splinter effects' by the Authors*).

In search for a Polish model of social economy, it is perhaps worthwhile to take a look back in the past in order to see whether some ideas worth continuing could be found in the tradition of social thought. Poland has indeed not only rich customs of social economy, but also a considerable record of achievements of scientific reflection on the topic. Analyses by Stanisław Ossowski, Florian Znaniecki or Ludwik Krzywicki are worth reminding particularly in the context of the second wave of social economy. We decided to present in this volume short excerpts from the writings of Stanisław Ossowski. This was possible through the courtesy of the inheritors of Professor Ossowski's scholarly legacy, as well as the owners of copyrights to his publications, for which we extend our cordial thanks. We do believe that his texts presented here – counted among the classics of Polish sociology, surprisingly timely and visionary, as we only now begin to realize – will be found inspiring by the reader. What is meant in particular is the idea of building a new social order – an order of collective agreements – which we would describe today as an idea which encourages popularization of a culture of partnership.

Tomasz Kaźmierczak
Marek Rymsza

Część I

Kapitał społeczny

Agnieszka Rymsza

Klasyczne koncepcje kapitału społecznego

Kapitał społeczny jest od kilku dekad dość popularnym i modnym pojęciem. Jego kariera wydaje się mieć źródło w powszechnym przekonaniu, że jak kapitał finansowy (to, co się posiada) w czasach przednowoczesnych, kapitał ludzki (to, co się wie i potrafi) w epoce nowoczesnej, tak właśnie kapitał społeczny (to, kogo się zna, z kim jest się związanym) przesądza obecnie (w erze postnowoczesnej) zarówno o sukcesie jednostek, jak i szerszych grup społecznych. Chociaż powstało wiele tekstów omawiających kapitał społeczny, a termin okazał się na tyle popularny, iż znalazł sobie już chyba na stałe miejsce w języku potocznym, jest on tak pojemny i wieloznaczny (dodajmy – jak większość terminów w naukach politycznych), że kolejni autorzy wciąż zastanawiają się nad jego znaczeniem, funkcjami i konsekwencjami na poziomach lokalnym, narodowym i międzynarodowym. Stworzona przez L. Judsona Hanifana w 1916 roku¹ i wprowadzona do współczesnej teorii przez Pierre’a Bourdieu w roku 1980² koncepcja kapitału społecznego była omawiana przez wielu autorów, którzy dodawali jej kolejne wymiary, funkcje i rozszerzali jej zastosowanie. W końcu koncepcja kapitału społecznego pojawiała się w tak wielu rozmaitych kontekstach, że zgodnie z zasadą, iż to, co zaczyna oznaczać wszystko, przestaje oznaczać cokolwiek, zaczęła zatracać swoją dystynktywność i stała się bardzo niejasna.

¹ Według Roberta Putnama, pierwszą osobą, która użyła pojęcia kapitału społecznego był L.J. Hanifan, nie teoretyk, ale praktyczny reformator, kierownik szkół wiejskich w Wirginii Zachodniej, który w 1916 roku ukuł pojęcie kapitału społecznego, aby podkreślić istotność zaangażowania wspólnotowego dla sukcesu szkół – zob. R.D. Putnam: *Bowling Alone: the Collapse and Revival of American Community*, Simon & Schuster, New York 2001, s. 19.

² P. Bourdieu: *Le Capital Social: Notes Provisoires*, „Actes de la Recherche en Sciences Sociales” 1980, nr 31, s. 2–3.

Celem niniejszego tekstu jest opis klasycznych koncepcji kapitału społecznego³ oraz przedstawienie przyczyn niejasności tych koncepcji.

1. Kapitał społeczny według Pierre'a Bourdieu

1.1. Kapitał społeczny jako dostęp do zasobów i inwestycja.

Kapitał społeczny jako dobro prywatne

Pierwszą współczesną analizę koncepcji kapitału społecznego przedstawił Pierre Bourdieu. Ponieważ jednak została ona opublikowana w języku francuskim, nie dotarła do anglojęzycznej części świata, tak, że do dnia dzisiejszego wielu teoretyków amerykańskich uważa, iż to James S. Coleman wprowadził koncepcję kapitału społecznego do nauki⁴.

Bourdieu definiuje kapitał społeczny jako „sumę rzeczywistych oraz potencjalnych zasobów, które związane są z posiadaniem trwałej sieci mniej lub bardziej zinstytucjonalizowanych związków opartych na wzajemnej znajomości i uznaniu” (tł. – AR)⁵. Dzięki członkostwu w takich sieciach jednostka zyskuje dostęp, w formie kredytu, do kapitału posiadanego przez wszystkich, którzy są powiązani ze sobą wzajemnym zaufaniem. Zasób kapitału społecznego posiadany przez daną jednostkę zależy od wielkości sieci, którą jednostka jest w stanie efektywnie zmobilizować oraz od zakresu kapitału (symbolicznego, ekonomicznego, kulturowego) posiadanego przez każdą osobę, z którą dana jednostka jest powiązana⁶. Bourdieu uważa więc kapitał społeczny za dobro przede wszystkim prywatne. Zdaniem Bourdieu, kapitał społeczny składa się niejako z dwóch części: samej relacji społecznej, która umożliwia danej jednostce dostęp do zasobów posiadanych przez osoby, z którymi jest powiązana oraz ilości i jakości tychże zasobów. Kapitał społeczny, według Bourdieu, daje jednostkom dostęp do innych form kapitału, także

³ Należy zaznaczyć, iż idee zawarte w koncepcji kapitału społecznego same w sobie nie są oryginalne w historii myśli społecznej, ale pojawiały się już wcześniej w teoriach społecznej integracji, kontroli społecznej itp. Prezentowane w niniejszym tekście rozumienia pojęcia kapitału społecznego ukażą owe różne wątki teoretyczne.

⁴ Takie stanowisko było mi prezentowane na różnych zajęciach, na które uczęszczałam podczas studiów na Georgetown University w roku akademickim 2003/2004.

⁵ P. Bourdieu: *The Forms of Capital*, w: J.G. Richardson (red.): *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Greenwood Press, New York 1986, s. 248; pierwsze odniesienia do pojęcia pojawiły się w: P. Bourdieu: *Le Capital Social...*, *op. cit.*

⁶ Ma to dalekosiężne konsekwencje dla ugruntowywania się czy nawet poszerzania luk między różnymi klasami społecznymi. W klasie wyższej, którą tworzą osoby o wysokim kapitale ekonomicznym i ludzkim, sieci powiązań (*networks*) pomagają jej członkom powiększać ich własny ekonomiczny i ludzki kapitał, dając dostęp do kapitałów posiadanych przez innych członków sieci. W klasie niższej, sieci powiązań mają znacznie mniejszą wartość powiększania innych form kapitału. Znajomość innych biednych czy niewykształconych osób może mieć wiele równych wartości, ale dostęp do zasobów nie jest jedną z nich.

ekonomicznego bądź kulturowego. Jest również przemyślaną inwestycją pewnych ekonomicznych czy kulturowych zasobów. Tak jak to jest w przypadku wszystkich form kapitału, inwestycja wymaga posiadania przynajmniej minimalnej ilości danego kapitału. Ci, którzy dysponują kapitałem społecznym będą go pomnażać; ci zaś, którzy go nie posiadają, będą mieli trudności ze zdobyciem jakiegokolwiek jego ilości. Chociaż Bourdieu w pewnym stopniu redukuje konsekwencje posiadania kapitału społecznego do pomnażania kapitału ekonomicznego, przyznaje on odmiennosć działania w pomnażaniu obu tych kapitałów. Jak twierdzi bowiem, transakcje kapitału społecznego, w odróżnieniu od transakcji związanych z kapitałem ekonomicznym, są mniej jawne i bardziej niejasne. Ani zobowiązania wzajemne, ani horyzonty czasowe, ani też konsekwencje niewypełnienia zaciągniętych i oczekiwanych zobowiązań nie są tu wyspecyfikowane.

Dla Bourdieu kapitał społeczny jest źródłem sieci powiązań wraz z płynącymi z nich korzyściami, które wykraczają poza ramy najbliższej rodziny. Jego zdaniem, troska rodziców o rozwój dzieci jest źródłem kapitału kulturowego, podczas gdy kapitał społeczny odnosi się do korzyści wynikających z udziału w szerszych sieciach powiązań. Bourdieu podkreśla nienamacalność kapitału społecznego w stosunku do innych jego form. Kiedy więc ekonomiczny czy finansowy kapitał znajduje się na kontach bankowych, a kapitał ludzki w ludzkich umysłach (choć namacalność tej formy kapitału może być dyskusyjna – AR), to kapitał społeczny istnieje w strukturach relacji.

2. Kapitał społeczny według Jamesa Colemana

2.1. Kapitał społeczny i jego wpływ na kapitał ludzki

Coleman nie wspomina o Bourdieu w swoich analizach, chociaż jego opis wpływu kapitału społecznego na rozwój kapitału ludzkiego nosi cechy dużego podobieństwa do rozważań francuskiego socjologa⁷. Coleman chciał wytłumaczyć korelacje między osiągnięciami w szkole a nierównością społeczną, tak więc w jego koncepcji kapitał społeczny służy podkreśleniu społecznego kontekstu edukacji. Coleman analizuje ważność kapitału społecznego w kształtowaniu kapitału ludzkiego następnego pokolenia. Pochodzenie

⁷ A. Portes: *Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology*, „Annual Review of Sociology” 1998, nr 24, s. 1–24. Zdaniem R. Putnama (*Budowanie sprawnej demokracji. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków 1995), Coleman przypisuje wprowadzenie terminu Glennowi Loury, por. G.C. Loury: *A Dynamic Theory of Racial Income Differences*, w: P.A. Wallace, A.M. LaMond (red): *Women, Minorities, and Employment Discrimination*, Lexington Books, Lexington MA 1977, oraz G.C. Loury: *Why Should We Care about Group Inequality*, „Social Philosophy and Policy” 1987, nr 5, s. 249–271.

rodzinne można analitycznie podzielić na trzy różne komponenty: kapitał finansowy, kapitał ludzki i kapitał społeczny. Wszystkie one (a więc także kapitał społeczny – rodzice, przyjaciele rodziców, którzy mieli wpływ na dzieci, a także same relacje między rodzicami a dziećmi) wpływają na rozwój kapitału ludzkiego dzieci, a tym samym na ich szkolne osiągnięcia⁸.

2.2. Kapitał społeczny jako czynnik ułatwiający działanie

Coleman definiuje kapitał społeczny (przez jego funkcję) jako „grupę podmiotów społecznych (*entities*), które mają dwa wspólne elementy: są częścią jakiejś społecznej struktury i ułatwiają wspólne działania – zarówno jednostek, jak i całych instytucji w ramach tej struktury. Tak jak inne formy kapitału, kapitał społeczny jest produktywny (*productive*) – umożliwia realizację pewnych celów, których osiągnięcie byłoby niemożliwe w sytuacji jego braku [...]”⁹. Dzięki zaufaniu, wytworzonemu przez wzajemne relacje i więzi, kapitał społeczny obniża koszty transakcyjne i w ten sposób ułatwia wykonanie pewnych zadań w prosty i wygodny sposób. Tak więc grupa, w której istnieją duże pokłady zaufania, jest w stanie osiągnąć więcej niż grupa, wśród członków której owego wzajemnego zaufania brakuje. Utrata zaufania jest bardzo kosztowna, ponieważ oznacza utratę więzi, co na ogół jest nieopłacalne¹⁰. „Tak jak kapitał fizyczny tworzony jest przez zmianę w materiale w celu formowania narzędzi produkcyjnych, tak kapitał ludzki jest tworzony przez zmiany w osobach przynoszących umiejętności i zdolności ułatwiające pewne zadania. Kapitał społeczny jednak pojawia się przez zmiany w relacjach między osobami, które ułatwiają działanie. Jeśli fizyczny kapitał jest w pełni namacalny, istniejąc w obserwowalnych formach materialnych, ludzki kapitał jest mniej namacalny, istniejąc w umiejętnościach i wiedzy zdobywanej przez jednostki, to kapitał społeczny jest jeszcze mniej namacalny, ponieważ istnieje on w relacjach między osobami. Kapitał społeczny, podobnie jak fizyczny i ludzki, ułatwia produktywność”¹¹. „Koncepcja kapitału społecznego zidentyfikowała wartość, jaką przedstawiają dla aktorów te aspekty struktury społecznej, z których mogą oni korzystać w celu osiągnięcia swoich interesów”¹².

⁸ J.S. Coleman: *Social Capital in the Creation of Human Capital*, „American Journal of Sociology” 1998, nr 94, suplement, s. 109; Dzieci, przez obserwację rodziców nawiązujących i utrzymujących kontakty z innymi, uczą się również i tej umiejętności. Coleman koncentruje się na następnym pokoleniu, chociaż owo zjawisko jest też prawdziwe dla tego samego pokolenia, a także dla poszczególnych jednostek.

⁹ J.S. Coleman: *Social Capital...*, *op. cit.*, s. 98.

¹⁰ *Ibidem*, s. 99.

¹¹ *Ibidem*, s. 100.

¹² *Ibidem*, s. 101.

2.3. Typy i mechanizmy kapitału społecznego

Coleman opisał mechanizmy generujące kapitał społeczny (takie jak: oczekiwana wzajemność, wiarygodność struktur oraz wymuszanie przez grupę norm¹³), konsekwencje jego posiadania (takie jak uprzywilejowany dostęp do informacji) oraz właściwą organizację społeczną, która dostarcza kontekstu dla urzeczywistnienia (*materialize*) kapitału społecznego. Kapitał społeczny przejawia się więc w trzech formach: obowiązku i oczekiwania (*obligation and expectation*), kanałów informacyjnych oraz norm społecznych¹⁴. Wszystkie te elementy przyczyniają się do integralności osób należących do tych grup czy sieci, wśród których doszło do rozwoju kapitału społecznego¹⁵. Zasoby otrzymane dzięki kapitałowi społecznemu, z punktu widzenia odbiorcy, mają charakter daru. Członkostwo w różnych strukturach społecznych daje jednostce sposobność otrzymywania takich darów. I chociaż korzystanie z kapitału ekonomicznego czy ludzkiego uzależnione jest w dużym stopniu od innych (ich docenienia posiadanego przez nas kapitału), to w przypadku kapitału społecznego całym właściwie źródłem korzyści są ci inni, z którymi dana jednostka jest powiązana.

Bardzo istotnym aspektem rozważań Colemana o kapitale społecznym jest jego koncepcja zamknięcia (*concept of closure*). Owo 'zamknięcie' odnosi się do szczególnego kształtu więzi wśród członków danej grupy, gdzie żaden z członków nie jest powiązany z członkami innych grup. Sytuacja taka gwarantuje przestrzeganie norm, jako że wyłamanie się powoduje ostracyzm i wykluczenie, bardzo bolesne dla jednostki niemającej innego miejsca, do którego mogłaby pójść¹⁶. Takie zamknięcie ogranicza jednostce wybór zachowania, a jednocześnie tworzy wzajemne zaufanie, że normy będą przestrzegane, włącznie z tymi, wymagającymi wypełniania obowiązków. Coleman uznaje więc gęste sieci za konieczny warunek pojawienia się kapitału społecznego ułatwiającego działanie.

2.4. Kapitał społeczny jako dobro publiczne

Coleman uważa, że kapitał społeczny jest dobrem publicznym. Nie jest dobrem prywatnym, ponieważ, w odróżnieniu od kapitału finansowego czy ludzkiego, korzystają z niego wszyscy, którzy należą do danej struktury, a także inni, przez pozytywne efekty zewnętrzne (*externalities*). Jak twierdzi –

¹³ *Ibidem*, s. 102–103.

¹⁴ Czasem organizacje pozarządowe nie chcą dzielić się posiadanymi informacjami, ale to już osobna kwestia.

¹⁵ J.S. Coleman: *Social Capital...*, *op. cit.*, s. 95.

¹⁶ *Ibidem*, s. 106–107.

„aktor czy aktorzy, którzy generują kapitał społeczny zazwyczaj korzystają jedynie z części wypływających z niego korzyści”¹⁷.

Tak więc główną różnicą pomiędzy koncepcjami kapitału społecznego Bourdieu i Colemana jest to, iż Coleman dodał do pojęcia element norm, a także, w odróżnieniu od Bourdieu, uznał kapitał społeczny za dobro publiczne.

3. Kapitał społeczny według Francisa Fukuyamy

3.1. Kapitał społeczny a rozwój

Jednym z głównych punktów analizy kapitału społecznego u Fukuyamy (jak wskazuje sam tytuł jego opracowania¹⁸) jest wpływ kapitału społecznego na rozwój, dzięki redukcji kosztów transakcyjnych (wątek ten był już omawiany przez Colemana). Fukuyama umieszcza dyskusję w nowoczesnym historycznie kontekście. Według niego: „Kapitał społeczny jest uprzedmiotowioną (*instantiated*) nieformalną normą, która promuje kooperację między dwoma jednostkami lub większą ich liczbą [...]. Kapitał społeczny jest istotny dla efektywnego funkcjonowania nowoczesnej gospodarki i jest warunkiem *sine qua non* stabilnej demokracji liberalnej”¹⁹. Fukuyama postrzega więc rozwój jako główną funkcję kapitału społecznego. **W kategoriach ekonomicznych jest tak dlatego, iż przez redukcję kosztów transakcyjnych kapitał społeczny prowadzi do zwiększonej wydajności.** Jak pisał Fukuyama²⁰ – mimo że Max Weber²¹ twierdził, iż to racjonalna biurokracja, że normy formalne tworzą esencję nowoczesności – w rzeczywistości to koordynacja oparta na normach nieformalnych (znajomościach) odgrywa coraz istot-

¹⁷ Rozumowanie to nie zawsze jest prawidłowe. Czasami bowiem, jak pokazują inni autorzy prezentowani w tym tekście, kapitał społeczny jest dobrem bardzo prywatnym. Na przykład w sytuacji ograniczonej liczby miejsc pracy na rynku pracy mamy do czynienia z grą o sumie zerowej. Tylko ci, którzy mają najlepsze kontakty i znajomości znajdą pracę, a im lepsze i szersze ich znajomości, tym mniejsze szanse na znalezienie pracy będą mieli ci, którzy takich znajomości nie posiadają. Kapitał społeczny może być, moim zdaniem, dobrem wspólnym (*common good*), ale wspólnym dla jakiejś określonej grupy. Nie może być natomiast dobrem publicznym w jego klasycznie opisanej postaci, tzn. takim, z którego mogą korzystać wszyscy w równym stopniu, niezależnie od wkładu w jego tworzenie, czy takim, z którego korzystania nie można nikogo wykluczyć, ani też dobrem, z którego korzystanie przez jedną osobę nie ogranicza ilości dobra dostępnego dla innych. Z drugiej strony, także w przypadku kapitału finansowego czy ludzkiego, posiadacz tych kapitałów jest jedyną osobą korzystającą z dobrodziejstw owych kapitałów, a więc nie można o nich mówić, iż są całkowicie prywatne.

¹⁸ F. Fukuyama: *Social capital, civil society and development*, „Third World Quarterly” 2001, nr 1, s. 7–20.

¹⁹ *Ibidem*, s. 7.

²⁰ *Ibidem*, s. 10.

²¹ Zob. M. Weber: *From Max Weber: Essays in Sociology*, Oxford University Press, New York 1946, s. 196.

niejszą rolę (może w postnowoczesności? – AR). Mechanizmy kontroli oparte na zinternalizowanych standardach są nie tylko tańsze od formalnego monitoringu, ale i bardziej efektywne. Zbyt formalna wymiana spowalnia proces każdej wymiany.

Chociaż rozwój umożliwiony przez kapitał społeczny sugerowałby publiczny charakter dobra, Fukuyama w odróżnieniu od Colemana, a podobnie jak Bourdieu, traktuje kapitał społeczny jako dobro prywatne. Mimo iż może on mieć zarówno pozytywne, jak i negatywne efekty zewnętrzne, a rozwój zapewne należy do tych pierwszych, to zdaniem Fukuyamy kapitał społeczny jest głównie środkiem do osiągnięcia egoistycznych celów²².

3.2. Kapitał społeczny przeciwko tyranii

Kolejną istotną funkcją kapitału społecznego, prezentowaną przez Fukuyamę, jest demokratyczna rola zapobiegania tyranii. Kapitał społeczny umożliwia ludziom wspólne organizowanie się i działanie na rzecz własnych, ale wspólnych celów. Brak takich inicjatyw obywateli zmuszałby rząd centralny do działania i podejmowania decyzji za nich. Fukuyama, bazując na pracach de Tocqueville’a, użył koncepcji kapitału społecznego do opisu kluczowej roli stowarzyszeń w utrzymaniu zdrowej (czy jakiegokolwiek) demokracji liberalnej: „Duży zasób kapitału społecznego jest przypuszczalnie tym, co tworzy rozwinięte społeczeństwo obywatelskie, które z kolei jest powszechnie widziane jako konieczny warunek nowoczesnej demokracji liberalnej (jak pisał Ernest Gellner: ‘bez społeczeństwa obywatelskiego nie ma demokracji’²³). Jeśli demokracja jest w rzeczywistości liberalna, ochrania ona sferę wolności jednostki, w którą państwo nie ma prawa ingerować. Jeżeli więc taki system polityczny nie ma przekształcić się w anarchię, społeczeństwo, które istnieje w tej chronionej sferze prywatnej musi być zdolne do samoorganizacji. Społeczeństwo obywatelskie służy do zrównoważenia władzy państwa i do ochrony przed nią jednostek²⁴. W przypadku braku społeczeństwa obywatelskiego, państwo jest niejako zmuszone do ingerencji i zorganizowania jednostek, które nie są w stanie zorganizować się same. Rezultatem skrajnego indywidualizmu nie jest zatem wolność, ale raczej tyrania, której uosobienie widział Tocqueville w dużym, dobroczynnym, opiekuńczym (*benevolent*) państwie, które patrzy z góry na społeczeństwo i jak ojciec dogląda wszystkich jego potrzeb”²⁵.

²² F. Fukuyama: *Social capital...*, op. cit., s. 8.

²³ E. Gellner: *Conditions of Liberty. Civil Society and its Rivals*, Hamish Hamilton, London 1994.

²⁴ W tym tekście, oraz w wielu innych, społeczeństwo obywatelskie i sektor stowarzyszeniowy są uznawane za tożsame. Jak wielu autorów uważam to za zbyt uproszczenie, ale kwestia ta znacznie wykracza poza tematykę niniejszego opracowania, więc pomnę ją.

²⁵ F. Fukuyama: *Social capital...*, op. cit., s. 11.

W anarchii społeczeństwo nie organizuje się na poziomach pośrednich między jednostkami a rządem centralnym, posługujące się zatem przymusem państwo musi przejąć wszystko i zorganizować życie społeczne odgórnie. Kapitał społeczny chroni więc społeczeństwo przed administracyjną centralizacją²⁶, nieefektywnością rządów lokalnych i korupcją²⁷. Demokracja, bez stowarzyszeń, pozostaje grupą niepowiązanych jednostek, które łatwo mogą zostać poddane tyranii.

4. Kapitał społeczny według Roberta Putnama

Putnam był niewątpliwie tym, który spopularyzował pojęcie kapitału społecznego na całym świecie, zarówno w kręgach naukowych, jak i wśród zwykłych obywateli. Jego dzieła: *Making Democracy Work...*²⁸, gdzie po raz pierwszy odniósł się do pojęcia kapitału społecznego, ale przede wszystkim *Bowling Alone...*²⁹, które ukazało się najpierw w formie artykułu, a potem obszernej książki, wywołały w nowoczesnym dyskursie socjopolitycznym więcej dyskusji niż jakiegokolwiek inne. Stało się tak, gdyż w swojej pierwszej książce Putnam odniósł kapitał społeczny do kryzysu demokracji, uważanego za jeden z poważniejszych problemów współczesnych krajów rozwiniętych, a w drugiej publikacji opisał spadek aktywizmu w Ameryce, postrzeganej dotąd za kolebkę i wzór społeczeństwa obywatelskiego, które inne kraje powinny naśladować.

Czym więc był kapitał społeczny dla Roberta Putnama?

4.1. *Budowanie sprawnej demokracji... Kapitał społeczny (zaufanie, normy i zaangażowanie obywatelskie) jako czynnik ułatwiający efektywność rządu (wspólne działanie, efektywne rozwiązywanie wspólnych problemów)*

Pierwszym tekstem Putnama, w którym omawia on pojęcie kapitału społecznego jest, jak już wspomniałam, *Budowanie sprawnej demokracji...*³⁰. Porównując północną i południową część Włoch, tuż po przeprowadzeniu tam reformy administracyjnej, Putnam szuka czynników decydujących o efek-

²⁶ Zob. A. de Tocqueville: *The Old Regime and the Revolution*, The University of Chicago Press, Chicago 1998 (tyt. oryginału: *L'Ancien Régime et la Révolution*).

²⁷ Por. R.D. Putnam: *Budowanie sprawnej demokracji...*, *op. cit.* Tak jak zgadzam się z rolą kapitału społecznego w zapobieganiu nieefektywności rządu, to mam wątpliwości co do roli kapitału społecznego w zapobieganiu korupcji. Wydaje się bowiem, że kapitał społeczny między członkami lokalnej administracji, oparty na wzajemnym zaufaniu, może być właśnie źródłem korupcji.

²⁸ Tytuł oryginału: *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*.

²⁹ R.D. Putnam: *Bowling Alone...*, *op. cit.*

³⁰ R.D. Putnam: *Budowanie sprawnej demokracji...*, *op. cit.*

tywnym funkcjonowaniu demokratycznych instytucji, lokalnych administracji. Po wielu analizach dochodzi do wniosku, że decydującym czynnikiem jest zaangażowanie obywatelskie we wspólnotę, a więc kapitał społeczny, pojęcie którego Putnam użył zresztą dopiero pod koniec publikacji.

W swojej książce Putnam, opierając się na teorii gier, a także opisie kapitału społecznego Colemana³¹ pokazał, że kooperacja opłaca się w wielu aspektach życia społecznego. Jak pisał: „Powodzenie w przezwyciężeniu dylematów działania grupowego [...] zależy od szerszego kontekstu społecznego, w którym dana gra jest rozgrywana. Dobrowolna kooperacja jest łatwiejsza we wspólnotę, która odziedziczyła kapitał społeczny w formie norm wzajemności i sieci społecznego zaangażowania”³².

W *Budowaniu sprawnej demokracji...*³³ Putnam jedynie cytuje opisy koncepcji kapitału społecznego innych autorów (a przede wszystkim Colemana), odnosząc to pojęcie do takich charakterystyk społeczeństwa jak zaufanie oraz normy i więzi, które mogą poprawić produktywność społeczeństwa, ułatwiając koordynację działań. Przywołując opis Colemana, Putnam pisze, iż kapitał społeczny, tak jak i inne formy kapitału, jest produktywny (*productive*), ponieważ umożliwia osiągnięcie pewnych celów, które nie mogłyby być osiągnięte bez jego udziału. Grupa, w której jednostki mają do siebie nawzajem zaufanie, będzie w stanie osiągnąć więcej niż grupa, w której takiego wzajemnego zaufania nie ma. Spontaniczna współpraca jest łatwiejsza dzięki kapitałowi społecznemu. Praktykowanie wzajemnej pomocy jest inwestycją w kapitał społeczny. Tak jak w przypadku tradycyjnych form kapitału, ci co posiadają kapitał społeczny będą go powiększać. Jedną z najbardziej szczególnych cech kapitału społecznego, na który składają się zaufanie, normy, sieci stowarzyszeń jest to, że w odróżnieniu od innych form kapitału stanowi on zazwyczaj dobro publiczne, a nie prywatne, i jak inne dobra publiczne nie jest wystarczająco doceniany i doinwestowany przez jednostki. Zaufanie, główny element kapitału społecznego, ułatwia kooperację, ponieważ redukuje koszty transakcyjne, co – i tutaj wkraczamy na teren, przez który Putnam przyczynił się do rozwoju pojęcia kapitału społecznego – ma istotne znaczenie nie tylko dla efektywności gospodarki, ale i efektywności rządzenia. Skuteczne funkcjonowanie rządu powinno bowiem opierać się na współpracy między różnymi elementami struktury władzy, partiami, a wreszcie między administracją publiczną a zwykłymi obywatelami. Zaufanie umacnia kooperację, a kooperacja umacnia dalsze zaufanie, co tworzy pozytywną spiralę. Zaufanie społeczne ma dwa źródła: normy wzajemności i sieć zaangażowania obywatel-

³¹ Zob. J.S. Coleman: *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge 1990.

³² R.D. Putnam: *Budowanie sprawnej demokracji...*, op. cit., s. 258.

³³ *Ibidem*, zob. zwłaszcza rozdział 6: *Społeczny kapitał a sukces instytucji*.

skiego. Normy są wpajane i podtrzymywane przez naśladownictwo i socjalizację (w skład której wchodzi także edukacja obywatelska) oraz sankcje. Istnieją dwa rodzaje wzajemności: specyficzne i uogólnione (*specific and generalized*). Norma uogólnionej wzajemności jest bardzo wydajnym elementem kapitału społecznego. Służy pogodzeniu prywatnych interesów jednostek i solidarności między nimi. Działanie każdej jednostki w systemie wzajemności charakteryzuje się krótkoterminowym altruizmem i długoterminową troską o własne interesy. Członkowie każdej społeczności, każdego społeczeństwa, wymieniają ze sobą informacje w sposób formalny i nieformalny, przez pionowe albo poziome sieci zależności. Sieci społecznego zaangażowania, takie jak stowarzyszenia sąsiedzkie, kluby sportowe i inne organizacje, oparte są na silnych zależnościach poziomych. Sieci zaangażowania obywatelskiego stanowią podstawową formę kapitału społecznego – im gęstsze są owe sieci w społeczeństwie, tym większe prawdopodobieństwo, że obywatele będą w stanie współpracować dla wspólnego dobra. Dzieje się tak dlatego, że sieci zaangażowania obywatelskiego podnoszą potencjalne koszty w przypadku złamania umowy. Sieci społecznego zaangażowania sprzyjają więc silnym normom wzajemności. Ułatwiają komunikację i przepływ informacji. Zawierają też informacje o poprzednich sukcesach kooperacyjnych, które służą jako wzory dla przyszłej współpracy.

Sieci więzi pionowych, niewątpliwie ważne dla tworzących je członków – choćby bardzo gęste – nie są jednak w stanie podtrzymywać społecznego zaufania i współpracy. Ci na dole będą chcieli zachować dla siebie pewne informacje ze względu na istniejące ryzyko bycia wykorzystanym. Nie mogą oni także nakładać sankcji na tych na górze.

Skoro poziome sieci społecznego zaangażowania pomagają ich uczestnikom we wspólnym działaniu, winny więc one jeszcze bardziej sprzyjać sukcesowi instytucji w szerszym społeczeństwie. Członkostwo w poziomo zorganizowanych grupach (takich jak kluby sportowe, organizacje pomocy wzajemnej, czy stowarzyszenia kulturowe) powinny być pozytywnie skorelowane z dobrym rządem³⁴. Organizacje obywatelskie sprzyjają więc zarówno

³⁴ Muszę przyznać, że przedstawiając tok myślenia Putnama, sama go do końca nie rozumiem. Można bowiem dość łatwo wyobrazić sobie sytuację, w której obywatele należą do wielu stowarzyszeń i jednocześnie są całkowicie obojętni wobec polityki. Wydaje się więc, iż kluczowe znaczenie ma tu zaangażowanie się w kwestie polityczne, a nie sama przynależność organizacyjna jako taka. Można by jedynie spekulować na temat zależności pośredniej – w sytuacji, w której obywatele są powiązani uczestnictwem w wielu stowarzyszeniach, władze będą działać efektywniej, bojąc się potencjalnie łatwego do zorganizowania (dzięki sieci powiązań) wspólnego protestu. W takim przypadku należałoby założyć, że nawet obywatele niezaangażowani w życie polityczne (czynnie czy nawet biernie) mogliby zbuntować się wobec znacznych nadużyć rządu, czy też łatwo dać się namówić na bunt przez innych obywateli bezpośrednio zaangażowanych w politykę.

wzrostowi gospodarczemu, jak i efektywności instytucji publicznych. Silne społeczeństwo promuje silną gospodarkę i mocne państwo (w znaczeniu efektywnego, a nie totalitarnego rządu – AR).

Podsumowując argumentację Putnama, należy powiedzieć, iż punktem wyjścia do jego rozważań było stwierdzenie, że we wszystkich społeczeństwach dylematy wspólnego działania wystawiają na niebezpieczeństwo próby współpracy, zarówno w gospodarce, jak i w polityce. Wymuszanie realizacji kontraktu przez strony trzecie jest bardzo drogie, nie stanowi więc optymalnego rozwiązania. Dobrowolna kooperacja zależy od kapitału społecznego. Normy uogólnionej wzajemności i sieci społecznego zaangażowania sprzyjają społecznemu zaufaniu, jako że podwyższają one koszty oportunistów. Zaufanie staje się nową cechą systemu społecznego. Działania kapitału społecznego (zaufanie, normy i sieci stowarzyszeń) wzmacniają się nawzajem i akumulują. To tworzy wysoki poziom współpracy, zaufania, zaangażowania społecznego i wspólnego dobrobytu. Chociaż uważa się, iż wolny rynek i państwo są przeciwnymi/konkurencyjnymi mechanizmami rozwiązywania problemów społecznych, historia sugeruje, że zarówno wolny rynek, jak i administracja publiczna są bardziej efektywne w społeczeństwie obywatelskim. Wszystkie kolektywne instytucje lepiej funkcjonują we wspólnotach obywatelskich. „Tocqueville miał rację: demokratyczny rząd jest silniejszy, nie słabszy, kiedy jest otoczony przez aktywne społeczeństwo obywatelskie”³⁵.

Po stronie popytu członkowie wspólnot obywatelskich oczekują lepszego rządu i otrzymują go (częściowo dzięki własnym wysiłkom)³⁶. Domagają się bardziej wydajnych usług społecznych i są gotowi do działania na rzecz wspólnego dobra. Z kolei mieszkańcy mniej obywatelskich regionów często zrażają się i stają się cynicy. Po stronie podaży zaś, efektywne funkcjonowanie rządu przedstawicielskiego jest ułatwione przez społeczną infrastrukturę wspólnot obywatelskich i wartości demokratyczne podzielane zarówno przez urzędników, jak i obywateli. Fundamentalną cechą wspólnoty obywatelskiej jest zdolność obywateli do współpracy na rzecz wspólnych celów. Uogólniona wzajemność³⁷ tworzy kapitał społeczny i podtrzymuje współpracę.

Putnam łączy więc koncepcję kapitału społecznego z funkcjonowaniem rządowych instytucji i twierdzi, iż ów kapitał społeczny, jako dobro publiczne (tworzone przez zaufanie, normy – a zwłaszcza normy wzajemności – oraz

³⁵ R.D. Putnam: *Budowanie sprawnej demokracji...*, op. cit., s. 285.

³⁶ Znowu powraca pytanie, co Putnam rozumie przez wspólnoty obywatelskie (*civic communities*): wszystkie wspólnoty lub stowarzyszenia, czy tylko te z elementem zaangażowania politycznego? Czy naprawdę *bowling leagues* (kluby kreglarskie) przyczyniają się do efektywnego funkcjonowania rządu? Por. z treścią przypisu 34.

³⁷ Rozumiana przez Putnama jako: „zrobię to dla ciebie wiedząc, że ty zrobisz coś dla mnie w przyszłości”. Dla Colemana uogólniona wzajemność oznaczała: „zrobię to dla ciebie wiedząc, czy mając nadzieję, iż ktoś zrobi coś dla mnie”.

więzi między obywatelami wynikające z ich uczestnictwa w życiu publicznym i obywatelskiego zaangażowania), przyczynia się do efektywności demokratycznych instytucji rządowych.

4.2. *Bowling Alone...* Kapitał społeczny jako wszelkie formy więzi oparte na zaufaniu i wzajemności, ułatwiający współpracę i produktywność

W *Budowaniu sprawnej demokracji...* Putnam koncentrował się na demokratycznym rządzie we Włoszech, a jego rozumienie kapitału społecznego opierało się *implicite* na obywatelskich więziach tych, którzy troszczą się o rząd i politykę społeczną. W *Bowling Alone...*³⁸ ponownie kieruje zainteresowania w stronę swojej ziemi ojczystej, Ameryki, i stosuje koncepcję kapitału społecznego do opisu procesu spadku uczestnictwa w życiu publicznym Amerykanów w ciągu ostatnich kilku dziesięcioleci. Tutaj zakres pojęcia kapitału społecznego staje się znacznie szerszy. Już *explicite* zawiera on w sobie wszystkie rodzaje więzi międzyludzkich: te, które ludzie wybierają, te, które stają się ich udziałem przez urodzenie, a także te, do których są oni zmuszani. Putnam, prezentując dane pokazujące erozję kapitału społecznego w Ameryce w ciągu ostatnich kilku dziesięcioleci, odnosi się do rodzin, grup przyjaciół, grup obywatelskich, religijnych, zawodowych, politycznych, sportowych, a także – widniejących w tytule książki – klubów kręglarskich (*bowling leagues*).

W *Bowling Alone...* używa już własnych sformułowań do opisu pojęcia kapitału społecznego. Jak pisze: „Przez analogię do pojęć kapitału fizycznego i ludzkiego – narzędzi podnoszących produktywność – kluczową ideą teorii kapitału społecznego jest to, iż sieci znajomości posiadają wartość. Tak jak śrubokręt (kapitał fizyczny) czy studia wyższe (kapitał ludzki) mogą podwyższyć produktywność (zarówno indywidualną, jak i zbiorową), tak samo kontakty społeczne mają wpływ na produktywność jednostek i grup. Tak jak kapitał fizyczny dotyczy obiektów fizycznych, a kapitał ludzki właściwości jednostek, kapitał społeczny odnosi się do więzi pomiędzy jednostkami – społecznych sieci i norm wzajemności oraz wiarygodności, które z nich powstają³⁹. [...] W tym sensie kapitał społeczny jest blisko związany z tym, co czasami zyskuje miano ‘cnoty obywatelskiej’. Różnicą jest tylko to, że kapitał społeczny podkreśla fakt, iż cnota obywatelska jest najbardziej wpływowa i ma największą siłę, kiedy jest zakorzeniona w gęstej sieci relacji społecznych opartych na wzajemności. Społeczeństwo składające się z wielu cnotli-

³⁸ R.D. Putnam: *Bowling Alone...*, *op. cit.*

³⁹ Zaufanie ułatwia wszelkie interakcje i transakcje, ponieważ obniża koszty związane z ubezpieczaniem się przed ryzykiem niedotrzymania przez drugą stronę umowy czy obietnicy.

wych, ale nie powiązanych ze sobą jednostek nie musi być bogate w kapitał społeczny”⁴⁰.

4.3. Kapitał społeczny jako dobro prywatne i publiczne

Dla Putnama kapitał społeczny jest zarówno dobrem prywatnym, jak i publicznym. Jak pisał: „Kapitał społeczny ma jednocześnie aspekt jednostkowy i kolektywny – prywatne i publiczne oblicze. Jednostki tworzą znajomości, które przynoszą korzyść ich własnym interesom. Jedną z najbardziej popularnych strategii osób poszukujących pracy jest wchodzenie w układy, poszerzanie znajomości (*networking*), ponieważ większość z nas znajduje pracę dzięki temu, kogo znamy, a nie co wiemy⁴¹ – czyli ze względu na nasz kapitał społeczny, a nie ludzki. [...] Kapitał społeczny to także efekty zewnętrzne, które mają wpływ na szerszą wspólnotę, tak że nie wszystkie koszty i korzyści znajomości społecznych przysługują tym, którzy tworzą owe kontakty. [...] Osoba o wielu kontaktach w słabo powiązanym społeczeństwie nie jest tak wydajna i produktywna, jak osoba o wielu kontaktach w silnie powiązanym społeczeństwie. I nawet słabo powiązana jednostka może czerpać korzyści z samego faktu życia w dobrze powiązanej wspólnocie⁴². Jeśli skala przestępczości na moim osiedlu jest obniżona dzięki sąsiadom pilnującym nawzajem swoich domów, ja korzystam z tego nawet wówczas, gdy spędzam większość czasu na podróżach i nigdy nawet nie kłaniam się sąsiadom na ulicy. Kapitał społeczny może być więc jednocześnie dobrem prywatnym i dobrem publicznym. Część korzyści wynikających z inwestycji w kapitał społeczny spływa na inwestującego, ale część na innych, znajdujących się w pobliżu. [...] Znajomości są także istotne ze względu na zasady zachowania, które podtrzymują. Niemal z definicji wymagają wzajemnych zobowiązań; nie są interesujące jako czyste, puste kontakty. Sieci zaangażowania wspólnotowego promują silne normy wzajemności. [...] Czasami owa wzajemność jest specyficzna: ja zrobię to dla ciebie, jeśli ty zrobisz dla mnie tamto. Ale jeszcze bardziej wartościowa jest norma wzajemności uogólnionej: zrobię to dla ciebie, nie oczekując od ciebie w zamian nic konkretnego, ale wierząc, że ktoś inny zrobi coś dla mnie. Złota Zasada Postępowania jest właśnie sformułowaniem uogólnionej wzajemności. [...] Społeczeństwo charakteryzujące się uogólnioną wzajemnością jest bardziej efektywne niż społeczeństwo nieufności i podejrzli-

⁴⁰ R.D. Putnam: *Bowling Alone...*, *op. cit.*, s. 18–19.

⁴¹ W języku angielskim brzmi to bardziej znacząco, gdyż jedyną różnicą jest inny zaimek przy tym samym czasowniku: „[...] *for most of us get our jobs because of whom we know, not what we know*”.

⁴² Wydaje się, iż nie zawsze jest to prawdą. Słabo powiązane jednostki w pewnych przypadkach, jak np. w przypadku szukania zatrudnienia na ograniczonym rynku pracy, będą właśnie w szczególnie trudnej sytuacji w społeczeństwie, w którym większość innych szukających będzie dysponowała wieloma kontaktami.

wości, z tego samego powodu, dla którego pieniądź jest bardziej efektywny niż wymiana barterowa. Jeśli nie musimy ważyć nieustannie każdej wymiany, możemy dokonać znacznie więcej. Wiarygodność ułatwia życie społeczne. Częste interakcje pomiędzy różnymi grupami przyczyniają się do powstawania wzajemności uogólnionej. Zaangażowanie społeczne i kapitał społeczny pociągają za sobą wzajemne zobowiązania i obowiązek działania. [...] Gęste więzi społeczne ułatwiają rozgłos i inne wartościowe sposoby kultywowania reputacji – podstawę zaufania w złożonym społeczeństwie”⁴³.

4.4. Spajający i pomostowy kapitał społeczny

Putnam wyróżnia wiele form kapitału społecznego. „Niektóre formy wymagają częstych, intensywnych, wieloosobowych sieci [...], inne są epizodyczne, między niewielką grupą osób, czy anonimowe. [...] Niektóre typy kapitału społecznego są rozpoznane formalnie, [...] inne są bardziej nieformalne. Niektóre [...] mają wyraźnie określone cele publiczne, inne [...] służą prywatnej przyjemności członków”⁴⁴. Jednak, jak sam Putnam zauważa: „Ze wszystkich wymiarów różnicujących formy kapitału społecznego najważniejsze jest rozróżnienie między spajającym lub wykluczającym (*bonding or exclusive*) a pomostowym lub włączającym (*bridging or inclusive*) kapitałem społecznym. Kapitał spajający tworzy się w grupach, które przez wybór czy konieczność są nakierowane do wewnątrz i mają tendencję do wzmacniania określonych tożsamości i własnej homogeniczności. Przykładami takich grup są braterskie lub etniczne organizacje, kościelne grupy czytelnicze kobiet, czy modne kluby terenowe (*country clubs*). Kapitał pomostowy tworzą grupy nakierowane na zewnątrz i obejmujące osoby z różnych warstw i grup społecznych. Przykładami są tu ruchy praw obywatelskich, rozmaite ugrupowania młodzieżowe, czy ekumeniczne organizacje religijne”⁴⁵.

4.5. Kapitał społeczny – uniwersalne lekarstwo na wszystko

Jak już zostało wspomniane, pojęcie kapitału społecznego przedstawione w książce *Bowling Alone...* staje się bardzo szerokie. W pewnym sensie zawiera w sobie wszystkie wymiary wymienione przez koncepcje omówione do tej pory w niniejszym opracowaniu (Bourdieu, Coleman, Fukuyama), a także wymiary opisane we wcześniejszej publikacji Putnama *Budowanie sprawnej demokracji...* W ostatecznej wersji kapitału społecznego Putnam mówi więc o jego ważności w rozwoju kapitału ludzkiego u dzieci, na co zwracali już uwagę Bourdieu i Coleman⁴⁶. Opisuje także, za Fukuyamą, wpływ kapi-

⁴³ R.D. Putnam: *Bowling Alone...*, *op. cit.*, s. 20–21.

⁴⁴ *Ibidem*, s. 21.

⁴⁵ *Ibidem*, s. 21.

⁴⁶ *Ibidem*, s. 296–306.

tału społecznego na produktywność⁴⁷. Pokazuje również niezbędność politycznego uczestnictwa dla sprawnych rządów, na czym koncentrował swoje rozważania w *Budowaniu sprawnej demokracji...* Dla Putnama kapitał społeczny stał się więc dobrem korzystnie wpływającym niemal na wszystko: kapitał ludzki, produktywność, sukces gospodarczy, demokratyczny rząd czy samą demokrację⁴⁸, a także na ludzkie zdrowie i szczęście⁴⁹ oraz, generalnie, na wszystkie aspekty ludzkiego życia.

5. Problemy ze zrozumieniem pojęcia kapitału społecznego

Przedstawiłam cztery najbardziej klasyczne koncepcje kapitału społecznego. Chociaż starałam się, by owo opracowanie było jak najbardziej klarowne, to nie mam wątpliwości, iż owe koncepcje wciąż dla wielu czytelników mogą pozostawać niejasne. Są one bowiem, moim zdaniem, niejasne same w sobie, więc przedstawienie ich w przystępny i zrozumiały sposób jest wyjątkowo trudnym zadaniem. Jednoznaczne zrozumienie pojęcia komplikuje fakt, iż owe koncepcje nie są ze sobą spójne. W związku z tym powinno się mówić nie tyle o pojęciu kapitału społecznego, co o wielu jego wariantach. Co tworzy ów zamęt wokół koncepcji kapitału społecznego? Można tu wyróżnić kilka elementów.

Chociaż koncepcja kapitału społecznego miała być analogiczna do koncepcji form kapitału wyróżnionych wcześniej, jego złożoność w dużym stopniu przełamuje tę analogię. W odróżnieniu od kapitału finansowego, ludzkiego czy kulturowego, które były jasno opisane jako atuty przypisywane jednostkom, a ich wpływ na społeczeństwo jako niezamierzone efekty zewnętrzne (*externalities*), koncepcja kapitału społecznego, zdaniem wielu autorów, zawiera w sobie jednocześnie indywidualne i kolektywne elementy. Niektóre aspekty pojęcia mogą być opisane zarówno jako zdolność jednostek do zapewnienia sobie korzyści od innych, dzięki przynależności do społecznych sieci powiązań, jak i jako zdolność całych grup do wykonywania działań (które w dalszym ciągu mogą wywierać wpływ na życie osób spoza tych sieci), co już przesłania klarowność konceptu. Poza tym, w odróżnieniu od uprzednio wyróżnionych form kapitału, które były definiowane przez ich cechy i właściwości, pojęcie kapitału społecznego często definiowane jest przez jego funkcje. Może to czynić bardziej jasnym, co kapitał społeczny robi, do czego się przyczynia, ale już mniej, czym on właściwie jest.

⁴⁷ *Ibidem*, s. 18–19, 319–326.

⁴⁸ R.D. Putnam: *Budowanie sprawnej demokracji...*, *op. cit.*; R.D. Putnam: *Bowling Alone...*, *op. cit.*, s. 336–350.

⁴⁹ R.D. Putnam: *Bowling Alone...*, *op. cit.*, s. 261–265, 326–336.

Generalnie też, wszystkie definicje czy opisy pojęcia kapitału społecznego usiłują zawrzeć w nim zbyt wiele elementów naraz. Powoduje to, że odróżnienie czym kapitał społeczny jest sam w sobie, jakie są jego formy czy aspekty, jakie okoliczności go kreują, a jakie wreszcie są jego konsekwencje, staje się prawie niemożliwe. Koncepcje próbują połączyć ze sobą elementy różnych teorii, ale tym samym tworzą kombinację pojęć z całkowicie odmiennych porządków, wymiarów, niemających żadnego wspólnego mianownika. Powstaje zlepek elementów, takich jak: zaufanie, normy ogólne i normy konkretne (np. wzajemność), zdolność do tworzenia i utrzymywania kontaktów, kontakty same w sobie, inwestycje, transakcje, dostęp do zasobów, same zasoby, dobra publiczne kontra prywatne, więzi, kanały informacyjne, zdolność jako czynnik ułatwiający lub potencjał wspólnych działań, rozwój, efektywność, produktywność, współpraca, same działania, działania obywatelskie i wiele innych...

Wreszcie, trudności ze zrozumieniem pojęcia kapitału społecznego wynikają z tego, iż w dużym stopniu przypomina ono twierdzenie tautologiczne. Większość definicji tworzy błędne koło. Przykładowo: mówi się, że kapitał społeczny umożliwia wspólne działanie, a zarazem, iż jest produktem owych wspólnych działań. Słabością takiego tłumaczenia jest problem stworzenia kapitału społecznego w sytuacji braku już istniejącej współpracy, która również nie może zaistnieć bez kapitału społecznego. Autorzy omawiający koncepcję koncentrują się raczej na wzajemnym wzmacnianiu się kapitału społecznego i wspólnego działania, ignorując pytanie, co było pierwsze: jajko czy kura, co jednak, zwłaszcza przy praktycznych projektach budowy kapitału społecznego i współpracy, ma dość podstawowe znaczenie.

Tautologiczne koncepcje, leżące u podstaw badań, mogą przynosić tautologiczne konkluzje. Argumentacja Putnama może być sprowadzona do stwierdzenia, iż społeczeństwo jest bardziej obywatelskie, gdy obywatele są bardziej obywatelscy⁵⁰, że instytucje demokracji uczestniczącej funkcjonują lepiej, gdy obywatele w nich uczestniczą, czy wreszcie, że demokracja (z gr. *demos kratos* – władza ludu) jest tym prawdziwsza, im więcej obywateli ma wpływ na władzę⁵¹.

Kolejnym problemem dotyczącym kapitału społecznego jest to, że jako koncepcja abstrakcyjna i spajająca w sobie tak wiele rozmaitych elementów, jest niezwykle trudna, jeśli w ogóle możliwa, do zoperacjonalizowania dla celów badawczych. Jeżeli zdefiniujemy kapitał społeczny jako gotowość do wspólnego działania, opartą na zaufaniu i normach, to da się zauważyć, że

⁵⁰ Dużo czytelniej brzmi to w języku angielskim: *society is more civic when its citizens are more civic*.

⁵¹ Fakt, iż Putnam uważa za tożsame dobrze funkcjonującą demokrację i efektywnie działające rządy lokalne, stanowi jeszcze inny, osobny problem.

żadne z tych trzech pojęć nie jest łatwo mierzalne, a co dopiero wszystkie razem. Badacze, jak Putnam, po przedstawieniu koncepcji pojęcia jako zestawu cech czy elementów, które muszą zachodzić jednocześnie (takich jak zaufanie, normy, sieci powiązań, działania), dzielą pojęcie na tych kilka kategorii, próbując mierzyć je niezależnie (co, jak wspomniałam, samo w sobie nie jest już łatwym zadaniem), by następnie złożyć z powrotem wyniki składowe i wyciągać wnioski na temat kapitału społecznego. Czy taka metodologia jest prawomocna? To kwestia co najmniej dyskusyjna, zwłaszcza gdy opiera się ona na próbach reprezentatywnych z całego społeczeństwa, kiedy łatwo może zdarzyć się, iż grupy tych, co ufają, należą, czy działają, nie pokrywają się⁵².

Pojęcie kapitału społecznego wydaje się więc być pojęciem niejasnym, mogącym prowadzić do wątpliwych badań i podejrzanych wniosków.

6. Podsumowanie

Koncepcja kapitału społecznego od kilku dziesięcioleci cieszy się dużym zainteresowaniem. Wynikać może ono z faktu, iż często uważa się, że kapitał społeczny jest obecnie decydującym czynnikiem osiągnięcia sukcesu życiowego, a więc i zawodowego. Mimo że od momentu powstania koncepcji wielu autorów próbowało znaleźć właściwe wytłumaczenie terminu, czy może właśnie z tego powodu, koncepcja pozostaje w dużym stopniu niejasna. Wszyscy autorzy są zgodni, że kapitał społeczny jest przede wszystkim **kapitałem**, to znaczy, że odpowiednio użytkowany pomnaża się i przynosi korzyści, także materialne. Brak jednak zgody, czym jest właściwie **społeczny** aspekt owego kapitału. W ciągu dziesięcioleci teoretycznych dyskusji nad pojęciem, jego znaczenie uległo dużemu rozszerzeniu. Termin, stworzony dla określenia pewnych cech jednostek i rodzin, zaczął być stopniowo stosowany do opisu własności większych wspólnot, a w końcu i całych narodów. Głównym jednak problemem, czyniącym koncepcję kapitału społecznego niejasną, jest to, że próbowano objąć nią zbyt wiele zjawisk, pojęć i cech z różnych porządków i fenomenologicznych rzeczywistości. To spowodowało, że pojęcie stało się trudne do zrozumienia, a jednoznaczne odróżnienie, co jest samym kapitałem społecznym, a co jego konsekwencjami, aspektami czy formami okazuje się wręcz niemożliwe. Wszystkie te czynniki zostały splecione w jednej koncepcji kapitału społecznego przez wielu autorów zajmujących się tym tematem na przestrzeni ostatnich kilku dziesięcioleci, zarówno w opisanych podejściach klasycznych, jak i w wielu innych – późniejszych.

⁵² Z tego, że 50% społeczeństwa jest ufnie, a 50% aktywne, nie wynika wcale, iż ci, co ufają wykazują się także aktywnością, i odwrotnie.

Tomasz Kaźmierczak

Kapitał społeczny a rozwój społeczno-ekonomiczny – przegląd podejść

Kapitał społeczny – podobnie jak wykluczenie społeczne, czy *empowerment* – należy do grupy pojęć, które wkroczyły do dyskursu publicznego, politycznego i naukowego w ostatnich dekadach. Tworzą one nowy język, mający umożliwić opis oraz poszukiwanie środków zaradczych wobec całkiem nowych zjawisk i problemów, które zaczęły ujawniać się w sferze społecznej, ekonomicznej i politycznej od lat siedemdziesiątych ubiegłego wieku.

Kapitał społeczny ma swoich klasyków. Ich prace zawierają podstawowe konceptualizacje kapitału społecznego oraz wyznaczają główne obszary studiów i badań. Są to (w porządku chronologicznym): Pierre Bourdieu, James Coleman oraz Robert Putnam¹. O ile w literaturze przedmiotu bardziej, jak się wydaje, cenione są stanowiska dwóch pierwszych autorów, o tyle trzeciemu z nich kapitał społeczny zawdzięcza swoją (masową) popularyzację. Oczywiście, nie popularność przesądza o znaczeniu, jakie wiąże się współcześnie z pojęciem **kapitału społecznego**, ale jego atrakcyjność teoretyczna i praktyczna.

Mimo że odkrycie kapitału społecznego i ujawnienie jego roli w stymulowaniu rozwoju nastąpiło stosunkowo niedawno, problematyka ta ma już dość bogate ugruntowanie teoretyczne. Słabiej przedstawia się empiria, przede wszystkim ze względu na problemy związane z pomiarem kapitału społecznego². Kwestia ta stanowi osobny obszar studiów, które tylko po części mają metodologiczny charakter. Trudności te wynikają przede wszystkim z ciągłych

¹ P. Bourdieu: *The Forms of Capital*, w: J.G. Richardson (red.): *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Greenwood Press, New York 1986; J.S. Coleman: *Social Capital in the Creation of Human Capital*, „American Journal of Sociology” 1998, nr 94; R.D. Putnam: *Budowanie sprawnej demokracji. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków 1995.

² Zwraca się uwagę, iż na poziomie operacyjnym kapitał społeczny wykazuje kontekstualny charakter – sprawdza się lepiej nie jako kwantyfikowalna zmienna, ale jako narzędzie heurystyczne (por. CONSCISE Project. Final report, 2003).

niejasności, czym jest kapitał społeczny. Mimo to, pojęcie kapitału społecznego okazało się pomocne w wyjaśnianiu:

- różnic w jakości życia i zamożności, które zachodzą w obrębie społeczeństw/społeczności o podobnych charakterystykach, przede wszystkim o podobnym potencjale gospodarczym;
- powodów niepowodzeń programów rozwojowych aplikowanych na obszarach gospodarczo i cywilizacyjnie zaniedbanych (zacofanych), które wykorzystywały jedynie ekonomiczne instrumentarium.

Odkrycie kapitału społecznego miało też swoje praktyczne następstwa. Uzasadniało bowiem zmianę podejścia do konstrukcji programów rozwojowych, wymagając, by inwestowanie w kapitał społeczny stało się ich integralnym elementem.

Choć istnieją zakusy na jego ekonomizację, kapitał społeczny jest konstruktem czysto socjologicznym – i co więcej – uważa się, że takim powinien pozostać, by zachować swą poznawczą i praktyczną wartość³. Tworzą go obiekty stanowiące tradycyjny przedmiot dociekań socjologów, a jego problematykę znajdziemy u „ojców założycieli”: Marksa, Simmela, Webera. Wypada zgodzić się z jednym z socjologów włoskich, który zauważa, że słynny esej Webera o roli etyki protestanckiej w rozwoju kapitalizmu do dziś dnia jest prawdopodobnie najlepszą pracą o kapitale społecznym⁴. Ale to nie punkt widzenia teorii socjologicznej nadaje pojęciu **kapitał społeczny** atrakcyjności, ale potrzeby teorii ekonomicznej czy politologicznej. Odkrycie kapitału społecznego polegało w gruncie rzeczy na ujawnieniu, że sprawdza się on w roli zmiennej wyjaśniającej procesy polityczne i gospodarcze oraz na wyciągnięciu z tego faktu konsekwencji naukowo-badawczych oraz praktycznych, tj. dotyczących proponowanych i/lub podejmowanych polityk (polityki) społeczno-gospodarczych. Ogólnie można by rzec, iż wprowadzenie pojęcia kapitału społecznego do dyskursu nauk społecznych pozwala włączyć, uznać i zmierzyć wpływ oraz rolę kontekstu: społecznego, społeczno-kulturowego i/lub instytucjonalnego na osadzone w nim procesy polityczne oraz gospodarcze, i odwrotnie. Stąd też urok i atrakcyjność kapitału społecznego jako pojęcia, które łączy socjologów, ekonomistów i politologów nawet, jeśli ujawniane zależności nie są zbyt oryginalne lub klarowne. Zatem wartość kapitału społecznego tkwi także w jego sile przełamywania barier między dyscyplinami naukowymi. Nie dziwi w tej sytuacji szczególnie wartościowy wkład so-

³ M. Woolcock: *The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes*, ISUMA, „The Canadian Journal of Policy Research” 2001, nr 1.

⁴ C. Trigilia: *Social Capital and Local Development*, „European Journal of Social Theory” 2001, nr 4.

cjologii ekonomicznej w studia nad kapitałem społecznym. Jej istotą jest bowiem przełamywanie barier między socjologią a ekonomią⁵.

To, co stanowi o atrakcyjności i sile pojęcia kapitał społeczny jest jednocześnie źródłem jego słabości. Łatwo bowiem popaść w tarapaty, gdy bardzo złożone zjawiska próbuje się zamknąć w jednym pojęciu lub nawet w kilku. W takich sytuacjach pojawia się groźba, iż obejmujące wszystko terminy będą rozmyte, a wyjaśnienia – tautologiczne. Kapitał społeczny, odnosząc się do „wpływu kontekstu społecznego, społeczno-kulturowego i/lub instytucjonalnego na osadzone w nim procesy polityczne i gospodarcze” na takie właśnie ryzyko jest wystawiony, a tym samym niewolny od jego kosztów. Można mieć nadzieję, iż z czasem problemy tego typu zostaną w znacznej mierze rozwiązane.

Niniejsze opracowanie przedstawia, w jaki sposób ujmuje się związki między kapitałem społecznym a rozwojem społeczno-ekonomicznym. Zasygnalizowane problemy wymagają jednak, by rozważania te poprzedzić kwestiami definicyjnymi.

1. Kapitał społeczny – przegląd definicji. Kapitał społeczny jako atrybut jednostki i atrybut społeczności

Problemy w zdefiniowaniu kapitału społecznego wynikają nie tylko z zakresu (zbyt szerokiego?) zjawisk/obiektów, które chce się nim objąć. Podkreśla się także, że owe zjawiska i obiekty są na ogół czymś nieuchwytnym, nie-namacalnym, niedotykalnym. Niektórych krytyków pojęcia kapitału społecznego prowadzi to do przekonania, iż jest to konstrukt mętny i niewyraźny, niemniej bez wątpienia użyteczny⁶.

1.1. Definicje kapitału społecznego w ujęciu klasyków

Przegląd definicji kapitału społecznego wypada zacząć od propozycji klasyków: Bourdieu, Colemana i Putnama.

Dla Bourdieu kapitał społeczny to „**suma rzeczywistych lub potencjalnych zasobów**, powiązanych z posiadaniem trwałych sieci mniej lub bardziej zinstytucjonalizowanych wzajemnych relacji znajomości i uznania – innymi słowy [zasobów powiązanych] z członkostwem w grupie – które [sieci] zaopatrują każdego ze swoich członków we wspierający kapitał, będący w posiadaniu kolektywu; [kapitał społeczny to] ‘list uwierzytelniający’, który uprawnia ich do zaciągania kredytu w różnych znaczeniach tego słowa”. Mówiąc

⁵ W. Morawski: *Socjologia ekonomiczna. Problemy. Teoria. Empiria*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.

⁶ B. Edwards, M.W. Foley: *Social Capital and Civil Society beyond Putnam*, „American Behavioral Scientist” 1998, nr 1.

prosto: kapitał społeczny – w ujęciu Bourdieu – to tyle, co zasób dóbr dostępnych na mocy członkostwa w grupie⁷.

Dla Colemana kapitał społeczny to szczególny typ zasobów dostępnych aktorowi. Autor ten definiuje kapitał społeczny przez jego **funkcję**: kapitał społeczny „nie jest to pojedyncza rzecz, ale **wiele rzeczy, które mają dwa wspólne elementy**: wszystkie składają się z pewnego aspektu struktur społecznych i facylitują pewne działania aktorów – osób lub organizacji – w ramach tych struktur”. Kapitał społeczny tkwi w relacjach między aktorami. Zdaniem Colemana, wartości kapitału społecznego nabierają te aspekty struktur społecznych, które mogą być używane przez aktorów jako zasoby w realizowaniu własnych interesów. Formami kapitału społecznego są: zobowiązania i oczekiwania w warunkach wzajemnego zaufania, przepływy informacji/kanały informacyjne, efektywne (czyli egzekwowalne) normy (np. działań prospołecznych)⁸.

Zdaniem Putnama kapitał społeczny „odnosi się do takich **cech organizacji** społecznej jak: sieci, normy i zaufanie, **które facylitują koordynację i współpracę dla wzajemnych korzyści**”. Jest on „ucieleśniony w normach i sieciach obywatelskiego zaangażowania”⁹.

1.2. Grupy definicji kapitału społecznego

Widoczne w powyższych definicjach rozbieżności dowodzą zasadności pytania postawionego przez jednego z autorów: czy mamy do czynienia z kapitałem czy z kapitałami społecznymi¹⁰? Rozróżnia on trzy „rodziny” kapitału (kapitałów?) społecznego:

- zaufanie;
- współpracę;
- sieci społeczne.

Jakkolwiek w każdej z „rodzin” kapitał społeczny jest inaczej definiowany i inne miary należałoby stosować do jego pomiaru, definicje te są wzajemnie powiązane. Być może więc chwytają one inne aspekty tego samego fenomenu.

Generalnie występują trzy grupy definicji kapitału społecznego¹¹:

⁷ P. Bourdieu: *op. cit.*

⁸ J.S. Coleman: *op. cit.*

⁹ R.D. Putnam: *op. cit.*; R.D. Putnam: *The Prosperous Community. Social Capital and Public Life*, „The American Prospect” 1993, nr 13.

¹⁰ M. Paldam: *Social Capital: One or Many? Definition and Measurement*, „Journal of Economic Surveys” 2000, nr 5.

¹¹ Za: CONSCISE Project. Final report, 2003.

- definicje „twarde” – strukturalne – podkreślające funkcję ról, powiązań i sieci społecznych, którymi informacje i normy są przekazywane; definicje te nawiązują do Colemana i jego rozumienia kapitału społecznego;
- definicje „miękkie” – poznawcze – ogniskujące się na wartościach, zaufaniu, podzielanych normach, wzajemności; te definicje należą z kolei do tradycji putnamowskiej;
- definicje „mieszane” – łączące oba powyższe podejścia: wzajemność, podzielane normy zachowań, formalne i nieformalne sieci, efektywne kanały informacji, zaangażowanie i przynależność.

Zwraca uwagę fakt, iż badacze eksplorujący związki między kapitałem społecznym a procesami/zjawiskami politycznymi (funkcjonowanie demokracji, sprawność działania instytucji, społeczeństwo obywatelskie) przyjmują na ogół „miękkie” definicje kapitału społecznego. Zwolennikami definicji strukturalnych są natomiast ci, którzy badają związki kapitału społecznego z gospodarką. Do tych ostatnich należą m.in. Michael Woolcock i Carlo Trigilia. Woolcock zauważa, że „choć stosowano wiele podejść, by opisać kapitał społeczny, wśród przedstawicieli nauk społecznych pojawia się konsensus dotyczący jego definicji, budowany na coraz solidniejszym fundamencie empirycznym. Konsensus ten może być podsumowany w sposób następujący: kapitał społeczny odnosi się do norm i sieci, które facylitują kolektywne działanie”¹².

Woolcock postuluje, by definicja kapitału społecznego ogniskowała się na jego źródłach, a nie na konsekwencjach, tj. mówiła, czym on jest, a nie co on robi. To podejście wyłącza z definicji kapitału społecznego takie zjawiska jak zaufanie, które należy traktować jako wynik powtarzających się interakcji, wiarygodnych instytucji i tym podobnych. W tym samym duchu pozostaje Trigilia, który przez kapitał społeczny rozumie zespół relacji, które podmiot – indywidualny lub kolektywny – może wykorzystać w dowolnym momencie. Dostępne w owych relacjach zasoby kognitywne (np. informacje) i/lub normatywne (np. zaufanie) pozwalają aktorom osiągać cele, które w innym przypadku nie byłyby zrealizowane w ogóle lub wymagałyby poniesienia wyższych kosztów. Interesujące w propozycji Trigilii jest nadanie kapitałowi społecznemu statusu warunku koniecznego działania w ogóle lub warunku koniecznego działania ekonomicznego (w sensie prakseologicznym)¹³.

¹² M. Woolcock: *op. cit.*

¹³ C. Trigilia: *op. cit.*

1.3. Kapitał społeczny jako metafora

Na tle dyskusji nad definicją kapitału społecznego zwraca uwagę oryginalne stanowisko Ronalda Burta, który traktuje termin kapitał społeczny jako metaforę: „niektórzy ludzie i niektóre grupy mają się lepiej od innych, bo za swoje wysiłki otrzymują wyższe zyski: lepiej zarabiają, szybciej wyróżniają się, prowadzą bardziej znaczące projekty; ich interesy są lepiej obsługiwane niż interesy innych. Kapitał ludzki tłumaczy te nierówności w ten sposób, że ci, którzy są inteligentniejsi, atrakcyjniejsi, bardziej wygadani, mają większe umiejętności – mają się lepiej. Kapitał społeczny jest kontekstualnym dopełnieniem (uzupełnieniem) kapitału ludzkiego. Metafora kapitału społecznego oznacza, że ludzie, którzy mają się lepiej są w pewien sposób lepiej powiązani. [...] Zajmowanie pewnej pozycji w strukturze owych wymian może być aktywami”¹⁴ [w ekonomii: aktywa to składniki majątku, czyli to, czym rozporządza podmiot gospodarujący].

1.4. Próba syntezy koncepcji Bourdieu i Colemana

Dla Bourdieu i Colemana kapitał społeczny jest **atrybutem jednostki**. Próbę syntezy ich prac podjął Alejandro Portes¹⁵. Portes definiuje kapitał społeczny jako możliwość uzyskiwania korzyści na mocy członkostwa w sieciach społecznych lub innych strukturach społecznych. Mówiąc o kapitale społecznym należy jego zdaniem dokonać rozróżnienia między:

- posiadaczem kapitału (roszczący);
- źródłami kapitału (ci, którzy akceptują owe roszczenie);
- zasobami samymi w sobie.

Portes wskazuje cztery źródła kapitału społecznego, tj. podstawy akceptacji roszczeń jednych członków grupy przez innych. Są to: zinternalizowane wartości, solidarność grupowa, wymiana oparta na wzajemności i narzucone zaufanie. O ile, zdaniem Portesa, korzystanie z dwóch ostatnich źródeł kapitału społecznego ma charakter instrumentalny, o tyle sięganie po kapitał społeczny na mocy zinternalizowanych wartości i grupowej solidarności jest jego – niejako naturalną – konsumpcją.

W efekcie transakcji mediowanych przez kapitał społeczny jednostka może osiągnąć pożytki w postaci:

- przestrzegania norm (kontrola społeczna);
- oparcia rodzinnego;
- korzyści wynikających z sieci.

¹⁴ R.S. Burt: *The Network Structure of Social Capital*, w: R.I. Sutton, B.M. Staw (red.): *Research in Organizational Behavior*, JAI Press, Greenwich 2000.

¹⁵ A. Portes: *Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology*, „Annual Review of Sociology” 1998, nr 24.

Kapitał społeczny może także przynosić jednostce straty w postaci:

- ograniczenia dostępu do szans;
- ograniczenia indywidualnej wolności;
- podlegania konformizmowi grupy;
- podlegania normom blokującym poprawę sytuacji życiowej.

1.5. Kapitał społeczny jako atrybut społeczności

Kapitał społeczny w ujęciu Putnama jest atrybutem wspólnoty/zbiorowości¹⁶. Jako taki wyraża się on obywatelskim zaangażowaniem w kolektywne działania podejmowane dla wspólnego (publicznego) pożytku. Dla Putnama kapitał społeczny jest dobrem publicznym (nie prywatnym) i moralnym, to znaczy, że w miarę korzystania przybywa go, a nie ubywa i wyczerpuje się, gdy jest nieużywany. Kapitał społeczny kumuluje się i samowzmocnia.

Życie w społeczności o znaczącym kapitale jest łatwiejsze, ponieważ sieci obywatelskiego zaangażowania:

- kultywują silne normy generalizowanej wzajemności i rozwijają zaufanie;
- ułatwiają koordynację i kooperację, rozwijają klimat społecznego zaufania, pozwalając rozwiązywać dylematy kolektywnego działania;
- redukują bodźce oportunistyczne;
- ucieleśniając przeszłe doświadczenia, tworzą wzorce współpracy w przyszłości;
- transformują JA w MY;
- są istotnym czynnikiem rozwoju gospodarczego (*network capitalism*), zapewniając szybkość informacji, dostęp do szans, niskie koszty transakcyjne.

* * *

Wykorzystując przytoczone punkty widzenia i propozycje definicyjne, można by przyjąć, iż kapitał społeczny to:

Zasób jednostek, którego źródłem są sieci ich powiązań, po których krążą: dobra symboliczne (informacje, wartości, idee i inne), materialne (rzeczy, pieniądze) i emocje (aprobata, szacunek sympatia itp.). Kapitał społeczny, warunkując wzajemność i zaufanie, wpływa na gotowość do podejmowania współpracy i na potencjał jej efektywności. Cechą szczególną kapitału społecznego jest to, iż pozwala on swoim dysponentom osiągać cele, które w innym przypadku nie byłyby zrealizowane w ogóle lub wymagałyby poniesienia wyższych kosztów. Tak rozumiany kapitał społeczny nie jest dobrem publicznym, tylko „klubowym”, ponieważ nie każdy ma do niego dostęp – jedynie jednostki powiązane sieciami.

¹⁶ R.D. Putnam: *The Prosperous Community...*, op. cit.

„Rozróżnienie dóbr publicznych (*public goods*) i prywatnych (*private goods*) opiera się na ich zależności od stopnia rywalizacji i wykluczalności w konsumpcji. Stopień rywalizacji zależy od tego, jak zatłoczenie lub przepełnienie wpływa na jakość zaspokojenia potrzeb, czyli od tego, czy dobra mają charakter niewyczerpywalny, czy też są one ograniczone. Stopień wykluczalności zależy natomiast od kosztów wyłączenia z konsumpcji osób.

Czyste dobra publiczne są zarówno nie rywalizujące w konsumpcji, jak i nie wykluczalne z konsumpcji. Natomiast czyste dobra prywatne są jednocześnie rywalizujące i wykluczalne z konsumpcji.

W przestrzeni między dobrami publicznymi a dobrami prywatnymi znajdują się dobra mieszane, dzielące się na:

- 1) dobra mieszane, które są rywalizujące, ale nie wykluczalne,
- 2) dobra klubowe, które są wykluczalne, ale nie rywalizujące.

Czystym dobrem publicznym jest produkt lub usługa, których koszt generalnie nie rośnie wraz z liczbą korzystających a satysfakcja jaką przynosi jednemu konsumentowi lub użytkownikowi nie wpływa na zdolność odczuwania satysfakcji przez innych. Inaczej konsumpcja przez jedną osobę nie wymaga zmniejszenia konsumpcji przez kogokolwiek innego. Z drugiej strony, jeśli z czystego dobra publicznego korzysta jedna osoba, to nie można w łatwy sposób przeszkodzić innym w korzystaniu z niego w sensie konsumpcji lub użytkowania. Czyste dobra publiczne są dostępne dla każdego w sposób najczęściej stały i automatyczny. Oznacza to, że z takiego dobra publicznego mogą korzystać zarówno osoby godzące się na pokrycie kosztów jego wytworzenia, jak i osoby, które odmawiają jakiegokolwiek partycypacji w kosztach (tzw. gapowicze).

Czyste dobra publiczne ze względu na koszty i brak możliwości technicznych wykluczenia muszą być w zasadzie finansowane przez budżet a więc za pośrednictwem systemu podatkowego. Czyste dobra publiczne produkowane przez firmy prywatne zawsze stawałyby się łupem gapowiczów.

Przykładami czystych dóbr publicznych są między innymi: obrona narodowa, bezpieczeństwo publiczne, ochrona przeciwpożarowa, telewizja publiczna, oświetlenie ulic. Niewykluczalność z konsumpcji może także niekiedy współistnieć z niemożnością odrzucenia korzystania z dobra publicznego lub rezygnacją z konsumpcji. Klasycznym przykładem tego przypadku jest obrona narodowa.

Czyste dobra publiczne mają charakter dóbr kolektywnych. Do tej kategorii dóbr należą także te dobra mieszane, które mają charakter rywalizujący, ale nie są wykluczalne.

Kategoria dóbr klubowych jest nachylona do czystych dóbr prywatnych ze względu na wykluczalność oraz dystrybucję za pomocą cen i samofinansowania. Obejmują one najczęściej usługi o ponadprzeciętnym standardzie a ich kolektywny charakter ograniczony jest tylko do wąskich, wybranych grup odbiorców (np. prywatne kluby sportowe, telewizja kablowa)”.

(Za: prof. dr hab. Piotr JEŻOWSKI
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie)

2. Ekonomiczna wartość kapitału społecznego

W ekonomii klasycznej przyjęto, że istnieją trzy podstawowe czynniki produkcji kształtujące wzrost gospodarczy: ziemia, praca i kapitał finansowy. W latach pięćdziesiątych ubiegłego wieku do listy tej dołączono technologię (kapitał fizyczny), a w latach sześćdziesiątych – kapitał ludzki. Współcześnie do czynników produkcji ekonomiści zaliczają także kapitał społeczny. Stanowi on uzupełnienie kapitału ludzkiego – „najnowszy sprzęt i najbardziej innowacyjne idee w rękach lub w głowie najmądrzejszej osoby niewiele dadzą, o ile osoba ta nie będzie miała dostępu do innych” – przy czym kapitał ludzki tkwi w jednostkach, społeczny zaś – w relacjach¹⁷.

Ekonomiści – jak zauważa Christiaan Grootaert – są zasadniczo zgodni, co do pewnej słabości tradycyjnego sposobu wyjaśniania wzrostu gospodarczego. Pomijają się mianowicie znaczenie, które dla generowania wzrostu i rozwoju ma sposób, w jaki podmioty (aktorzy) gospodarcze, dla osiągnięcia tych celów, interreagują i organizują się. O ile na poziomie ogólnej teorii nie ma specjalnych kontrowersji co do tego, iż w łańcuchu wyjaśniania owym brakującym ogniwem jest kapitał społeczny, o tyle brak jest konsensu co do tego, „które aspekty interakcji i organizacji zasługują, by nazywać je kapitałem społecznym, ani co do wartości opisywania ich terminem kapitał. Najmniejsze postępy poczyniono w zakresie pomiaru kapitału społecznego i empirycznego dokumentowania jego wpływu na gospodarczy wzrost i rozwój”¹⁸.

Grootaert zwraca uwagę, iż mimo rozbieżności co do tego, czym kapitał społeczny jest, istnieją pewne wspólne przekonania podzielane przez różnych autorów. W swych studiach nad kapitałem społecznym wszyscy:

- łączą sferę ekonomiczną, społeczną i polityczną; podzielają przekonanie, iż stosunki społeczne wpływają na wyniki ekonomiczne i odwrotnie;
- doceniają potencjał tworzony przez stosunki społeczne dla poprawy wyników rozwojowych, ale również niebezpieczeństwo pojawienia się negatywnych efektów; co przeważa, zależy od natury owych stosunków i szerszego prawnego oraz politycznego kontekstu;
- koncentrują swoją uwagę na stosunkach między podmiotami gospodarczymi i na tym, jak ich formalna i nieformalna organizacja może poprawić efektywność gospodarowania;
- zakładają, że „pożądane” stosunki społeczne i instytucje mają dodatnie efekty zewnętrzne (*externalities*), ponieważ nie mogą one być zawłaszczane przez kogokolwiek; każdy agent gospodarczy ma tendencję do

¹⁷ M. Woolcock: *The Place of Social Capital...*, *op. cit.*

¹⁸ Ch. Grootaert: *Social Capital: The Missing Link?* „The World Bank Social Capital Initiative Working Paper” 1998, nr 3.

niedoinwestowywania kapitału społecznego, dlatego też istnieje potrzeba publicznego wsparcia dla budowania kapitału społecznego.

„Efekty zewnętrzne (*externalities*) podobnie jak czyste dobra publiczne, nie podlegają zasadom rywalizacji i wykluczania. Rozróżnia się dwie grupy efektów zewnętrznych, a mianowicie: dodatnie i ujemne efekty zewnętrzne.

Dodatnie efekty zewnętrzne są w istocie dobrami publicznymi. Prawdziwy problem społeczno-ekonomiczny stanowią ujemne efekty zewnętrzne, inaczej koszty zewnętrzne. Powstają one wówczas, gdy zachowania producentów lub konsumentów prowadzą do wzrostu cen w całej gospodarce. Oznacza to, że zachowania te mają wpływ na koszty innych firm lub na dobrobyt innych osób. Pojęcie kosztów zewnętrznych zostało pierwotnie rozpoznane przez ekonomię neoklasyczną i jest użyteczne dla ekonomistów zajmujących się ochroną środowiska i gospodarowaniem zasobami naturalnymi.

Ujemne efekty zewnętrzne powodują, że indywidualny rachunek kosztów i korzyści prowadzony przez przedsiębiorstwo lub jednostkę nie odzwierciedla w pełni prawdziwych kosztów i korzyści w szerszej skali. Działalność gospodarcza lub konsumpcja może być racjonalna z punktu widzenia firmy lub jednostki, natomiast ze społecznego punktu widzenia może wywoływać określone dysekonomie zewnętrzne lub prowadzić do powstawania różnych kosztów społecznych. Te dysekonomie i koszty społeczne obciążają solidarnie lub wybiórczo inne podmioty gospodarcze lub całą gospodarkę czy też inne osoby lub grupy społeczne”.

(Za: prof. dr hab. Piotr JEŻOWSKI
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie)

Istnieje zgoda, poparta szeregiem prac studyjnych, że kapitał społeczny, jakkolwiek byłby definiowany, ma wpływ na gospodarkę i jej efekty: przyczynia się do wzrostu gospodarczego, sprawiedliwości i redukcji ubóstwa. Ekonomiczna wartość kapitału społecznego polega na:

- przepływie wiedzy i informacji/dzieleniu się nimi, zwłaszcza w sytuacji niepewności;
- koordynacji działań, opartej przede wszystkim na zaufaniu;
- kolektywnym podejmowaniu decyzji, w szczególności w odniesieniu do produkcji dóbr publicznych.

Wartość autoteliczna kapitału społecznego jest ograniczona; tkwi ona raczej w jego służebności – **rola kapitału społecznego polega przede wszystkim na tym, iż pozwala on łączyć i bardziej efektywnie wykorzystywać inne typy kapitałów**. Dzięki temu kapitał społeczny stanowi (częściowe) remedium na zjawiska określane jako zawodność rynku (*market failure*).

„W gospodarce rynkowej istnieją trzy zjawiska zawodności rynku (*market failure*) a mianowicie:

- 1) niestabilność (inflacja, bezrobocie, niski wzrost gospodarczy),
- 2) nierówność (nieakceptowalne społecznie nierówności w dochodach i bogactwie oraz w dostępie do edukacji, usług zdrowotnych i zabezpieczenia na starość),
- 3) nieefektywność.

Problem nieefektywności jest nieco bardziej złożony. W świetle obecnej literatury ekonomicznej za najważniejsze przyczyny nieefektywności rynku uznaje się:

- (1) niedoskonałą konkurencję i kartelizację i monopol naturalny,
- (2) niedostatki wynikające z praw własności indywidualnej i zbiorowej,
- (3) występowanie dóbr publicznych,
- (4) występowanie efektów zewnętrznych,
- (5) niekompletną informację,
- (6) niepewność.

Podstawowe przyczyny nieefektywności rynku, a więc dobra publiczne, efekty zewnętrzne, monopol sztuczny i monopol naturalny, nie występują w poszczególnych dziedzinach gospodarki z jednakową siłą i intensywnością.

Zawodność rynku oznacza generalnie takie sytuacje, w których nie istnieją dostateczne warunki do osiągnięcia efektywnych rozwiązań za pomocą mechanizmu rynkowego. Niestabilność i nierówność są oczywistymi powodami regulacyjnej funkcji państwa. Uznaje się, że rynek w pewnych sytuacjach może prowadzić do nadmiernej produkcji niektórych dóbr, przy ograniczonej podaży innych. W skrajnym przypadku może dojść nawet do tego, iż pewne dobra, szczególnie wartościowe dla społeczeństwa i gospodarki, nie będą w ogóle produkowane. Uzasadnienie interwencji państwa wychodzi zatem z ogólnego założenia, że w rzeczywistości nie istnieje doskonale konkurencyjna gospodarka na wszystkich jej obszarach (wycinkach) z powodu różnej organizacji produkcji oraz odmienności w charakterystyce dóbr i usług, a także różnego stopnia ujawniania się efektów zewnętrznych w procesach produkcji i konsumpcji dóbr i usług. Oznacza to w istocie przyznanie, iż pewne subrynki mają inną strukturę niż rynek konkurencyjny”.

(Za: prof. dr hab. Piotr JEŻOWSKI
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie)

Ekonomiczna wartość kapitału społecznego może być także identyfikowana na poziomie makrostrukturalnym. Wskazuje się, że zróżnicowania w bogactwie poszczególnych krajów nie da się wyjaśnić jedynie różnicami w zakresie tradycyjnych typów kapitału, istotny bowiem jest także kontekst instytucjonalny; ubogie kraje nie mogą uzyskiwać wysokich zysków z inwestycji, specjalizacji, handlu, ponieważ brakuje im instytucji gwarantujących na

dłuższą metę bezstronne kontrakty i przestrzeganie prawa własności, a ponadto prowadzą błędną politykę gospodarczą¹⁹.

Współczesne „odkrycie” kapitału społecznego i identyfikowanie jego wpływu na gospodarkę oraz procesy rozwoju społeczno-gospodarczego, w szczególności w mikroskali, nie są kwestią przypadku. Stanowią one, jak zauważa Trigilia, odzwierciedlenie rzeczywistych przemian gospodarczych i zmian warunków gospodarowania, które pojawiły się w ciągu ostatnich 2–3 dekad²⁰. Wyrażają się one relatywnym wzrostem roli i znaczenia kapitału społecznego w stosunku do pozostałych typów kapitałów. Co więcej, w obliczu procesów globalizacji, kapitał społeczny, jakim dysponują społeczności, staje się jednym z głównych czynników warunkujących rozwój obszarów, które zamieszkują owe społeczności.

Rozwój społeczno-ekonomiczny obserwowany po II wojnie światowej, argumentuje Trigilia, miał miejsce w ramach modelu instytucjonalnego wyrastającego z ekonomii Keynesa i „filozofii” Forda. Był on względnie autonomiczny wobec środowiska społecznego, jego sprawność gwarantowały bowiem zhierarchizowane **organizacja i zarządzanie**. Model ten, którego kluczową cechą była stabilność, wyczerpał się. Rynek bowiem, stając się coraz bardziej zmiennym i sfragmentaryzowanym, zaczął wymagać przede wszystkim elastyczności i specjalizacji, która zapewnia wysoką jakość. Wymóg elastyczności i jakości podniósł znaczenie mniejszych przedsiębiorstw i ich kooperacji oraz kooperacji między nimi a wielkimi korporacjami, dla których strategia współpracy z „małymi” pozwalała zwiększyć zdolności adaptacyjne do nowych wymagań rynku.

Procesy te niejako przywróciły kapitałowi społecznemu wartość. Wymagają bowiem od podmiotów gospodarczych przedsiębiorczości (jako postawy konkurencyjnej wobec **zarządzania**), innowacyjności, współdziałania – zachowań, które są tym efektywniejsze, im niższe są ich koszty transakcyjne. Te zaś są niskie tam, gdzie jest wysoki poziom kapitału społecznego. A zatem kapitał społeczny w większym stopniu niż w przeszłości zaczął decydować o sukcesie na „nowym” rynku i kształtować lokalny rozwój²¹. „W nowych warunkach ekonomicznych kapitał społeczny może w znaczącym stopniu wpływać

¹⁹ Autorami kluczowych prac w tym zakresie są Mancur Olson oraz Douglass C. North, twórca tzw. nowego instytucjonalizmu.

²⁰ C. Trigilia: *Social Capital...*, *op. cit.*

²¹ Na marginesie warto zauważyć, iż takie formy wspierania małej i średniej przedsiębiorczości jak *venture capital*, a zwłaszcza nieformalni inwestorzy (*business angels*), to produkty kapitału społecznego. Pod koniec lat osiemdziesiątych w USA nieformalni inwestorzy stanowili największe pojedyncze źródło kapitału udziałowego w finansowaniu nowych i rozwijających się małych przedsiębiorstw; za: J. Klich (red.): *Nadzieja rynku pracy. Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2000.

na tworzenie stosownego kapitału ludzkiego oraz skuteczną alokację kapitału fizycznego i finansowego dzięki efektywnej współpracy lokalnych aktorów”²².

Kapitał społeczny jest istotny z jeszcze jednego względu – zwiększa konkurencyjność. Podmioty gospodarcze o dużym poziomie kapitału społecznego, dzięki płynnemu przepływowi informacji, wiedzy i doświadczeń zyskują przewagę nad podmiotami o słabszym kapitale społecznym. W przypadku zbiorowości terytorialnych wysoki poziom kapitału społecznego daje przewagę w konkurowaniu o inwestorów zewnętrznych, co jest strategicznie ważne w dobie globalnej mobilności kapitału poszukującego najkorzystniejszych warunków gospodarowania. „Można powiedzieć, że globalizacja ma spreczne skutki dla rozwoju lokalnego. Jedne obszary [społeczności lokalne] może osłabiać nie tylko ze względu na problemy z kosztami, ale także z powodu niedostatecznej ich innowacyjności. Inne jednak może faworyzować, te mianowicie, które eksploatują swój kapitał społeczny, by przyciągnąć zewnętrzne firmy i by odnieść korzyści z otwierających się szans eksportowych. Ogólnie rzecz biorąc, należy podkreślić, iż w porównaniu z przeszłością znaczenie kapitału społecznego wzrosło: bardziej niż miało to miejsce niegdyś – zwiększa on możliwości lokalnych aktorów wpływania na rozwój swojego regionu. Proces ten nie jest już z konieczności uzależniony od ‘kosztowych’ zachęt i bodźców, które są w stanie przyciągać firmy zewnętrzne, ale od zdolności korzystania z kapitału społecznego dla rozwoju pewnego poziomu wiedzy i specjalizacji, który zapewni regionowi bardziej solidną przyszłość. W rzeczywistości można wyciągnąć wniosek, iż im bardziej kapitał społeczny jest zdolny budować w danym lokalnym kontekście otoczenie gospodarki (*external economies*) i zakorzeniać wiedzę, tym mniej przyszłość danego obszaru uzależniona będzie jedynie od lokalnego dynamizmu związanego z lokalizacją zewnętrznych inicjatyw. Te zaś, jeśli bazują jedynie na korzyściach kosztowych, stanowią słaby i niestabilny zasób dostarczający ryzykownego i krótkoterminowego przystosowania w erze globalizacji”²³.

Jakkolwiek znaczenie ekonomiczne zjawisk i czynników ujmowanych pod wspólną nazwą kapitału społecznego zdaje się nie budzić wątpliwości, te rodzą się, gdy stawia się pytanie, na ile odnoszona do nich metafora kapitału jest trafna: czy kapitał społeczny w istocie jest kapitałem (tak jak jest on rozumiany w ekonomii)? Wśród ekonomistów nie ma – wspominał już o tym cytowany wcześniej Grootaert – co do tego zgody. Wypada przyjąć argumentację Lindona Robinsona, Allena Schmida i Marcelo Silesa, zdaniem których podstawowa konfuzja związana ze stosowaniem metafory kapitału społecznego wynika z faktu, iż obejmuje się nią zarówno to, czym on jest, jak i to, czemu kapitał społeczny służy, gdzie rezyduje, jakie są jego skutki. Jeśli zatem

²² C. Trigilia: *op. cit.*

²³ *Ibidem.*

wyłączy się z definicji kapitału społecznego jego aplikacje i uzna, iż kapitałem społecznym są relacje oparte na sympatii (*sympathy*), to okaże się, że posiada on cały szereg własności wymaganych od jakiegoś dobra, by mogło być kapitałem²⁴. Własności te to przede wszystkim: trwałość, zdolność transformacyjna, elastyczność, zastępowalność, zdolność kreowania innych form kapitału, możliwość inwestowania. Proponowana przez autorów definicja kapitału (w pełnym, ekonomicznym tego słowa znaczeniu) społecznego mogłaby być następująca: „Kapitał społeczny to sympatia (*sympathy*) jednej osoby lub grupy skierowana do drugiej osoby lub grupy, która może im [tj. tym drugim] przynieść potencjalne przewagi, korzyści i preferencyjne traktowanie, wykraczające poza oczekiwania związane z dowolną relacją opartą na wymianie”²⁵.

3. Ujemne konsekwencje kapitału społecznego

Nie zawsze i nie w każdych okolicznościach kapitał społeczny jest źródłem zjawisk pozytywnych i pożądaných. Równie dobrze może on rodzić skutki destrukcyjne, zarówno dla jednostek, jak i społeczności czy zbiorowości. Najczęściej wskazuje się w tym kontekście trzy grupy zjawisk²⁶:

- kapitał społeczny może działać na szkodę **dobra publicznego** – dzieje się tak wówczas, gdy służy on nepotyzmowi i korupcji, gdy jest wykorzystywany dla celów nieuczciwej konkurencji (zjawisko tzw. kapitalizmu politycznego) czy wręcz przestępczości (mafia); gdy przybiera kształt amoralnego familizmu i klientyzmu; oznacza to, iż kapitał społeczny może służyć poszczególnym grupom do zawłaszczania pewnych dóbr, ograniczając dostęp do nich innym grupom lub wręcz je wykluczając;
- kapitał społeczny może ograniczać indywidualną wolność, przedsiębiorczość i innowacyjność – dzieje się tak wówczas, gdy zobowiązania wynikające z przynależności do grupy/sieci wymuszają zachowania i działania sprzeczne z potrzebami indywidualnej ekspresji, efektywności gospodarczej lub politycznej;
- kapitał społeczny może stanowić specyficzne źródło opresji hamującej indywidualną mobilność – w szczególności sytuacja ta dotyczy członków grup/subkultur biednych i/lub zmarginalizowanych; ich kapitał społeczny stanowi podstawę reprodukcji tych grup w efekcie międzygeneracyjnego przekazywania statusu i wzorów zachowań.

²⁴ L.J. Robison, A.A. Schmid, M.E. Siles: *Is Social Capital Really Capital?* „Review of Social Economy” 2002, nr 1.

²⁵ *Ibidem*, s. 19.

²⁶ A. Portes, P. Landolt: *The Downside of Social Capital*, „The American Prospect” 1996, nr 26.

To, na ile kapitał społeczny będzie pozytywnie przyczyniał się do osiągnięcia celów rozwojowych, w znacznej mierze zależy od kontekstu²⁷: przede wszystkim od kultury politycznej – stopnia, w jakim instytucje polityczne kierują się zasadami państwa prawa i dobra publicznego, a ponadto również od kultury gospodarowania – rozumienia i przestrzegania prawideł rynku.

4. Kapitał społeczny a rozwój ekonomiczny

Michael Woolcock i Deepa Narayan wyróżniają cztery perspektywy, w jakich ujmowane są związki między kapitałem społecznym a rozwojem gospodarczym: komunitarystyczną, sieciową, instytucjonalną i synergiczną²⁸.

4.1. Perspektywa komunitarystyczna

Utożsamia kapitał społeczny z lokalnymi organizacjami: klubami, stowarzyszeniami, grupami obywatelskimi. Komunitaryści przyjmują, że kapitał społeczny z natury swej zawsze daje pozytywne efekty; im jest go zatem więcej, tym lepiej, tzn. im w danej społeczności jest więcej lokalnych organizacji, im „gęściej” wypełniają przestrzeń publiczną, tym większe szanse na rozwój gospodarczy i dobrobyt.

Jest to perspektywa niewątpliwie nazbyt optymistyczna. Jej zwolennicy ignorują fakt, iż kapitał społeczny może mieć także negatywny charakter. Ponadto jest wiele przykładów świadczących o tym, że kapitał społeczny automatycznie nie przekłada się na procesy rozwojowe.

4.2. Perspektywa sieciowa

Konstytutywne dla perspektywy sieciowej jest założenie, iż kapitał społeczny tworzą horyzontalne i wertykalne powiązania między ludźmi, powiązania między różnymi jednostkami organizacyjnymi, jak grupy obywatelskie czy firmy i wewnątrz nich. Zwolennicy tej perspektywy przyjmują, iż kapitał społeczny może mieć zarówno pozytywny, jak i negatywny charakter. Sieciowe podejście do kapitału społecznego ma swój teoretyczny fundament w klasycznej pracy Marka Granovettera nad rolą silnych i słabych więzi społecznych – moc powiązań mierzył on poziomem (liczbą, rozmiarem) ich intensywności, częstotliwości, intymności i wzajemności²⁹. Zasługa Granovettera polega na tym, iż „odkrył” on siłę, która paradoksalnie tkwi w słabych więziach. Co prawda ważne są silne powiązania właściwe dla grup pierwot-

²⁷ C. Trigilia: *op. cit.*

²⁸ M. Woolcock, D. Narayan: *Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy*, „The World Bank Research Observer” 2000, nr 2.

²⁹ M.S. Granovetter: *The Strength of Weak Ties*, „American Journal of Sociology” 1973, nr 6.

nych, relacji przyjacielskich czy sąsiedzkich, ale o szansach jednostki w życiu społecznym, jej dostępie do społecznie dystrybuowanych zasobów bardziej decydują słabe powiązania, tj. takie, które łączą ludzi ponad granicami własnej rodziny, klanu, grupy, społeczności i tak dalej. „Słabe powiązania – konkluduje Granovetter – często demaskowane jako rodzące alienację [...] są niezbędne z punktu widzenia szans jednostek i ich integracji ze społecznościami, silne powiązania, powodując lokalną spójność, prowadzą do ogólnej fragmentacji”³⁰.

Tabela 1. Stowarzyszenia społeczne kapitału wiążącego i pomostowego (przykład polski)

Stowarzyszenia kapitału wiążącego	Stowarzyszenia kapitału pomostowego
1. rady rodzicielskie, stowarzyszenia oświatowe 2. rodziny typu zawodowego: wojskowe, kolejarskie czy policyjne 3. sąsiedztwo typu wiejskiego (sołectwa) i miejskiego, lokalne inicjatywy inwestycyjne, samorząd terytorialny różnych stopni 4. tradycyjne stowarzyszenia miejscowe (OSP) lub krzewienia kultury lokalnej 5. stowarzyszenia religijne i przyparafialne 6. stowarzyszenia swojaków: emigranci do miast lub krajów, ziomkostwa różnego typu, związki więzi szkolnej: absolwenci, korporacje studenckie 7. związki zawodowe, stowarzyszenia profesjonalne, samorząd zawodowy 8. organizacje wsparcia wzajemnego i samopomocy: rodzice dzieci chorych na określoną chorobę, stowarzyszenia AA 9. stowarzyszenia wspólnego losu i interesów: kombatancki, inwalidzi wojenni, emeryci i renciści	1. stowarzyszenia edukacyjne lub popularyzacji wiedzy 2. organizacje hobbystyczne jak: miłośników wiedzy (np. historycznej), wędkarskie, rekreacyjne i turystyczne 3. zrzeszenia sportowe 4. partie i stowarzyszenia polityczne 5. organizacje dobroczynne i okazjonalna aktywność charytatywna (WOŚP) 6. stowarzyszenia kulturalne różnego typu, jak np. muzyczne 7. organizacje ekologiczne 8. zrzeszenia popularyzacji wartości: zdrowia, higieny lub wiedzy 9. stowarzyszenie na rzecz ludzi za granicą lub emigrantów, ochrony praw człowieka; stowarzyszenia przyjaźni między narodami

ródło: J. Bartkowski: *Więź społeczna i aktywność stowarzyszeniowa*, w: A. Gniewkowska, P. Gliński, A. Kościński (red.): *Teorie wspólnotowe a praktyka społeczna*, IFiS PAN, Warszawa 2005.

³⁰ *Ibidem*, s. 1378.

Opisana przez Granovettera odmiennosc ról, jakie w życiu jednostek i grup odgrywają silne i słabe powiązania, dała współcześnie podstawę do wyróżnienia kapitału społecznego spajającego (*bonding*) i pomostowego (*bridging*)³¹.

Kapitał spajający tworzą silne powiązania łączące „swoich” – ludzi, którzy się znają: członków rodziny, przyjaciół, krajanów i tym podobnych. Daje on jego posiadaczom poczucie przynależności, zapewnia wsparcie, ochronę, ułatwia radzenie sobie. Kapitał spajający ma dwa oblicza: może działać *pro publico bono*, przynosząc pożytek jednostkom i grupom, ale może też wymuszać lojalność wbrew woli poszczególnych osób i być źródłem szkodliwych dla społeczności praktyk i zwyczajów (np. amoralny familizm, nepotyzm, mafia, kumoterstwo i inne).

Kapitał pomostowy oparty jest na słabych powiązaniach łączących ludzi obcych, innych, różnych. Może on operować zarówno horyzontalnie, jak i wertykalnie. W tym pierwszym przypadku łączy on osoby zajmujące podobne miejsce w strukturze społecznej (w tym w strukturze władzy), w drugim zaś – osoby zajmujące pozycje odmienne. W odróżnieniu od kapitału spajającego, który pełni raczej funkcje defensywne, kapitał pomostowy pozwala iść do przodu, rozszerzając możliwości dostępu do wymiany zasobów krążących po sieciach. Zdaniem socjologów zajmujących się tzw. *network analysis* zasoby te to:

- symbole (informacje, normy, wartości, idee, komunikaty itd.);
- zasoby materialne (rzeczy, pieniądze);
- emocje (aprobata, szacunek, sympatia itp.)³².

Powyższe rozróżnienie kapitału społecznego na kapitał spajający i pomostowy ma kluczowe znaczenie dla zrozumienia jego roli w procesach a) rozpoczynania i prowadzenia działalności gospodarczej oraz b) w procesach rozwoju społeczno-gospodarczego, w szczególności w społecznościach ubogich, cierpiących niedostatek innych rodzajów zasobów.

a) Analizując przebieg projektu gospodarczego, można spostrzec, iż kapitał spajający istotny jest przede wszystkim we wstępnych fazach projektu gospodarczego; z czasem jego znaczenie maleje. Jeśli tak się nie dzieje, istnieje niebezpieczeństwo, że reguły lojalności grupowej zastąpią reguły efektywnego zarządzania i gospodarowania, co zawsze grozi osłabieniem lub załamaniem całego przedsięwzięcia.

Kapitał pomostowy, choć nieco mniej znaczący w fazie inicjacji, warunkuje trwanie i rozwój projektu gospodarczego. Dzięki niemu bowiem można sięgać po zasoby niezbędne w procesie gospodarowania (pieniądze, technolo-

³¹ R. Gittel, A. Vidal: *Community Organizing: Building Social Capital as a Development Strategy*, Sage Publications, Newbury Park, CA 1998.

³² Na temat analizy sieciowej por. J.H. Turner: *Struktura teorii socjologicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004; przede wszystkim rozdział 38.

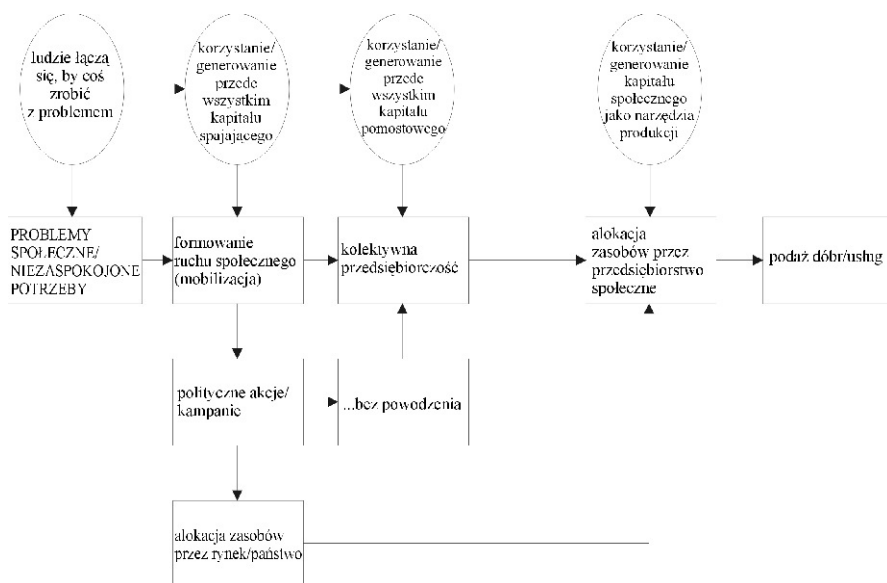
gie, informacje, doświadczenia) i zapewniać mu optymalne warunki (np. rynki zbytu).

Tabela 2. Rola kapitału społecznego w historii naturalnej projektu gospodarczego

			Kapitał fizyczny	
		Kapitał fizyczny		
	Kapitał finansowy	Kapitał finansowy		
Kapitał ludzki				
Kapitał społeczny	Kapitał ludzki	Kapitał ludzki	Kapitał fizyczny	
	Kapitał społeczny		Kapitał finansowy	
		Kapitał społeczny	Kapitał ludzki	
Start	Konsolidacja	Dojrzałość	Kryzys	Rozpad

ródło: CONSCISE Project. Final report, 2003.

Rysunek 1. Rola kapitału społecznego w powstawaniu przedsiębiorstwa społecznego według Birkholzera i Kramera



ródło: CONSCISE Project. Final report, 2003.

b) Analizując z kolei szanse rozwojowe społeczności wypada zauważyć, że określa je zarówno właściwy jej kapitał społeczny pomostowy, jak i spajający. Szanse rozwojowe są największe, gdy wysokiemu poziomowi kapitału spajającego towarzyszy wysoki poziom kapitału pomostowego; w każdym innym przypadku szanse są mniej lub bardziej ograniczone, bowiem to kapitał pomostowy stwarza społeczności warunki współpracy, rozwiązywania problemów i osiąganie kolektywnych celów.

Tabela 3. Wpływ kapitału społecznego na ubogie społeczności wiejskie

kapitał społeczny	spajający niski (wewnątrz społeczności)	spajający wysoki (wewnątrz społeczności)
pomostowy niski (na zewnątrz społeczności)	atomizacja	wiejska bieda stagnacja
pomostowy wysoki (na zewnątrz społeczności)	emigracja do miast	rozwój przedsiębiorczości

ródło: M. Woolcock, D. Narayan: *Social Capital...*, op. cit.

Przedstawiona powyżej rola kapitału wiążącego i pomostowego (wertykalnego i horyzontalnego) jako czynników o istotnym znaczeniu z punktu widzenia wzrostu gospodarczego, sprawności gospodarowania i szans rozwojowych, ma ciągle bardziej charakter pewnych założeń teoretycznych niż twierdzeń opartych na twardych danych empirycznych. Warto jednak zauważyć, iż podejmowane próby empirycznej weryfikacji trafności rozróżniania kapitału pomostowego i spajającego oraz ich wpływu na procesy rozwoju gospodarczego zdają się przyjmowane hipotezy potwierdzać. Oto dwa przykłady.

Sjoerd Beugelsdijk i Sjak Smulders skonstruowali model statystyczny, za pomocą którego podjęli próbę sprawdzenia, czy kapitał społeczny ma wpływ na wzrost gospodarczy³³. Założyli, iż kapitał społeczny i wzrost gospodarczy mogą być ze sobą wzajemnie powiązane na dwa sposoby. Po pierwsze, uczestnictwo w zamkniętych sieciach społecznych rodzinnych i przyjacielskich (kapitał wiążący) pochłania czas, którego potem brakuje na pracę i uczenie się, zatem będzie negatywnie skorelowane ze wzrostem. Po drugie, uczestnictwo w otwartych sieciach splatających różne społeczności (kapitał pomostowy) generuje zaufanie, ponieważ członkowie, znając się wzajemnie, podlegają kontroli, która zapobiega oportunistycznym zachowaniom naruszającym

³³ S. Beugelsdijk, S. Smulders: *Bridging and Bonding Social Capital: Which type is good for economic growth?* www.eea-esem.com/papers/eea-esem/2003/119/EEA2003.PDF.

dobrą reputację grupy. Ten typ uczestnictwa będzie ze wzrostem gospodarczym skorelowany pozytywnie. Natomiast ryzyka zachowań oportunistycznych w sferze gospodarczej i publicznej nie redukuje więcej czasu poświęcanego rodzinie i przyjaciołom. A zatem wyższy poziom kapitału spajającego powinien iść w parze z niższym poziomem wzrostu gospodarczego, czas dla rodziny i przyjaciół poświęcany jest bowiem kosztem czasu pracy i nauki. Analiza statystyczna danych pochodzących z 54 regionów europejskich zależności te generalnie potwierdziła.

Z kolei Fabio Sabatini, na przykładzie Włoch, podjął próbę empirycznej oceny wpływu różnych typów kapitału społecznego na sprawność gospodarowania, jakość miejskiego ekosystemu i niepewność pracy³⁴. Wychodząc z tradycji Granovettera, Sabatini przyjął, iż kapitał spajający tworzą silne więzi rodzinne, kapitał pomostowy horyzontalny – słabe więzi nieformalne (przyjaciele, znajomi), a pomostowy wertykalny (*linking social capital*) – słabe więzi formalne (członkostwo w organizacjach ochotniczych). Przeprowadzona przez Sabatiniego analiza około 200 wskaźników tworzących uporządkowany statystyczny model ujawniła, iż pomostowy wertykalny kapitał społeczny pozytywnie wpływa na sprawność gospodarowania i jakość miejskiego ekosystemu, natomiast kapitał spajający pozwala redukować ryzyko wynikające z niestabilności rynku pracy.

4.3. Perspektywa instytucjonalna

Trzecie z omawianych tu podejść – instytucjonalne – przyjmuje, iż sieci społeczne, obywatelskie zaangażowanie, społeczeństwo obywatelskie stanowią produkt politycznego, prawnego i instytucjonalnego środowiska. Instytucjoniści twierdzą zatem, że potencjał grup społecznych do współpracy i osiągania kolektywnych celów zależy od jakości instytucji formalnych regulujących aktywność owych grup. W odróżnieniu od dwóch poprzednich podejść, tym razem kapitał społeczny postrzegany jest jako zmienna zależna.

Istnieją dwie wersje podejścia instytucjonalnego. Pierwsza z nich dowodzi, że założenie, iż społeczności i organizacje społeczeństwa obywatelskiego niejako samoistnie zagospodarowują obszary, z których wycofało się państwo, jest fałszywe. W rzeczywistości jest inaczej: kapitał społeczny i społeczeństwo obywatelskie rozwijają się tak dalece, jak dalece aktywnie zachęca je do tego państwo.

Istotą drugiej wersji podejścia instytucjonalnego jest utożsamienie kapitału społecznego z jakością politycznych, prawnych i ekonomicznych instytucji. Zwolennicy tego punktu widzenia odwołują się do szeroko zakrojonych studiów porównawczych, które dowodzą, iż zmienne takie jak: zgeneralizo-

³⁴ F. Sabatini: *Social capital, labour precariousness and the economic performance. An empirical assessment of the strength of weak ties in Italy*, „Working Paper” 2006, nr 26.

wane zaufanie, rządy prawa, wolności obywatelskie, jakość biurokratyczna, są pozytywnie skorelowane ze wzrostem gospodarczym i dobrobytem³⁵. Badania te stanowią uzasadnienie tezy, według której kapitał społeczny wpływa na zakres niedostatku i łagodzi nierówności dochodowe lub co najmniej ich nie pogarsza. Co więcej w państwach, w których jakość instytucji jest niska sam kapitał finansowy nie wystarczy, by osiągać cele rozwojowe; gdy panoszy się korupcja, biurokracja działa ociężale, ogranicza się prawa obywatelskie, narusza prawa własności – niezbędne są równoczesne inwestycje w kapitał społeczny, bo bez tego trudno byłoby podnieść sprawność rozwiązywania problemów.

4.4. Synergizm

Czwartą perspektywą, w jakiej ujmowane są związki między kapitałem społecznym a rozwojem gospodarczym, jest synergizm. Integruje on wcześniej omówione podejścia sieciowe i instytucjonalne. Synergizm zrodził się ze studiów nad stosowanymi w różnych krajach strategiami rozwojowymi z punktu widzenia występujących w nich relacji między biurokracją państwową, a różnego typu aktorami społeczeństwa obywatelskiego. Dały one podstawę do sformułowania trzech tez, na których opiera się podejście synergiczne:

- państwa i społeczeństwa nie są z zasady ani dobre, ani złe; rząd, korporacje, grupy obywatelskie są zmiennymi, które mają wpływ na osiąganie kolektywnych celów;
- państwa, podmioty gospodarcze i społeczności same w sobie nie dysponują zasobami niezbędnymi do osiągnięcia zrównoważonego, opartego na stabilnych podstawach rozwoju; dlatego też wymagana jest komplementarność i partnerstwo wewnątrz sektorów i pomiędzy nimi; identyfikacja warunków pojawienia się synergii to (w zakresie rozwoju) centralne zadanie badawcze i praktyczne;
- spośród tych sektorów rola państwa w facylitowaniu rozwoju jest najistotniejsza, ale i najbardziej złożona ze względu na jego role: głównego dostarczyciela dóbr publicznych, arbitra i egzekutora zasady rządów prawa oraz aktora sceny publicznej, zdolnego działać ponad podziałami klasowymi, etnicznymi, religijnymi itp.

³⁵ Za pionierskie uchodzą tu prace Stephena Knacka i Philipa Keefera wykorzystujące dane ze Światowego Sondażu Wartości (S. Knack, P. Keefer: *Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation*, „Quarterly Journal of Economics” 1997, nr 4); po części dane te są przedstawione w: R. Ingelhart: *Kultura a demokracja*, w: L.E. Harrison, S.P. Huntington (red.): *Kultura ma znaczenie*, Zysk i S-ka, Poznań 2003.

Znaczenie państwowo-społecznej synergii polega na tym, iż katalizuje ona rozwój. Zdaniem Petera Evansa, osiągnięcie efektu synergii w działaniach podejmowanych przez państwo i obywateli wymaga spełnienia dwóch warunków: komplementarności i osadzenia (*embeddedness*)³⁶.

Komplementarność to tyle, co wzajemnie wspierające relacje między publicznymi a prywatnymi aktorami. Rozumiana konwencjonalnie, zakłada jasny podział pracy między partnerami, wynikający z ich odmiennych właściwości: każdy, zarówno państwo, jak i podmioty prywatne, wnosi swój wkład – to, co jest jego specjalnością – daje to w efekcie lepszy rezultat niż gdyby każdy działał z osobna.

Osadzanie dotyczy powiązań, które, przekraczając podziały publiczno-prywatne, łączą obywateli i przedstawicieli instytucji publicznych. W przeciwieństwie do komplementarności, która łatwo wpisuje się w akceptowane wyobrażenia o tym, jak powinny wyglądać relacje między poszczególnymi sektorami, osadzenie budzić może kontrowersje. „Czy sieci, które naruszają granice między sektorem publicznym i prywatnym – pyta Evans – mogą być składnikami kapitału społecznego cennego z punktu widzenia rozwoju, a nie służyć korupcji lub poszukiwaniu [nieuczciwych] korzyści?” I odpowiada: „Pomimo trudności, jakie [ten fakt] stwarza konwencjonalnej mądrości, są dowody, które wskazują, iż przenikalność publiczno-prywatnych granic musi być przyjęta do wiadomości jako warunek sukcesu wielu programów rozwojowych, przed którym nie da się uciec”³⁷. Osadzanie w istocie oznacza, iż programy rozwojowe implementowane w danej społeczności odgórnie, aby mogły okazać się skuteczne w dłuższej perspektywie czasowej, muszą się w niej zakorzenić, innymi słowy dołączyć za pośrednictwem wertykalnych powiązań pomostowych do istniejących sieci lokalnych.

Synergia, zdaniem Evansa, polega na pewnej kombinacji komplementarności i osadzania; oba warunki wzajemnie uzupełniają się: pierwszy z nich stwarza potencjał rozwojowy, drugi – daje podstawę jego spożytkowania.

Perspektywa synergiczna pokazuje, iż pomostowy kapitał społeczny może mieć wpływ na sprawność państwa. Jest bowiem w stanie regulować procesy zaspokajania potrzeb w zależności od poziomu komplementarności państwa i społeczeństwa, tj. w zależności od tego, czy aparat państwowy dobrze wypełnia swoje usługowe funkcje wobec społeczeństwa (komplementarność) czy słabo, co zmusza do zastępowania go przez rodzinę i nieformalne organizacje (substytucja).

³⁶ P. Evans: *Government Action, Social Capital and Development: Reviewing the Evidence on Synergy*, „World Development” 1996, nr 6.

³⁷ *Ibidem*, s. 180.

Tabela 4. Pomostowy kapitał społeczny a sprawność państwa

	Sprawne państwo	Niesprawne państwo
wysoki poziom pomostowego kapitału społecznego	Komplementarność * społeczny i ekonomiczny dobrobyt	Substytucja * zaradność społeczna
niski poziom pomostowego kapitału społecznego	Komplementarność * wykluczanie społeczne: silniejsze grupy społeczne „przechwytyją” państwo, spychając słabszych na margines	Substytucja * konflikt: jawne konflikty, walka, przemoc, anarchia

ródło: M. Woolcock, D. Narayan: *op. cit.*

Przyjęcie w teorii i/lub praktyce podejścia synergicznego implikuje konieczność:

- identyfikowania natury i zakresu formalnych i nieformalnych relacji społecznych wewnątrz społeczności oraz interakcji między nimi;
- budowania strategii rozwojowych bazujących na owych relacjach, w szczególności na zasięgu spajającego i pomostowego kapitału społecznego;
- decydowania, jak pozytywne manifestacje kapitału społecznego: współpraca, zaufanie, sprawność instytucjonalna mogą zagłuszyć negatywne jego przejawy: korupcję, izolacjonizm, sekciarstwo.

5. Konkluzje

Niewątpliwie jednym z kluczy do polskich problemów: biedy, gospodarczego i cywilizacyjnego opóźnienia, jest uruchomienie mechanizmów lokalnego rozwoju. W tej dziedzinie nie odnotowaliśmy w ostatnich latach znaczących postępów. Okazało się, że sama decentralizacja i ład samorządowy to zbyt słabe bodźce, by na szerszą skalę rozwinęła się lokalna aktywność. Być może ten stan rzeczy wynika z faktu przzerwania tradycji obywatelskiego zaangażowania i kolektywnej troski o własną (lub biedną) społeczność, która rozwijała się w okresie pracy „u podstaw” i budowy II Rzeczypospolitej. Z punktu widzenia wyzwań współczesności nie ma to jednak znaczenia – istotne jest bowiem to, iż nie mamy ani sprawnych mechanizmów instytucjonalnych, ani wypracowanych metod kolektywnego działania, generujących lokalne procesy rozwojowe. Są rzecz jasna miejsca, gdzie rozwija się przedsię-

biorczość, sprawnie działają instytucje, a mieszkańcy organizują się w stowarzyszeniach, klubach czy nieformalnych komitetach. Z oczywistych powodów to nie tych społeczności dotyczy najbardziej potrzeba uruchomienia procesów rozwojowych, ale obszarów zaniedbanych: kulturowo, społecznie, a przede wszystkim gospodarczo.

Wydaje się, że odkrycie rozwojowej roli kapitału społecznego otwiera także nowe możliwości dla polskich społeczności – perspektywy konstruowania nowych strategii rozwojowych opartych na kapitale społecznym. Przeprowadzone powyżej rozważania dają, jak się wydaje, uzasadnioną podstawę do sformułowania kilku założeń, które powinny leżeć u podstaw tego typu strategii.

1. Kapitał społeczny jest czynnikiem rozwoju społeczno-gospodarczego. Jego znaczenie jest tym większe, im mniejsza jest dostępność innych typów kapitału. Kapitał społeczny nie zastępuje innych form kapitału, ale pozwala po nie sięgać i efektywniej je wykorzystywać.

2. Budować kapitał społeczny, to przede wszystkim tworzyć powiązania, budować relacje; powstanie relacji jest warunkiem podjęcia współpracy, ta zaś jest niezbędna, by pojawiło się zaufanie. O ile zawsze jest jakiś poziom kapitału wiążącego, który pozwala przetrwać, o tyle nigdy nie dość kapitału pomostowego, który pomaga rozwijać się; wyzwanie, które wymaga szczególnej troski i zaangażowania, to budowa kapitału pomostowego.

3. Strategia rozwojowa oparta na kapitale społecznym wymaga współdziałania państwa i grup obywatelskich; inicjatywy odgórne, jeśli nie są osadzone w społecznościach, nie dadzą oczekiwanego prorozwojowego impulsu.

4. Kapitał społeczny działa *pro publico bono*, gdy system polityczny działa *pro publico bono*.

Barbara Fedyszak-Radziejowska

Czy kapitał społeczny bez społecznego zaufania jest możliwy? Przykłady polskich gmin wiejskich

1. Wprowadzenie

Pytanie, które stanowi motyw przewodni moich rozważań nad kapitałem społecznym polskiej wsi ma charakter nieco kontrowersyjny, ale bez niego trudno o wiarygodną diagnozę stanu tegoż kapitału. Przesłanki do sformułowania odpowiedzi – „tak, jest możliwy” – wyprowadzam z wielu moich badań zrealizowanych w IRWiR PAN w ostatnich latach, w tym także na podstawie badań będących fragmentem prac zespołu IRWiR PAN, który pod kierunkiem Krystyny Szafraniec w 2002 roku skoncentrował się na ludzkim i społecznym kapitale polskiej wsi¹.

Przystępując do badań, korzystaliśmy z typologii gmin skonstruowanej przez zespół prof. Andrzeja Rosnera², tak dobierając poszczególne przypadki lokalnych wspólnot, by możliwe stało się zestawienie gmin o różnych charakterystykach społeczno-gospodarczych (sygnalizujących poziom rozwoju gospodarczego) z ich społecznym, psychologicznym i edukacyjnym potencjałem.

Jedno z pytań badawczych zmierzało do weryfikacji, a może skromniej rzecz ujmując, egzemplifikacji tezy mówiącej, że „pomyślność gospodarcza narodów i ich zdolność konkurowania uwarunkowane są przez jedną cechę – poziom zaufania społecznego”³. Przedmiotem naszych badań były, rzecz jasna, nie narody, lecz społeczności wiejskie sześciu gmin będących od 2004 roku w zasięgu działania dwóch egzogennych czynników: polityki rolnej

¹ Raport pod redakcją prof. K. Szafraniec: *Psychologiczny, społeczny i edukacyjny potencjał polskiej wsi* (KBN 5H01FO1921) zawiera mój, liczący 60 stron, rozdział zatytułowany *Kapitał społeczny w gminach wiejskich – więzi, normy i społeczne zaufanie. Pomiędzy konsolidacją a atrofią wspólnoty*. W niniejszej ekspertyzie odwołuję się także do wyników zawartych w tym raporcie.

² A. Rosner (red.): *Wiejskie obszary kumulacji barier rozwojowych*, IRWiR PAN, Warszawa 2002.

³ F. Fukuyama: *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Wrocław 1997.

i strukturalnej UE oraz znacznego bezrobocia w III RP. To, który z nich odegra w rozwoju polskiej wsi rolę decydującą zależęć będzie w ogromnym stopniu, jeśli wierzyć Francisowi Fukuyamie i Robertowi Putnamowi, od czynników endogennych, czyli od zasobów kapitału ludzkiego i społecznego w wiejskich społecznościach.

Podejmując problem społecznego kapitału polskiej wsi, nie oczekiwałam, że w sposób jednoznaczny dane mi będzie odkryć i opisać najważniejszą przyczynę sukcesów i niepowodzeń jej mieszkańców, miałam jedynie nadzieję, że znajdę się bliżej uzyskania odpowiedzi na te pytania. Wiedza o przeszłości, w której wieś miała aż nadto powodów, by skąpo obdarzać zaufaniem „innych ludzi”, nie skłaniała do stawiania hipotez o bogactwie społecznego kapitału na polskiej wsi. Klimat nieufności, z którym przez dziesiątki lat musieli sobie radzić mieszkańcy wsi, głównie rolnicy, klimat będący konsekwencją polityki „represyjnej tolerancji” prowadzonej przez władze PRL przeciwko tradycyjnym normom i wartościom chłopskim, prywatnej własności ziemi, rynkowym mechanizmom oraz przeciwko chłopskim elitom – nie sprzyjał budowaniu społecznego kapitału.

Wspomina o tym Barbara Perepeczko, rozważając konsekwencje masowych przesiedleń na tak zwane Ziemie Odzyskane oraz reformę rolną PKWN, której towarzyszyły nieufność, zazdrość, zawiść, przekupstwa i inne formy nieuczciwości⁴. Kolejne elementy polityki rolnej, czyli kolektywizacja, obowiązkowe dostawy, likwidacja autentycznego przedstawicielstwa rolników w życiu politycznym, chaotycznie prowadzona w latach siedemdziesiątych ubiegłego wieku polityka modernizacji, nie miały pozytywnego wpływu na dzisiejszą kondycję kapitału społecznego polskiej wsi⁵. Jeśli bowiem przyjąć, za Fukuyamą, że „zaufanie to mechanizm oparty na założeniu, że innych członków danej społeczności cechuje uczciwe i kooperatywne zachowanie oparte na wyznawanych normach”⁶, to ani okres PRL-u, ani pierwsze 14 lat III RP, ani sposób komentowania w mediach procesu negocjacji warunków wejścia polskiego rolnictwa w obszar oddziaływania Wspólnej Polityki Rolnej nie sprzyjał budowaniu zaufania rolników do państwa, jego elit, a w rezultacie do „większości ludzi”.

Okres poprzedzający naszą akcesję do UE nie poprawił wzajemnych relacji wsi z pozawiejskim i pozarolniczym „centrum”⁷ i nie zmienił klimatu nie-

⁴ B. Perepeczko: *Reforma rolna w pamięci rolników*, „Wieś i Rolnictwo” 2003, nr 1.

⁵ B. Perepeczko: *Powojenne uwarunkowania kapitału społecznego współczesnych rolników polskich*, „Wieś i Rolnictwo” 2003, suplement do nr 3.

⁶ F. Fukuyama: *op. cit.*, s. 38.

⁷ B. Fedyszak-Radziejowska: *Miedzy eurofobią rolników i agrofobią elit. Społeczne problemy akcesji polskiej wsi do Unii Europejskiej*, w: Z.W. Puślecki, M. Walkowski (red.): *Rolnictwo polskie we Wspólnej Polityce Rolnej Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Naukowe INPiD UAM, Poznań 2004.

ufności w kulturę zaufania⁸. Są przesłanki, by wierzyć, że okres po akcesji wraz z unijną polityką spójności i praktykowaniem zasady solidarności stopniowo, wolno i bez gwałtownego przyływu uczuć przyczyni się do poprawy atmosfery i wzmocnienia społecznego kapitału wsi.

Fukuyama pisze, że gromadzenie kapitału społecznego to skomplikowany i nie do końca zbadany proces kulturowy. Polityka państwa może wzmacniać istniejący kapitał społeczny, jednak odbudowanie zaufania publicznego, które uległo destrukcji, jest trudne i nie znamy skutecznych sposobów jego rewitalizacji⁹. Kapitał społeczny zwiększa się, gdy jest używany, obumiera, gdy używany nie jest¹⁰. Pamiętajmy, że wzmacnianie kapitału ludzkiego jest znacznie prostsze. Decyzja jednostki o kontynuowaniu edukacji nie wymaga społecznej akceptacji, chociaż łatwiej podjąć ją przy sprzyjającej polityce państwa. Skłonność do zachowań społecznych rośnie wolniej niż zasoby kapitału ludzkiego – o tym warto pamiętać, gdy rozważamy źródła jego słabości.

Do budowy kapitału społecznego potrzebna jest bowiem wspólnota akceptująca takie wartości jak: wzajemne zaufanie, współpraca, działania na rzecz innych. Tworzeniu i przekazywaniu tych wartości służą szczególnie złożone i stabilne mechanizmy oraz instytucje kulturowe: tradycja, religia i obyczaje. Państwo, jak pisze Fukuyama¹¹, może jedynie pomóc w zwiększeniu kapitału społecznego, ale skala i skuteczność tej interwencji zależą od kultury i struktury danego społeczeństwa. Są bowiem dwie przyczyny słabości kapitału społecznego: z jednej strony istnienie struktur państw socjalistycznych/komunistycznych, które wbrew własnym deklaracjom wzmocniły, a nie osłabiły jednostkowy egoizm, z drugiej – familistyczny typ społeczeństw (np. Chiny, Francja, południowe Włochy) doświadczających braku zaufania poza rodziną. Obie te przyczyny są obecne w naszej tradycji politycznej i kulturowej. Nic więc dziwnego, że dostrzegamy konsekwencje tej obecności także, a może przede wszystkim, w społecznościach wiejskich.

Dlatego przyjęta hipoteza badawcza nie zakładała bogactwa kapitału społecznego wsi, bardziej prawdopodobne wydawało się potwierdzenie tezy o wciąż silnych, tradycyjnych więziach rodzinnych i sąsiedzkich, o gotowości do spontanicznej, niesformalizowanej pomocy i współpracy mieszkańców wsi. Jednym słowem, oczekiwałam raczej społecznych zasobów, a nie społecznego kapitału. Celowy dobór gmin, w których zrealizowano badania, służyć miał weryfikacji hipotezy zakładającej istnienie zależności między kon-

⁸ P. Sztompka: *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków 2002.

⁹ F. Fukuyama: *op. cit.*, s. 27, 39.

¹⁰ R.D. Putnam: *Budowanie sprawnej demokracji. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków 1995.

¹¹ F. Fukuyama: *op. cit.*, s. 27.

dycją gospodarczą, demograficzną, stanem infrastruktury technicznej i oświatowej gmin a poziomem kapitału społecznego w ich społecznościach.

Narzędzia badawcze tworzył blok kwestionariusza nazwany *Wieś, społeczność lokalna*, liczący 21 pytań zmierzających do zdiagnozowania poziomu uogólnionego zaufania społecznego, siły więzi łączących mieszkańców badanych gmin, ich poczucia wpływu na sprawy własnej wsi oraz gminy. Pytałam także o gotowość do współpracy z innymi, o przynależność do organizacji i stowarzyszeń oraz aktywność w nich, a także o sposób funkcjonowania struktur samorządowych.

Dodatkowe źródło informacji stanowiły wywiady przeprowadzone z dziesięcioma liderami w każdej z badanych gmin, wskazanymi przez pracowników i władze gminy, pełniących funkcję ekspertów-sędziów¹². Dzięki wywiadam poznaliśmy motywacje działania, sukcesy i porażki ludzi, którzy w badanych wspólnotach odgrywali rolę animatorów i katalizatorów wspólnotowej aktywności.

Ostatnim źródłem naszej wiedzy o kondycji kapitału społecznego w badanych gminach wiejskich okazały się dwa ważne wydarzenia, które miały miejsce tuż po badaniach terenowych, a mianowicie wybory samorządowe 2002 oraz referendum w sprawie integracji Polski z UE z czerwca 2003 roku. Dane o frekwencji, przebiegu i wynikach wyborów oraz referendum pozwoliły poddać weryfikacji deklarowaną przez naszych respondentów obywatelską aktywność, a więc lepiej poznać rzeczywistą kondycję społeczeństwa obywatelskiego badanych gmin.

Badania objęły sześć wspólnot, w których zarówno zasoby społeczne, jak i kapitał społeczny tworzą sześć konkretnych rzeczywistości społecznych. Można usytuować je na skali łączącej zamożność i biedę, korzystne i niekorzystne charakterystyki gospodarcze oraz oświatowe, dominującą funkcję rolnictwa i wysoki stopień urbanizacji.

Białe Błota (pod Bydgoszczą) i Dywity (obok Olsztyna) zostały dobrane jako gminy radzące sobie najlepiej, Kluczewsko (świętokrzyskie) i Płaska (podlaskie) jako gminy znajdujące się w najtrudniejszej sytuacji, Gizałki (Wielkopolska) i Otyń (lubuskie) zajęły zaś pozycję pośrednią. Na omówione już odmienności nałożyły się dodatkowe różnice wynikające z dominującego rodzaju rolnictwa – towarowego, chłopskiego w wielkopolskich Gizałkach, popegeerowskiego w gminie Otyń oraz rolnictwa słabego, przynoszącego niewielkie dochody, jak w podlaskiej gminie Płaska i świętokrzyskiej gminie

¹² Pracownika (lub pracowników gminy) proszono o podanie nazwisk osób, które w danej gminie założyły lub prowadzą organizacje, stowarzyszenia na rzecz gminy, albo po prostu w nich działają. Jeśli w gminie nie było liderów działających w konkretnych organizacjach, proszono o wskazanie osób, których działania na rzecz innych są znaczące, ważne, widoczne dla mieszkańców.

Kluczewsko. Popeeagerowski Otyń okazał się zróżnicowany wewnętrznie: dużym, stosunkowo zamożnym gospodarstwom rolnym towarzyszyło wysokie bezrobocie i niski status materialny większości mieszkańców.

Ponieważ pytania ankiety świadomie nawiązują do sondaży CBOS-u z 2002 i 2004 roku, możliwe były porównania rezultatów naszych badań ze wspomnianymi sondażami¹³. Należy jednak dodać, że w badanych przez nas gminach nadreprezentowane były elity wiejskie złożone z przedsiębiorców, inteligencji wiejskiej oraz liderów stowarzyszeń i organizacji, co jak się okazało, miało wpływ na relatywnie wyższe niż w sondażach CBOS-u wskaźniki poziomu zaufania społecznego i gotowości do współpracy.

Ostatnia refleksja wstępna dotyczy przyjętych na użytek badań sposobów rozumienia najważniejszych pojęć – zasobów społecznych i kapitału społecznego.

Zasoby społeczne to „sieć powiązań (interakcji), które pozostają do dyspozycji jednostek/grup i ewentualnie mogą zostać zmobilizowane do realizacji indywidualnych bądź grupowych interesów”¹⁴. Tym samym, najbardziej podstawowym zasobem społecznym dla każdej jednostki jest rodzina, sąsiedztwo oraz, jak piszą wymienieni autorzy – wspólnoty ludzi połączonych więzią „pracy”. W tradycyjnych społecznościach wiejskich wszystkie te grupy łączyła silna, pierwotna, wspólnotowa więź krwi, miejsca i obyczaju¹⁵; praca rolnika wykonywana przez większość mieszkańców wsi wzmacniała bowiem więzi rodzinne i sąsiedzkie więziami zawodowymi. Dzisiejsza wieś nie jest jednorodną wspólnotą, w mniejszym lub większym stopniu objął ją proces przekształcania się więzi pierwotnych we wtórne, a wspólnot w stowarzyszenia.

Tradycyjne zasoby społeczne, by mogły stać się funkcjonalnym kapitałem społecznym, potrzebują nowych form organizacyjnych i nowych struktur formalnych. Dla celów badania przyjęłam rozumienie kategorii kapitału społecznego zbieżne z koncepcjami Roberta Putnama i Francisa Fukuyamy, czy Jamesa Colemana, w których kluczowymi wartościami są: uogólnione zaufanie, lojalność i gotowość do współpracy oraz sieć oddolnych organizacji i stowarzyszeń służących realizacji wspólnych interesów (*networks, norms, social trust*).

Uznałam jednak, że ze względu na specyfikę społeczności wiejskich konieczne jest rozróżnienie tego, co tworzy zasoby społeczne wsi, od tego, co świadczy, że społeczność jest zdolna do przekształcenia swoich zasobów

¹³ Komunikaty z badań CBOS-u: *Kondycja polskiego społeczeństwa obywatelskiego* (BS/35/2002) oraz *Czy Polacy są społecznikami?* (BS/27/2004).

¹⁴ A. Giza-Poleszczuk, M. Marody, A. Rychard: *Strategie i system. Polacy w obliczu zmiany społecznej*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa 2000, s. 32 i n.

¹⁵ F. Toennies: *Wspólnota i stowarzyszenie*, PWN, Warszawa 1988.

w kapitał. Zasoby społeczne obejmują to wszystko, co pozostaje w dyspozycji jednostki lub grupy, kapitał zaś, to zasoby uruchomione i wykorzystywane w konkretnych działaniach przez jednostki i grupy. Zasoby stają się kapitałem, gdy jest na nie popyt, gdy uruchamiane są w działaniach i przynoszą efekty (zysk)¹⁶. Stąd w naszych badaniach pytania mierzące zarówno poziom zasobów społecznych (uogólnione zaufanie, gotowość do współpracy, niesformalizowaną aktywność), jak i poziom kapitału społecznego (liczbę i aktywność wiejskich organizacji, frekwencję wyborczą oraz wiedzę o pracach samorządu)¹⁷.

Warto w tym miejscu przypomnieć, że kapitał społeczny może być także sposobem radzenia sobie z traumą zmian społecznych, pozwala na kolektywne, skuteczne podejmowanie akcji zbiorowych skierowanych przeciw warunkom traumatogennym, a także wzmacnia poczucie zakorzenienia, tożsamości grupowej, mocy i siły przebicia po stronie pojedynczych obywateli¹⁸. Pełni tym samym rolę **strategii zaradczej**, wspomagającej proces wychodzenia z traumy.

Społeczności wiejskie, które dzisiaj znajdują się u początku zmiany, polegającej – w dużym skrócie – na dywersyfikacji źródeł utrzymania, stylów życia i obyczaju, prowadzącej do procesu różnicowania się grup interesów i instrumentalizowania więzi społecznych, z całą pewnością potrzebować będą strategii zaradczych minimalizujących natężenie traumy towarzyszącej tym przeobrażeniom.

2. Zasoby społeczne wsi – więzi, zaufanie i gotowość do współpracy

Prezentację wyników badań pozwolę sobie poprzedzić rezultatami ogólnopolskich sondaży CBOS-u z lat 2002 i 2004, potwierdzającymi prawdziwość tezy o niskim poziomie zaufania społecznego Polaków oraz o mniejszym od średniej krajowej zaufaniu, którym darzą „wszystkich ludzi” rolnicy.

¹⁶ A. Giza-Poleszczuk, M. Marody, A. Rychard: *Strategie i system...*, op. cit., s. 27–28, 32, 100–107. Por. też M. Ziółkowski: *Przemiany interesów i wartości społeczeństwa polskiego. Teorie, tendencje, interpretacje*, Wydawnictwo Fundacji Humaniora, Poznań 2000, s. 175–179 i inne, oraz E. Wnuk-Lipiński, M. Ziółkowski (red.): *Pierwsza dekada niepodległości. Próba socjologicznej syntezy*, ISP PAN, Warszawa 2001, s. 143.

¹⁷ A. Giza-Poleszczuk: *Przestrzeń społeczna*, w: A. Giza-Poleszczuk, M. Marody, A. Rychard: *Strategie i system...*, op. cit.

¹⁸ P. Sztompka: op. cit., s. 469.

Tabela 1. Poziom zaufania społecznego (w %)

	Która opinia jest bliższa Pana(i) poglądom?		
	Ogólnie rzecz biorąc większości ludzi można ufać	W stosunkach z innymi trzeba być bardzo ostrożnym	Trudno powiedzieć
Polska 2002	19	79	2
Wieś 2002	15	83	2
Rolnicy 2002	16	84	0
Polska 2004	17	81	2
Wieś 2004	14	83	3
Rolnicy 2004	9	91	0

ródło: dane CBOS-u: BS/40/2002 oraz BS/27/2004.

Poziom społeczny zaufania jest w Polsce niski i, co gorsza, zdaje się raczej zmniejszać, niż zwiększać. Ta tendencja obecna jest także w postawach mieszkańców wsi i rolników. Spadek poziomu zaufania rolników do „większości ludzi” między 2002 a 2004 rokiem może budzić niepokój.

Jednak zasoby społeczne wsi, mierzone zaufaniem do sąsiadów i władz samorządowych, są znacznie większe. Na szczególną uwagę zasługuje wysoki i wyraźnie rosnący poziom zaufania rolników i mieszkańców wsi do władz gminy.

Tabela 2. Zaufanie do sąsiadów, władz gminy i partii politycznych (w %)

	Czy, ogólnie rzecz biorąc, ma Pan(i) zaufanie, czy też nie ma Pan(i) zaufania do sąsiadów, władz gminy, partii politycznych?		
	Mam zaufanie do sąsiadów	Mam zaufanie do władz gminy	Mam zaufanie do partii politycznych
Polska 2002	72	43	15
Polska 2004	74	53	13
Wieś 2002	74	56	17
Wieś 2004	72	62	12
Rolnicy 2002	76	52	13
Rolnicy 2004	73	70	20

ródło: dane CBOS-u: BS/40/2002 i BS/39/2004.

Ciekawe wydaje się rosnące zaufanie rolników do partii politycznych. Ta tendencja nie znajduje analogii w żadnej innej grupie społeczno-zawodowej, nie dzielą jej także mieszkańcy wsi. Prawdopodobnie sposób, w jaki w latach 2002–2004 PSL i Samoobrona reprezentowały interesy rolników w negocjowaniu warunków akcesji do UE sprawił, że politycy tych partii traktowani są jako swoi, a więc zasługujący na zaufanie. Sondaż PBS z listopada 2004 roku¹⁹ potwierdza stabilizację poparcia rolników dla tych dwu partii na poziomie prawie identycznym z tym, który uzyskały w wyborach w 2001 roku.

Jednak mniejszemu zaufaniu towarzyszy na polskiej wsi znacznie większa gotowość do współpracy w rozwiązywaniu problemów własnego środowiska. Co ciekawe, opinia o tym, że warto działać wspólnie z innymi, zyskała w ostatnich dwu latach zwolenników wśród mieszkańców wsi i wśród rolników (u tych ostatnich aż o 14 punktów procentowych).

Tabela 3. Gotowość współdziałania i poczucie wpływu na rzeczywistość społeczną (w %)

	Która z opinii dotyczących życia społecznego jest bliższa Pana(i) poglądom? Ludzie tacy jak ja:		
	...działając wspólnie z innymi mogą pomóc potrzebującym lub rozwiązać niektóre problemy swojego środowiska	...nawet działając wspólnie z innymi nie są w stanie pomóc potrzebującym ani rozwiązać problemów swojego środowiska	Trudno powiedzieć
Polska 2002	50	38	12
Wieś 2002	43	45	12
Rolnicy 2002	41	50	9
Polska 2004	54	35	11
Wieś 2004	52	34	14
Rolnicy 2004	55	34	11

ródło: dane CBOS-u: BS/35/2002 i BS/27/2004.

Tak w świetle sondaży CBOS-u wygląda poziom społecznych zasobów Polaków w ostatnich latach. Porównajmy te wyniki z rezultatami badań IRWiR PAN przeprowadzonych w 2002 roku. Jest to możliwe, naszym res-

¹⁹ Sondaż zrealizowany przez PBS 6–7 listopada 2004 r. na zlecenie „Rzeczpospolitej”.

pondentom postawiliśmy bowiem pytania sformułowane dokładnie tak, jak w sondażach CBOS-u, zarówno w 2002, jak i w 2004 roku.

Tabela 4. Poziom uogólnionego zaufania (w %)

	Która opinia jest bliższa Pana(i) poglądom?			
	Ogólnie rzecz biorąc większości ludzi można ufać	W stosunkach z innymi trzeba być bardzo ostrożnym	Trudno powiedzieć i brak danych	
Polska*	19	79	2	100
Badane gminy wiejskie ogółem**	24	70	6	100
Białe Błota	25	67	8	100
Dywity	28	67	5	100
Gizałki	6	91	3	100
Otyń	39	49	12	100
Kluczewsko	17	80	3	100
Płaska	28	68	4	100

* CBOS BS/40/2002.

** Średnia dla badanych gmin z maja i czerwca 2002 roku.

Zauważmy, że gminy o najbardziej korzystnych charakterystykach społeczno-gospodarczych, czyli zurbanizowane i zamożne Białe Błota oraz Dywity, podobnie jak popegeerowską gminę Otyń oraz rolniczą gminę o najbardziej niekorzystnych charakterystykach gospodarczych cechuje najwyższy poziom zaufania społecznego. Rolnicze i średnio zamożne Gizałki to gmina, w której większości ludzi ufa tylko 6% badanych. Czyżby Fukuyama nie miał racji? A może polska wieś buduje zasoby społeczne na innym – niż społeczne zaufanie – fundamencie?

Porównanie wyników pokazuje także wyższy poziom zaufania społecznego w gminach badanych przez IRWiR PAN niż ogólnie w Polsce. Przypomnijmy, że przyczyna tkwi we wspomnianej wcześniej nadreprezentacji elit wiejskich. Na 1017 badanych, aż 21%, czyli 215 osób, stanowili przedsiębiorcy, inteligencja wiejska i liderzy, którzy częściej ufają innym ludziom niż pozostali mieszkańcy wsi.

Tabela 5. Poziom zaufania do większości ludzi wśród elit wiejskich (w %)

	Która opinia jest bliższa Pana(i) poglądom:		
	Ogólnie rzecz biorąc większości ludzi można ufać	W stosunkach z innymi trzeba być ostrożnym	Trudno powiedzieć
Elity	31	64	5
Mieszkańcy wsi	22	72	6
Czy ogólnie rzecz biorąc ma Pan(i) zaufanie do sąsiadów?			
	Mam zaufanie	Nie mam zaufania	Trudno powiedzieć
Elity	77	12	11
Mieszkańcy wsi	72	17	11
Czy ogólnie rzecz biorąc ma Pan(i) zaufanie do władz gminy?			
	Mam zaufanie	Nie mam zaufania	Trudno powiedzieć
Elity	41	35	24
Mieszkańcy wsi	35	40	25

ródło: badania IRWiR PAN i PTS z maja i czerwca 2002 roku.

Tabela 6. Poziom zaufania do sąsiadów, władz gminy i partii politycznych (w %)

	Czy ogólnie rzecz biorąc ma Pan(i) zaufanie, czy też nie ma Pan(i) zaufania do sąsiadów, władz gminy, partii politycznych?		
	Mam zaufanie do sąsiadów	Mam zaufanie do władz gminy	Mam zaufanie do partii politycznych
Polska*	72	43	15
Badane gminy wiejskie ogółem**	73	36	4
Białe Błota	73	35	3,5
Dywity	82	22	3,5
Gizałki	70	56	4
Otyń	69	29	6
Kluczewsko	74	43	5
Płaska	71	32	1

* CBOS BS/40/2002.

** Średnia dla badanych gmin z maja i czerwca 2002 roku.

Wróćmy jednak do zasadniczej kwestii: czy rzeczywiście kapitał społeczny na naszej wsi jest budowany na zaufaniu tylko do „swoich”, a nie do „większości ludzi”. Kolejne pytanie dotyczyło osób, które nasi respondenci skłonni są darzyć zaufaniem.

Wszyscy, nie tylko mieszkańcy wsi, większym zaufaniem darzą tych, których znają, tym większym zaufaniem, im z bliższej perspektywy przyglądają się ich działalności. Poziom zaufania do sąsiadów zarówno w Polsce, jak i w badanych gminach jest wysoki. Niższy i zróżnicowany jest poziom zaufania dla władz gminy – najwyższy w chłopskiej gminie Gizałki (która, przypominać, nie ufa większości ludzi), najniższy w położonej w pobliżu Olsztyna gminie Dywity, w której z kolei ufa się większości ludzi częściej niż w pozostałych gminach.

Ponieważ w wyborach samorządowych 2002 roku w gminie Gizałki dotychczasowy wójt wygrał rywalizację już w pierwszej turze, a w gminie Dywity wójtem została nowa osoba, oznaczać to może, że poziom zaufania do władz jest konsekwencją konkretnej sytuacji i konkretnych środowiskowych uwarunkowań. Dlatego warto konfrontować wyniki sondaży z analizą jakościową, wywiadami i źródłami o charakterze monograficznym.

Kolejny wskaźnik społecznego zaufania, to gotowość obdarzenia zaufaniem ludzi, którzy działają na rzecz gminy, okazania szacunku własnym elitom i liderom. Opinia o osobach działających na rzecz gminy jest wśród naszych respondentów pozytywna: prawie 40% dostrzega ich obecność i darzy ich szacunkiem. Szczególnie dwie grupy: przedsiębiorcy (56%) oraz specjaliści i menadżerowie (58%), a także nieco rzadziej rolnicy (46%) przyznają, że są w ich otoczeniu osoby zasługujące na szacunek.

Tabela 7. Opinia mieszkańców badanych gmin o osobach działających na rzecz gminy (w %)

	Czy w Pana(i) gminie są osoby, których działalność na rzecz gminy zasługuje na szczególnie szacunek			
	Tak	Nie	Brak danych i trudno powiedzieć	
Białe Błota	35	29	36	100
Dywity	29	44	27	100
Gizałki	73	13	14	100
Otyń	19	40	41	100
Kluczewsko	40	31	29	100
Płaska	33	52	15	100
Badane gminy ogółem*	38	35	27	100

* Średnia dla badanych gmin z maja i czerwca 2002 roku.

Ponownie, na liście gmin deklarujących szacunek dla swoich elit, pierwsze miejsce zajmują respondenci z rolniczej gminy Gizałki. Ostatni są mieszkańcy popegeerowskiej gminy Otyń ufający, przypominam, większości ludzi, którzy w swoim otoczeniu nie dostrzegają osób zasługujących na szacunek.

Nasi respondenci, proszeni o wymienienie osób zasługujących na szacunek z powodu działalności na rzecz gminy, wskazywali przede wszystkim działaczy samorządowych – 26% badanych, a następnie społeczników i ludzi, których zawód polega na służbie innym – 9% badanych. Tylko 2% respondentów wybrało przedsiębiorców. Co ciekawe, aż 62% mieszkańców gminy Gizałki podaje, że osobami zasługującymi na szacunek ze względu na zasługi dla gminy są działacze samorządowi; w Dywitach, nieco częściej niż w innych gminach, wymieniano społeczników (18%); natomiast w Białych Błotach i Kluczewsku – przedsiębiorców (5%).

Kolejny wskaźnik zasobów społecznych, to pozytywna ocena wspólnego działania jako sposobu osiągania lepszych rezultatów.

Tabela 8. Gotowość do współpracy (w %)

	Która opinia bliższa jest Pana(i) poglądom:			
	Współpraca z innymi ludźmi to na ogół marnowanie czasu	Działając wspólnie z innymi ludźmi można osiągnąć więcej niż samemu	Trudno powiedzieć i brak danych	
Polska*	9	78	13	100
Badane gminy wiejskie**	7	90	3	
Białe Błota	6	91	3	
Dywity	1	97	2	
Gizałki	6	92	2	
Otyń	15	79	6	
Kluczewsko	10	85	5	
Płaska	2	96	2	

* CBOS BS/40/2002.

** Średnia dla badanych gmin z maja i czerwca 2002 roku.

Pogląd, że „działając wspólnie z innymi można osiągnąć więcej niż samemu” wyznaje zdecydowana większość badanych. W gminach wiejskich jest on nieco bardziej popularny niż w polskim społeczeństwie. Ponownie pogląd ten różnicuje mieszkańców badanych gmin, niezupełnie zgodnie z ich charak-

terystykami społeczno-gospodarczymi. Rekordziści to zamożna, zurbanizowana gmina Dywity i biedna, rolnicza gmina Płaska. Na uwagę zasługuje fakt, że trochę częściej niż pozostałe grupy społeczno-zawodowe o współpracy z innymi jako marnowaniu czasu mówią przedsiębiorcy (10%) oraz pracownicy najemni o niskich kwalifikacjach (9%).

Kolejne, podobne pytanie sprawdzało zarówno gotowość do współpracy, jak i poczucie wpływu respondentów na otaczającą ich rzeczywistość.

Tabela 9. Gotowość współdziałania i poczucie wpływu na rzeczywistość społeczną (w %)

	Która z opinii dotyczących życia społecznego jest bliższa Pana(i) poglądom? Ludzie tacy jak ja:		
	...działając wspólnie z innymi mogą pomóc potrzebującym lub rozwiązać niektóre problemy swojego środowiska	...nawet działając wspólnie z innymi nie są w stanie pomóc potrzebującym ani rozwiązać problemów swojego środowiska	Trudno powiedzieć
Polska*	50	38	12
Badane gminy wiejskie**	73	21	6
Białe Błota	62	28	10
Dywity	71	21	8
Gizałki	84	11	5
Otyń	59	36	5
Kłuczewsko	74	19	7
Płaska	88	21	1

* CBOS BS/35/2002.

** Średnia dla badanych gmin z maja i czerwca 2002 roku.

Przekonanie o potrzebie wspólnego działania na rzecz innych ponownie jest zdecydowanie wyższe zarówno w badanych gminach wiejskich, jak i na polskiej wsi niż w całej Polsce²⁰. Wyraźnie częściej taką postawę ujawniają mieszkańcy gmin rolniczych, czyli Płaska, Gizałki, Kłuczewsko. Społeczność najbardziej zurbanizowanej gminy – Białe Błota oraz popegeerowskiego Otynia przypomina w swoich opiniach Polskę „miejską”, mniej skłoną do takich deklaracji.

²⁰ Przypominam raz jeszcze o nadreprezentacji elit wiejskich w badaniach IRWiR PAN.

Przekonanie o możliwości pomagania innym dzięki wspólnym działaniom częściej deklarują przedsiębiorcy (81%), specjaliści i menadżerowie (86%) oraz pracownicy najemni o średnich kwalifikacjach (89%), a więc osoby współtworzące elitę badanych wsi.

2.1. Zasoby społeczne wsi – podsumowanie

Odpowiedzi na pytania wskaźnikowe, mierzące poziom kapitału społecznego zgodnie z definicjami klasyków, uczą pokory: ani zależności nie są jednoznaczne, ani prawidłowości nie wydają się przekonujące. Pokazują, jak łatwo o nietrafne, upraszczające problem uogólnienia. Pozornie – zaufanie społeczne okazuje się postawą obecną częściej wśród mieszkańców gmin zurbanizowanych i gminy popegeerowskiej, rzadziej – w gminach z dominacją rolnictwa. Takiemu uogólnieniu zdaje się jednak przeczyć wysoki poziom zaufania obecny w postawach mieszkańców rolniczej, biednej gminy Płaska. We wszystkich gminach to elity zdolne są do okazywania zaufania w większym stopniu niż pozostali mieszkańcy wsi.

Wszędzie ufa się przede wszystkim sąsiadom. Natomiast zaufanie do władz gminy zdaje się być obecne głównie w gminach rolniczych. Podobnie przedstawia się szacunek dla własnych elit, ale obok rolniczych gmin Gizałki, Kluczewsko, Płaska zbliżone wyniki odnotowujemy w zurbanizowanej gminie Białe Błota. Sytuację dodatkowo komplikuje związek między stosunkiem do władz gminy a opinią o jakości pracy samorządu.

Gotowość współpracy i poczucie wpływu na sytuację w najbliższym otoczeniu najczęściej okazują mieszkańcy gmin rolniczych, tj. gminy Gizałki i Płaska, najrzadziej – respondenci popegeerowskiego Otynia. Pozostałe gminy nie są już tak wyraźnie zróżnicowane. Dodajmy, że respondenci wszystkich (!) badanych gmin okazują gotowość wspólnego działania w celu rozwiązywania problemów swojego środowiska i pomocy innym w stopniu daleko wyższym niż badani przez CBOS Polacy. Różnica wynosi aż 23 punkty procentowe.

3. Kapitalizowanie zasobów społecznych wsi – aktywność społeczna, stowarzyszenia, liderzy

Kapitalizowanie zasobów oznacza używanie ich dla osiągnięcia wspólnych celów i dla realizacji wspólnych interesów. Najbardziej przekonującą i wiarygodną informacją o rzeczywistej aktywności mieszkańców badanych gmin jest frekwencja w wyborach samorządowych i referendum akcesyjnym. Obraz zachowań wyborczych dostarcza raczej pytań, niż odpowiedzi.

Tabela 10. Badane gminy według sytuacji gospodarczej, frekwencji w wyborach samorządowych 2002 roku oraz zachowań w referendum akcesyjnym 2003 roku

Gminy od najlepszej, po najmniej korzystną charakterystykę gospodarczą	Gminy od najwyższej, po najniższą frekwencję w referendum unijnym	Gminy od największego, po najniższe poparcie dla UE	Gminy od najwyższej, po najniższą frekwencję w wyborach wójta
1. Białe Błota	1. Białe Błota 59%	1. Otyń 84%	1. Gizałki 66%
2. Dywity	2. Dywity 56%	2. Dywity 81%	2. Kluczewsko 58%
3. Gizałki	3. Gizałki 54%	3. Białe Błota 79%	3. Płaska 56%
4. Otyń	4. Otyń 52%	4. Płaska 72%	4. Otyń 55%
5. Kluczewsko	5. Kluczewsko 51%	5. Gizałki 63%	5. Dywity 52%
6. Płaska	6. Płaska 47%	6. Kluczewsko 61%	6. Białe Błota 44%

ródło: <http://wybory2002.pkw.gov.pl/>; <http://referendum.pkw.gov.pl/sww/kraj/indexA.html>.

Zauważmy interesującą prawidłowość: oto kolejność gmin według charakterystyki gospodarczej pokrywa się idealnie z kolejnością gmin według frekwencji w referendum akcesyjnym. Jednak poziom poparcia dla integracji Polski z UE był już inny – gminy z „lepszem” rolnictwem poparły integrację znacznie ostrożniej niż gminy z rolnictwem popegeerowskim, gminy zurbanizowane i rolnicza gmina Płaska, o najsłabszych charakterystykach gospodarczych. Mieszkańcy gmin położonych w bezpośrednim sąsiedztwie dużych miast poparli integrację jak ich miejscy sąsiedzi. W Dywitach poparcie dla naszej akcesji do UE wyniosło 81%, w niedalekim Olsztynie – 86%. Mieszkańcy Białych Błot poparli UE nieco słabiej – 79%, ale podobnie wyglądało to w pobliskiej Bydgoszczy (83%). Natomiast gmina Otyń, położona w Lubuskim, poparła integrację (84%) dokładnie w takim stopniu, co większość wyborców tego województwa (84%).

Zupełnie inaczej wygląda obraz aktywności w wyborach samorządowych: najwyższą frekwencję odnotowujemy w gminach chłopskich, rolniczych. Najmniej zainteresowani wyborem wójta okazali się najlepiej wykształceni, najbardziej zamożni, mieszkający w pobliżu Bydgoszczy mieszkańcy gminy Białe Błota.

Kolejny wskaźnik kondycji społeczeństwa obywatelskiego w badanych gminach, który warto wykorzystać, to analiza wiarygodności deklaracji i porównanie ich ze sposobem głosowania w referendum akcesyjnym²¹.

²¹ Por. <http://referendum.pkw.gov.pl/sww/kraj/indexA.html>.

Tabela 11. Poparcie mieszkańców badanych gmin dla integracji Polski z UE (w %)

	Poparcie dla integracji Polski z Unią Europejską:		
	Deklaracje „ZA” w badanych gminach (maj, czerwiec 2002)	Poparcie udzielone integracji w referendum akcesyjnym (czerwiec 2003)	Frekwencja w referendum (czerwiec 2003)
Białe Błota	49	79	59
Dywity	36	81	56
Gizałki	48	63	54
Otyń	59	84	52
Kluczewsko	28	61	51
Płaska	58	72	47
Wieś 2003*		65	51
Badane gminy**	46	73	53

* Rzeczywiste wyniki referendum akcesyjnego.

** Średnia dla badanych gmin wiejskich wg danych IRWiR PAN i PTS z maja i czerwca 2002 roku.

Zauważmy, że rok po badaniach mieszkańcy wszystkich badanych gmin okazali się znacznie bardziej pronijni niż można było przypuszczać w 2002 roku. Większość (oprócz gmin rolniczych Kluczewsko i Gizałki) udzieliła procesowi integracji Polski z UE poparcia na poziomie wyższym niż średnia dla polskiej wsi. Poparcie dla integracji w gminie Białe Błota (79%) było wyższe niż w całym województwie kujawsko-pomorskim (77%), a w gminie Dywity (81%), zbliżone do wyników referendum w województwie warmińsko-mazurskim (82%). Możemy przypuszczać, że mieszkańcy tych dwu zurbanizowanych gmin, popierając w referendum integrację, wykazali większą identyfikację z sąsiadującymi miastami niż ze środowiskami rolniczymi i wiejskimi. Natomiast mieszkańcy rolniczych gmin Kluczewsko i Gizałki głosowali podobnie, jak społeczności wiejskie.

Wskaźnikiem aktywności mieszkańców badanych gmin jest także liczba komitetów wyborczych powołanych w poszczególnych środowiskach dla promowania kandydatów na radnych. W gminach położonych w pobliżu dużych miast pobite zostały wszelkie rekordy: mieszkańcy Białych Błot zorganizowali 29 komitetów, a Dywit – 19. W pozostałych gminach zgłoszono po 8 komitetów wyborczych, w gminie Otyń zaś – 11. Jednak w Białych Błotach aż 18 komitetów powstało wyłącznie w celu lansowania jednego kandydata i z tej osiemnastki tylko jeden uzyskał mandat radnego. Czy więc licz-

ba komitetów świadczy o zdolności do samoorganizacji, czy raczej o atomizacji społeczności, która promuje indywidualne postaci i niekoniecznie efektywnie buduje trwałe więzi i stabilne stowarzyszenia?

Sygnałem wskazującym na aktywność lokalnych elit jest także zdolność do wydawania lokalnej prasy. I znowu, zamożnej i zurbanizowanej gminie Białe Błota, w której ukazują się dwie lokalne gazety, towarzyszą dwie rolnicze gminy wydające po jednej gazecie – najbiedniejsza, rolnicza gmina Płaska i względnie zamożna, także rolnicza, gmina Gizałki. Mieszkańcy gminy Kluczewsko czytują gazetę wydawaną w sąsiedniej gminie, która zawiera wkładkę poświęconą ich problemom. W popegeerowskiej gminie Otyń i zurbanizowanej, zamożnej gminie Dywity nie ukazują się żadna lokalna prasa.

Kolejny wskaźnik, to liczba działających w gminach organizacji i stowarzyszeń. Podstawą do opisu stopnia zorganizowania mieszkańców badanych gmin są wywiady z miejscowymi liderami i informacje zdobyte od władz gmin.

Stopień samoorganizacji, mierzony liczbą działających stowarzyszeń, jest najwyższy w gminach zurbanizowanych – Białe Błota i Dywity, oraz w mniejszym stopniu – w rolniczych Gizałkach. W dwóch pierwszych spotykamy organizacje nowe, powstałe po 1989 roku; w Gizałkach zaś zarówno tradycyjną Ochotniczą Straż Pożarną, jak i nowe: Stowarzyszenie na rzecz Edukacji i Rozwoju Wsi oraz Stowarzyszenie Producentów Trzody. Pozostałe gminy okazały się nieco uboższe w organizacje i stowarzyszenia: w gminie Kluczewsko powołano Stowarzyszenie Agroturystyczne, a w gminie Płaska działa w społecznej próżni Ochotnicza Straż Pożarna.

Gminą, w której w świetle naszych badań nie działa żadna pozarządowa organizacja jest popegeerowski Otyń. Należy jednak dodać, że badania liderów w tej gminie sprawiły ankierom wiele trudności i ich rezultat nie wydaje się w pełni wiarygodny.

Liderzy i organizacje, w których działają, to kolejny wskaźnik poziomu kapitału społecznego w poszczególnych gminach.

Najbardziej znaczącą grupą liderów (57%) wskazaną przez ekspertów okazali się przedstawiciele struktur samorządowych: radni, członkowie władz gminy, sołtysi oraz delegaci samorządu rolniczego (izb rolniczych). Oznacza to, że samorząd, zarówno terytorialny, jak i rolniczy, a także jego sołecka formuła, czyli sołtys i Rada Sołecka tworzą struktury organizacyjne, w których działa większość wiejskich liderów. Około 14% liderów to przedstawiciele organizacji o charakterze gospodarczym lub stowarzyszeń działających na rzecz rozwoju gminy, powstałych po 1989 roku. Społecznicy działający w organizacjach oświatowych, charytatywnych i kulturalnych stanowią łącznie 12% badanych. Natomiast najstarsze organizacje, obecne na polskiej wsi niejako od zawsze, czyli OSP, kluby i organizacje sportowe są polem działania dla 11% liderów. Ostatnią grupę (5%) tworzą działacze partyjni i związkowi.

Tabela 12. Liderzy i organizacje (w %)

Liderzy i organizacje, z którymi są związani:	
Radny gminy lub powiatu	28
Wójt, burmistrz lub inny członek władz gminy	5
Sołtys	17
Delegat izby rolniczej	7
OSP i inne organizacje przy OSP	9
Stowarzyszenia gospodarcze	9
Stowarzyszenia lub fundacje na rzecz rozwoju gminy	5
Stowarzyszenia oświatowe i kulturalne	7
Stowarzyszenia i fundacje charytatywne	5
Partie polityczne i związki zawodowe	5
Kluby i organizacje sportowe	2
Inne	1

Większość, bo 66% wszystkich liderów, działa tylko w jednej organizacji lub stowarzyszeniu, 2% w więcej niż dwu organizacjach. Pozostali, czyli 32% liderów, pracują równolegle w dwu strukturach organizacyjnych.

Przewaga działaczy samorządowych może być zarówno prostą konsekwencją zastosowanego klucza doboru próby (przedstawiciele urzędu gminy w roli „sędziów”), jak i konsekwencją wybierania do rad gminnych i innych struktur samorządowych ludzi odgrywających w społecznościach wiejskich role przywódców, organizatorów życia społecznego i gospodarczego.

Nowi liderzy, aktywni w organizacjach założonych i działających po 1989 roku, stanowią 38% całej grupy; 24% to liderzy starych organizacji, o pozostałych zaś nie posiadamy informacji pozwalających określić ich organizacyjną przynależność. Budowanie sprawnych struktur organizacyjnych to umiejętność posiadana i praktykowana przez mniej niż połowę wiejskich liderów. Pozostali opierają się raczej na przyjaciółach i ludziach bliskich lub na doraźnie mobilizowanych do poszczególnych akcji współmieszkańcach.

Liderzy wraz z przedsiębiorcami i wiejską inteligencją tworzą społeczne²² elity badanych gmin. Są lepiej wykształceni, zamożniejsi i bardziej aktywni – nierzadko uczestniczą w pracach samorządu gminy i działają w politycznych organizacjach. Wyniki badań pokazują, że w tych właśnie środowiskach rodzi się kapitał społeczny wiejskich wspólnot.

²² Skład tych elit wykracza poza elity władzy badanych gmin.

Tabela 13. Poczucie wpływu wśród przedstawicieli elit wiejskich (w %)

	Czy Pana(i) zdaniem tacy ludzie jak Pan(i) mają wpływ na sprawy: (procent odpowiedzi TAK)			
	Własnej wsi	Własnej gminy	Powiatu i województwa	Kraju
Elity	73	61	30	20
Mieszkańcy wsi	54	33	9	9
Średnia w badanych gminach*	58	39	13	11

* Średnia dla badanych gmin z maja i czerwca 2002 roku.

ródło: badania IRWiR PAN i PTS z maja i czerwca 2002 roku.

Nie ma wątpliwości, że elity wiejskie ujawniają silne poczucie podmiotowości i wpływu na to, co dzieje się w ich wsiach, gminach, a nawet w powiecie i województwie. To poczucie wpływu przekłada się także na aktywność, zarówno tę spontaniczną, niezorganizowaną, jak i świadomie podejmowaną w ramach organizacji, której jest się członkiem.

Tabela 14. Elity a działalność na rzecz innych i członkostwo w organizacjach (w %)

	Działalność na rzecz innych i członkostwo w organizacjach:	
	Dobrowolnie i bezpłatnie pracował na rzecz swojego środowiska	Należy do organizacji zrzeszającej rolników i mieszkańców wsi
Elity*	83	23
Mieszkańcy wsi*	71	9
Średnia w badanych gminach*	74	12
Ogółem Polska	58**	21***
Ogółem wieś	60**	23***
Miasto pow. 500 tys. mieszk.	58**	26***

* Średnia dla badanych gmin z maja i czerwca 2002 r. wg danych IRWiR PAN i PTS z maja i czerwca 2002 roku.

** Komunikat z badań CBOS-u: *Kondycja polskiego społeczeństwa obywatelskiego* (BS/35/2002).

*** Komunikat z badań CBOS-u: *Przemiany grupowej aktywności społecznej Polaków w latach 1998–2002*; dane na podstawie Tabeli 3. Odsetki ankietowanych pracujących społecznie co najmniej w jednej organizacji.

Zauważmy, że zdecydowana większość badanych, w tym nie tylko elity, lecz także pozostali mieszkańcy wsi, deklaruje dobrowolną i bezpłatną pracę na rzecz swojego środowiska. W świetle sondaży CBOS-u realizowanych na ogólnopolskiej próbie losowej, wskaźnik tej spontanicznej, niesformalizowanej aktywności w społecznościach wiejskich jest zwykle wysoki – nieco wyższy niż w wielkich miastach i w Polsce ogółem. Jednak stabilna działalność w formalnych organizacjach i stowarzyszeniach nie jest tak częstym zjawiskiem na naszej wsi.

Generalnie, stopień zorganizowania polskiego społeczeństwa nie jest wysoki, a badane przez nas gminy okazały się mniej skłonne do aktywności w ramach sformalizowanych organizacji niż miasto²³. Jeżeli już taka aktywność ma miejsce, to jej aktorami są przede wszystkim przedstawiciele wiejskich elit. Tylko co dziesiąty respondent (z badanych przez nas gmin) zadeklarował członkostwo w organizacji zrzeszającej mieszkańców wsi lub rolników; wśród przedstawicieli elit uczynił to co czwarty badany.

Wydaje się, że na podstawie tych wyników można sformułować zarówno tezę o stosunkowo wysokim poziomie społecznych zasobów wsi (mierzonych gotowością do współdziałania), jak i tezę o niskim stopniu ich kapitalizacji (mierzoną liczbą organizacji i społecznym zaufaniem). Wieś rolnicza nie buduje stabilnych, sformalizowanych struktur dla wspólnotowego działania; rolę stowarzyszeń i organizacji zdaje się w dużym stopniu odgrywać samorząd gminy. W gminach położonych w bezpośredniej bliskości miast liczba organizacji i społeczne zaufanie są większe, ale widać wyraźnie mniejszą identyfikację z samorządem. Mniejsze jest też poczucie wpływu i gotowość działania na rzecz własnej wspólnoty.

4. Kapitał społeczny wsi – paradoksy i sprzeczności

W momencie, gdy analizujemy wyniki naszych badań na poziomie pojedynczych gmin, pojawiają się sprzeczności polegające, w dużym skrócie, na równoczesnej obecności wskaźników charakterystycznych dla wysokiego i niskiego poziomu kapitału społecznego. Trzy gminy zasługują na szczególną uwagę: biedna i rolnicza gmina Płaska, zamożna i zurbanizowana gmina Białe Błota oraz relatywnie zamożna, rolnicza gmina Gizaki.

4.1. Kapitał społeczny wsi zurbanizowanych – gmina Białe Błota

Przypomnijmy charakterystykę tej gminy: najkorzystniejsze wskaźniki gospodarcze, demograficzne i infrastrukturalne; najlepiej wśród badanych

²³ Zauważmy, że badanych przez IRWiR PAN pytano o organizacje zrzeszające mieszkańców wsi i rolników, CBOS zaś pytał o wszystkie organizacje. Stąd zapewne niższy stopień samoorganizacji ujawniony w badaniach IRWiR PAN.

gmin wykształceni mieszkańcy (20% badanych ma wyższe wykształcenie), o wysokim statusie materialnym. Stosunkowo korzystnej strukturze agrarnej (duże gospodarstwa rolne) towarzyszy wysokie bezrobocie. Gmina sąsiaduje bezpośrednio z miastem wojewódzkim – Bydgoszczą i wchodzi w skład gmin powiatu bydgoskiego. Na jej terenie wydawane są dwie lokalne gazety i działa największa liczba organizacji pozarządowych. Kilka z nich powstało po 1989 roku: Stowarzyszenie Pomocy Dzieciom Niepełnosprawnym, Klub Biznesu, Polskie Stowarzyszenie Agrobiznesu, Spółka Wodna, Klub Seniora, który jest nową formułą dla Koła Gospodyń Wiejskich oraz Koło SLD.

W wyborach samorządowych 2002 roku, przy najniższej wśród badanych gmin frekwencji (44%), głosami 54% wyborców wybrany został w II turze nowy wójt. Zwyciężyła kobieta, po wyrównanej walce toczonej przez 6 kandydatów, popierana przez Stowarzyszenie na Rzecz Rozwoju Gminy. O bogatym życiu obywatelskim tej gminy może świadczyć liczba komitetów wyborczych (aż 29!) reprezentujących różne osoby i środowiska kandydujące do Rady Gminy. Taka liczba komitetów była absolutnym rekordem wśród naszych gmin. Jednak aż 18 z nich powołano jedynie po to, by lansować konkretną osobę. Tylko jeden kandydat z tego grona uzyskał mandat radnego.

Przypomnijmy też, że mieszkańcy tej gminy okazują innym swoje zaufanie (25%) częściej od pozostałych; prawie 60% wzięło udział w referendum i prawie 80% poparło integrację z UE. Wydawałoby się, że ocena kapitału społecznego w tej gminie wypada bardzo korzystnie. Francis Fukuyama ma rację – kapitał społeczny i rozwój gospodarczy „idą w parze”.

Jednak inne wskaźniki mierzące kapitał społeczny przeczą tak jednoznacznej diagnozie – najniższa frekwencja w wyborach wójta, najniższe poczucie wpływu na sprawy własnej wsi (47%) i niemal równie niskie poczucie wpływu na sprawy gminy (32%). Towarzyszy temu mała (relatywnie) znajomość nazwisk ludzi piastujących w gminie ważne funkcje, niska (relatywnie) skłonność do dobrowolnej i bezpłatnej pracy na rzecz swojego środowiska oraz najniższy poziom (5%) przynależności do wiejskich i rolniczych organizacji. Można odnieść wrażenie, że proces urbanizacji oznacza dla tej wiejskiej gminy deruralizację, rozumianą jako utratę społecznych zasobów charakterystycznych dla wiejskiej wspólnoty.

4.2. Kapitał społeczny biednych wsi rolniczych – gmina Płaska

Gmina Płaska, podobnie jak Kluczewsko, została wybrana ze względu na bardzo niekorzystne charakterystyki ekonomiczne, demograficzne, infrastrukturalne i edukacyjne. Prawie połowa (46%) respondentów w tej gminie to rolnicy; częściej spotykamy w niej osoby o niskich dochodach i niskim poziomie wykształcenia. Podobnie jak w trzech pozostałych rolniczych, nieurbanizowanych gminach, procent bezrobotnych nie jest wysoki (9%).

W wyborach samorządowych w 2002 roku frekwencja była wyższa niż w Białych Błotach i wyniosła 56%. Na stanowisko wójta kandydowały trzy osoby i w II turze, po dramatycznej walce, wybory wygrał tylko 3 głosami dotychczasowy wójt (uzyskując 50,1% głosów), popierany przez Komitet Wyborczy Wyborców „Samorząd Ziemi Augustowskiej”. Jego przegranym rywalem był kandydat SLD–UP. „Samorząd Ziemi Augustowskiej” wygrał także wybory do Rady Gminy, zdobywając 10 mandatów. Spośród pozostałych 7 komitetów wyborczych 2 mandaty uzyskała LPR, a po jednym mandacie komitety wyborcze „Wspólność”, „Wspólna Sprawa” i „Nasza Gmina”. Dwie startujące partie polityczne, czyli Samoobrona i SLD–UP, nie uzyskały w Radzie Gminy ani jednego mandatu. Największe poparcie (67%) otrzymał komitet odwołujący się do samorządności i do wspólnoty szerszej niż gmina – do ziemi augustowskiej.

Jednak gmina Płaska wydaje się być pustynią instytucjonalną. Jedynymi stowarzyszeniami, poza wymienionymi wcześniej komitetami wyborczymi, są tam: Ochotnicza Straż Pożarna i Koło Pszczelarskie, któremu lideruje emeryt. To także jedyna gmina, której liderzy mówią głównie o niepowodzeniach: „nie udało się uratować szkoły, ...małych szkół”, „są szkolenia, ale nic specjalnego dzięki nim nie osiągnąłem”, „nie warto być społecznikiem”, „największym sukcesem jest to, że na radzie nie ma żadnego podziału”, „bardzo opornie idą sprawy”.

To, co się udaje, to „rodzinna atmosfera we wsi, integracja wsi”. Zaufanie do władz gminy jest niskie, brak ludzi cieszących się szacunkiem, mieszkańcy gminy nie należą do organizacji i stowarzyszeń, zbiorczy wskaźnik aktywności w tej gminie jest niski. Cechą wyróżniającą gminę Płaska na tle innych badanych gmin jest także najniższa frekwencja w referendum akcesyjnym (47%) oraz stosunkowo wysokie poparcie dla integracji tych, którzy w referendum wzięli udział (72%).

Możemy więc uznać, że słabemu kapitałowi społecznemu w tej gminie towarzyszą niskie wskaźniki rozwoju gospodarczego. Jednak pełny obraz jest bardziej skomplikowany. Gmina Płaska wydaje własną, lokalną gazetę. Poziom zaufania społecznego jest tam zaskakująco wysoki (28%), wyższy niż w Białych Błotach (25%), ale społeczność mimo to przypomina instytucjonalną pustynię. Mieszkańcy tej gminy, lepiej niż Białych Błot, znają ludzi piastujących ważne funkcje w gminie i potrafią prawidłowo podać ich nazwiska. Znacznie częściej deklarują dobrowolną i bezpłatną pracę na rzecz swojego środowiska (80%) oraz mają duże poczucie wpływu na sprawy własnej wsi (66%) i gminy (44%).

Zasoby społeczne w tej gminie (na poziomie więzi, zaufania, poczucia wspólnoty ludzi, którzy sobie pomagają) wydają się spore, ale uśpione, nie-

aktywowane w stowarzyszeniach i organizacjach. Bez większych konfliktów pracuje samorząd, ale to wszystko, na co mogą liczyć mieszkańcy tej gminy.

4.3. Kapitał społeczny wsi z dobrym rolnictwem – gmina Gizałki

Gmina Gizałki ma rolniczy, chłopski charakter, raczej przeciętne charakterystyki rozwoju gospodarczego, demograficznego i infrastrukturalnego, a także przeciętną sytuację w gminnej oświacie. To jedna z trzech gmin, w której wysoki udział w grupie badanych mają rolnicy (41%), a znacząco niewielki – bezrobotni (12%). Jest to zarazem gmina, w której dochody badanych mieszkańców są najniższe. Tylko 10% respondentów tej gminy ma wyższe wykształcenie. W gminie wydawana jest jedna lokalna gazeta.

Chłopski charakter gminy ukształtował sposób uczestniczenia jej mieszkańców w referendum akcesyjnym. Dosyć wysoka jak na społeczność wiejską frekwencja – 54% i raczej niskie, na tle innych badanych gmin, poparcie dla integracji – tylko 63% – świadczą, że o sposobie głosowania w referendum zadecydowało w większym stopniu poczucie przynależności do chłopskiej, a nie ponadlokalnej wspólnoty.

W wyborach samorządowych frekwencja w gminie Gizałki była najwyższa zarówno w powiecie pleszewskim, jak i wśród badanych przez nas gmin i wyniosła 66%. Już w pierwszej turze, przy poparciu 66% wyborców, wybory wygrał dotychczasowy wójt, kandydat PSL. Jego jedynym przeciwnikiem był kandydat SLD–UP. Podobnie wyglądały wybory do Rady Gminy. Zgłoszono 8 list komitetów wyborczych, w tym 3 listy *stricte* polityczne i 5 niepolitycznych (m.in. Forum Samorządowe Ziemi Pleszewskiej, Świerczyna, Wspólne Słowo). Miażdżące zwycięstwo odnieśli w wyborach samorządowych politycy: dwa mandaty zdobyła Samoobrona, 6 mandatów SLD–UP i 7 mandatów PSL. Tak więc wybory w chłopskiej gminie Gizałki wygrały partie polityczne, o których nie da się powiedzieć, że są nowymi strukturami organizacyjnymi (poza Samoobroną), wyraźnie natomiast przegrały je stowarzyszenia samorządowe.

Kim, w tak upolitycznionej gminie, są jej liderzy, jakie organizacje tworzą jej społeczny kapitał? Odpowiedź na to pytanie wydaje się równie interesująca, co zaskakująca. Lokalni liderzy działają w organizacjach powstałych zarówno przed 1989 rokiem, jak i później. Są to między innymi: Stowarzyszenie na rzecz Edukacji i Rozwoju Wsi, Stowarzyszenie Producentów Trzody, izba rolnicza, gminna Komisja Rozwiązywania Problemów Alkoholowych, Rada Parafialna, Ochotnicza Straż Pożarna, Związek Emerytów oraz Związek Nauczycielstwa Polskiego. Kilku liderów to radni i zarazem działacze wymienionych organizacji. Pytani o najważniejsze cele i efekty działania wymieniają przede wszystkim poprawę sytuacji w oświacie, czyli powstanie nowego gimnazjum, sali komputerowej i laboratorium językowego. Najwyraż-

niej szkoła i edukacja młodzieży jest dla liderów tej gminy sprawą najważniejszą, a wspomaganie i wyposażanie szkół w nowoczesny sprzęt – przedmiotem największego zainteresowania. W szkole powstał zespół muzyczny, podjęto także próbę reaktywacji zespołu pieśni i tańca.

Mieszkańcy gminy Gizałki w największym stopniu deklarowali pracę społeczną na rzecz swojego środowiska (80%) oraz przynależność do organizacji wiejskich i rolniczych (25%); najbardziej ufają władzom gminy i najlepiej je znają (99%). Potrafią także prawidłowo wymienić nazwisko wójta (99%). Dostrzegają wokół siebie ludzi godnych szacunku, mają największe poczucie wpływu na sprawy wsi (72%) i gminy (55%), deklarują gotowość współdziałania z innymi dla rozwiązywania wspólnych problemów. Kompletnie jednak nie ufają „większości ludzi” (ufa im 6%) i mniej chętnie poparli integrację z UE. Organizacji jest co prawda w tej gminie więcej niż w ufającej ludziom gminie Płaska, lecz także zdecydowanie mniej niż w ufającej ludziom gminie Białe Błota.

Dla dopełnienia obrazu tej gminy trzeba wyraźnie powiedzieć, że kluczową rolę odgrywa tam samorząd, w którym ważną funkcję pełnią organizacje polityczne oraz wybrany ponownie wójt, mający silne polityczne poparcie PSL.

Czy więc o gminie Gizałki możemy jednoznacznie powiedzieć, że jej kapitał społeczny, mimo dramatycznie niskiego poziomu społecznego zaufania, ma się dobrze? Czy też dobrze mają się jedynie społeczne zasoby tej chłopskiej wspólnoty? Czy rola partii politycznych buduje kapitał społeczny, jak sądzą jedni, czy też przeszkadza, jak piszą inni, w jego tworzeniu?

I rzecz najważniejsza, czy ten szczególny rodzaj kapitału społecznego (a może tylko zasobów?) chłopskiej wsi okaże się wystarczający w czasach przemian, czy pomoże przystosować się tej społeczności do zmian związanych z integracją z UE? Czy wspólnotowy, rolniczy charakter społeczeństwa obywatelskiego tej gminy wytrzyma próbę dywersyfikacji źródeł utrzymania oraz stylów życia i złagodzi traumę towarzyszącą transformacji?

5. Podsumowanie

Czy możliwy jest więc kapitał społeczny bez społecznego zaufania? Wydaje się, że polska wieś nie ma innego wyjścia. Historycznie ukształtowany i współcześnie utrwalony ogromny deficyt zaufania musi zostać odbudowany aktywnością elit oraz tworzonych przez nie organizacji i stowarzyszeń, także wtedy, gdy powstaną one przede wszystkim w odpowiedzi na instrumenty polityki rolnej i polityki kierowanej na obszary wiejskie przez Unię Europejską. Paradoksalnie, to nie polskie państwo, lecz Wspólna Polityka Rolna zdaje się

być dzisiaj katalizatorem przyspieszającym kapitalizację zasobów społecznych polskiej wsi.

Polska wieś sąsiadująca z miastem, wieś silna swoim rolnictwem lub poszukująca rozpaczliwie pozarolniczych źródeł utrzymania, czy w końcu wieś popegeerowska będą budować ten kapitał w różny sposób, korzystając z odmiennych instrumentów polityki spójności i solidarności Unii Europejskiej oraz jej funduszy strukturalnych. Będą korzystać z innych doświadczeń i tworzyć różne wizje własnej przyszłości. Wszystkie dla efektywnego wykorzystania zewnętrznego wsparcia będą zmuszone odwołać się do endogennych czynników rozwoju, do ludzkiego i społecznego kapitału. Deficyt kapitału ludzkiego, mierzony edukacyjnymi aspiracjami i poziomem zdobytego wykształcenia, polska wieś już zaczęła wyraźnie zmniejszać. Zjawisko konwersji kapitałów pozwala wierzyć, że podobnie stanie się z kapitałem społecznym – mimo dominującego klimatu nieufności i nikłego wsparcia udzielanego polskiej wsi przez elity polityczne, naukowe i opiniotwórcze.

Ten pozornie nieuzasadniony optymizm wynika z przekonania, iż polska wieś odchodzi dzisiaj od czerpania z tradycyjnych zasobów społecznych w kierunku ich przyspieszonej kapitalizacji, a nie ku atrofii. Przemawia za taką oceną sytuacji kilka argumentów. Liczba organizacji pozarządowych działających na wsi wyraźnie rośnie: dostrzegają to zjawisko także obserwatorzy w Stowarzyszeniu Klon/Jawor. Organizowane przez Forum Aktywizacji Obszarów Wiejskich (FAOW) ogólnopolskie spotkania lokalnych, wiejskich organizacji pozarządowych cieszą się ogromnym powodzeniem.

Wymuszenie, najpierw na Komisji Europejskiej, a potem na Ministerstwie Rolnictwa i Rozwoju Wsi, wprowadzenia w Polsce programu LEADER+ dowodzi skuteczności środowisk zorganizowanych dzisiaj w FAOW, czyli w forum współpracy ogólnopolskich i lokalnych organizacji pozarządowych działających na rzecz rozwoju polskiej wsi. Aktywność środowisk wiejskich, które przy pomocy Federacji Inicjatyw Oświatowych uratowały ponad 200 likwidowanych szkół, doprowadziły do zmiany ustawy i powołały ponad 200 lokalnych stowarzyszeń prowadzących Małe Szkoły, jest dobrym wskaźnikiem zdolności wsi do kapitalizowania swoich zasobów.

Nawet wynik wyborów do sejmu w 2001 roku, gdy niezwykle aktywny elektorat rolniczy wprowadził do parlamentu swoją „populistyczną” reprezentację, jest dowodem skuteczności tej grupy. Zauważmy, że 2 496 283 głosy oddane w 2001 roku na PSL i Samoobronę (łącznie 19,18% poparcia), to najlepszy rezultat, jaki po 1989 roku uzyskały partie odwołujące się do wiejskiego elektoratu. Z całą pewnością taki wynik wyborów miał znaczenie dla pomyślnego przebiegu negocjacji z UE w kwestii dopłat bezpośrednich, kwoty mlecznej, powierzchni bazowej i tym podobnych, a więc okazał się działaniem efektywnym.

Czy Fukuyama, Putnam i Coleman mają rację, wiążąc rozwój społeczno-gospodarczy z poziomem kapitału społecznego? Zapewne tak, ale polska wieś wprowadzi pewną modyfikację do stwierdzonej przez nich zależności. Będzie musiała osiągnąć i rozwój, i wysoki poziom kapitału społecznego, nie tyle korzystając ze społecznego zaufania, co odbudowując je. Bo tego ostatniego dzisiaj, podobnie jak całe polskie społeczeństwo, nie posiada zbyt wiele.

Tekst został zamówiony przez Instytut Spraw Publicznych na potrzeby niniejszej publikacji. Jego wstępna wersja, za zgodą ISP, została opublikowana w internecie na stronie www.ekonomiaspoleczna.pl.

Część II

Ekonomia społeczna

Tomasz Kaźmierczak

Zrozumieć ekonomię społeczną

Ekonomia społeczna żadną miarą nie jest zagadnieniem nowym. Po raz pierwszy zainteresowano się nią na początku XIX wieku. Potem, jako przedmiot publicznego dyskursu powróciła – na krócej – pod koniec pierwszej połowy XX wieku. Współczesne zainteresowanie jest więc już trzecią z kolei falą; narastająco trwa ono od dobrych dwóch dekad¹.

1. Kariera ekonomii społecznej w zarysie

Parafrazując nieco opinię Roberta Nisbeta, można by powiedzieć, iż dziewiętnastowieczną ekonomię społeczną najlepiej zrozumieć jako próbę upora-
nia się z **problemem ładu stworzonego na początku XIX wieku przez upadek dawnego ustroju pod naporem industrializmu i rewolucyjnej demokracji**². Jak zauważa Jerzy Szacki: „Praktyczna doniosłość problemu ładu społecznego w sytuacji, w której – jak się wydawało – nic nie znajduje się na swoim miejscu, sprawiła, że podejmowano go wtedy we wszystkich dziedzinach refleksji o świecie społecznym. Jedną z takich dziedzin była myśl polityczna, w której coraz częściej stawiano fundamentalne pytania dotyczące samych podstaw życia społecznego”³. Z kolei jednym z takich fundamentalnych pytań było pytanie właściwe dla ekonomii politycznej, czyli o – dziś powiedzielibyśmy: społeczno-polityczne – zasady i warunki produkcji oraz dystrybucji dóbr i usług. Rozwiązaniem tej kwestii, które w końcu zdobyło pozycję dominującą – i w teorii i w praktyce – był liberalizm, symbolizowany przez prace m.in. Adama Smitha i Johna Stuarta Milla. W polemicznej reakcji

¹ D. Demoustier, D. Rousseliere: *Social Economy as Social Science and Practice: Historical Perspectives on France*, w: J. Clary, W. Dolfsma, D. Figart (red.): *Ethics and the Market – Insights from Social Economics*, Routledge, Advances in Social Economics Series, London & New York 2005; tekst dostępny na stronie <http://socialeconomics.org/uploads/demousrouss.doc>.

² W oryginale Nisbet mówi o „podstawowych ideach europejskiej socjologii”; cyt. za: J. Szacki: *Historia myśli socjologicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 136.

³ J. Szacki: *op. cit.*, s. 136.

na liberalną wersję kapitalizmu, we Francji pojawiła się ekonomia społeczna, zarówno jako termin, jak i ukrywająca się za nim myśl teoretyczna i praktyka gospodarowania. I to głównie właśnie we Francji rozwinęła się ekonomia społeczna.

Charakteryzując ekonomię społeczną przez jej relację do klasycznej liberalnej ekonomii politycznej, można wskazać trzy jej wersje:

- Pierwsza wyrasta z myśli liberalnej i traktuje ekonomię społeczną jako swoiste uzupełnienie i rozszerzenie klasycznej ekonomii politycznej. W szczególności postuluje się tu, by w analizowaniu źródeł bogactwa i zaspokajania ludzkich potrzeb uwzględniać także inne środki niż produkcja wymiennych wartości; ekonomia społeczna to nie tylko studiowanie dlaczego społeczeństwo staje się bogate, ale także według jakich praw organizm społeczny swobodnie pełni wszystkie swoje funkcje i dzięki czemu człowiek może wykorzystywać pełnię swoich sił. Ekonomia społeczna, wykraczając poza dotychczasowe granice ekonomii politycznej, obejmowałaby wszystko to, co jest korzystne z punktu widzenia zaspokojenia ludzkich potrzeb i aspiracji. Przykładem są opieka zdrowotna i edukacja, bardzo istotne zarówno dla dobra jednostek, jak i dla dobra zbiorowości. Warto zauważyć, iż jedną z praktycznych inicjatyw wyrastających z tak rozumianej ekonomii społecznej był *patronage*, polegający na tworzeniu instytucji wzajemnych korzyści pozwalających na poprawę warunków życiowych robotników (np. domy mieszkalne, ogrody publiczne, opieka nad dziećmi).
- Druga wersja ekonomii społecznej ma swoje źródła w myśli chrześcijańskiej i socjalistycznej. W tym ujęciu to „nauka, której celem jest taka organizacja pracy, która najdoskonalej chroni społeczeństwo i jednostkę oraz wolność, równość i braterstwo”⁴. Tym razem ekonomia społeczna stanowi krytykę klasycznej ekonomii politycznej. Podstawowym przedmiotem krytyki jest konkurencja – jeden z fundamentalnych atrybutów gospodarki wolnorynkowej – w której upatruje się przyczyn wszelkiego zła doświadczanego przez robotników, m.in.: biedy, wyzysku, braku pewności pracy. Ponieważ ekonomia społeczna ma służyć generalnej zasadzie sprawiedliwości, nie może poprzestać na krytyce. W jej pozytywnym programie kluczowym pojęciem jest asocjacja (zrzeszenie); rzecz wszakże nie w zrzeszeniach kapitału, ale pracy, które nie będą podlegać ani alienacji, ani podziałowi. Zakładano, iż zrzeszenia pracy, usuwając podziały klasowe, w szczególności podział na kapitalistów i robotników, usuną także „piekło i zależność klas pracujących oraz mogą powstrzymać te nadużycia konkurencji, które prowadzą do obniżania cen produktów, ale tylko

⁴ Definicja Auguste’a Otta (1814–1903) z 1851 roku; za: D. Demoustier, D. Rousseliere: *op. cit.*

kosztem życia robotnika”⁵. Zrzeszenia pracy miałyby być fragmentem większej reformy społecznej. W jej ramach powstawałyby specjalne, fundowane przez państwo, banki kredytowe dla stowarzyszeń. W ten sposób państwo pełniłoby funkcje regulacyjne, ponadto dbałoby o postęp techniczny w służbie społeczeństwa. Z prowadzonej dyskusji nad ekonomią społeczną zaczął też wyłaniać się alternatywny francuski model kapitalizmu: odrzucając konkurencję, opierał się on „na głębokim zaufaniu w demokratyczne państwo i morale robotników, w pieniądze i kredyt, w przyszłość i zdolność zrzeszeń pracy do przejmowania i rozpowszechniania postępu technicznego”⁶.

- Trzecia wersja ekonomii społecznej kontynuuje krytykę klasycznej ekonomii politycznej, ale w ramach rozwijającej się myśli socjalistycznej. W połowie XIX wieku socjalizm oznaczał przeciwstawienie się liberalnemu indywidualizmowi przez postawienie w centrum swoich zainteresowań zagadnienia dobra i organizacji społeczeństwa jako całości, a nie problematyki jednostki i wolności. Ówczesna myśl socjalistyczna wyrastała na trzech podstawowych założeniach: prymacie tzw. kwestii socjalnej; przeświadczeniu, iż dla jej rozwiązania niezbędny jest nowy ład społeczno-gospodarczy oparty na współpracy (zrzeszenia) i pozbawiony walki konkurencyjnej; akcentowaniu roli sposobu organizacji produkcji i podziału dóbr oraz wychowania, przy jednoczesnym marginalizowaniu polityki⁷. Socjalistyczna ekonomia społeczna skoncentrowała swoją uwagę na studiach nad konkretnymi strukturami współpracy (rozumianej jako przeciwieństwo konkurencji). Nowy przedmiot zainteresowań ekonomii społecznej pociągnął za sobą znaczące zmiany na poziomie języka: począwszy od lat sześćdziesiątych XIX stulecia we Francji zaczęto posługiwać się zapożyczonym z angielskiego terminem **kooperacja** (spółdzielczość) dla odróżnienia zrzeszeniowych przedsiębiorstw (kooperatyw, tj. spółdzielni) od zrzeszeń politycznych (partii).

Na przełomie XIX i XX wieku kwestie poruszane pod hasłem ekonomii społecznej odnajdujemy w wielu miejscach. Po pierwsze – trafiają do teorii ekonomicznej za sprawą wybitnego teoretyka ekonomii Léona Walrasa, który w swoim dziele poświęconym warunkom równowagi ogólnej (ekonomicznej teorii dobrobytu), oprócz ekonomii czystej i stosowanej wyróżnia ekonomię społeczną jako naukę o podziale bogactwa społecznego⁸. Po drugie – wzmacniają ruch spółdzielczy (kooperatyzm), który zanim trafił do Francji zaczął

⁵ *Ibidem*.

⁶ D. Demoustier, D. Rousseliere: *op. cit.*

⁷ J. Szacki: *op. cit.*, s. 154.

⁸ Chodzi o pracę: *Éléments d'économie politique pure* wydaną po raz pierwszy w 1874 roku; za: M. Blaug: *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.

rozwijać się w Wielkiej Brytanii. Kooperatyści wierzyli, iż zakładanie spółdzielni jest drogą do wyzwolenia społecznego i sprawiedliwego ustroju. Teoretyczne podstawy spółdzielczości dał Charles Gide⁹. Wreszcie, da się dostrzec ślady ekonomii społecznej w ruchu komunistycznym. Sam Karol Marks był zwolennikiem zrzeszeń pracy, choć uważał, że wyzwolenie robotnikom może dać jedynie ich samoorganizacja polityczna¹⁰. Ten punkt widzenia, jak wiadomo, zwyciężył – ruch komunistyczny odrzucił ekonomię społeczną jako metodę walki o władzę. Ale ekonomia społeczna powróciła w inny sposób: jej kluczowe idee legły u podstaw dwudziestowiecznego projektu gospodarki, która miała zapewnić lepszy świat – gospodarki socjalistycznej – pozbawionej konkurencji i własności prywatnej, za to centralnie planowanej i opartej na uspołecznionej własności, tj. państwowej lub kolektywnej¹¹.

⁹ W Polsce najwybitniejszym kooperatystą był Edward Abramowski.

¹⁰ Stosunek Marksa do ruchu spółdzielczego oddają następujące jego słowa: „Miało jednak niebawem nastąpić jeszcze większe zwycięstwo ekonomii politycznej pracy nad ekonomią polityczną własności i kapitału. Mamy na myśli ruch spółdzielczy, a zwłaszcza fabryki spółdzielcze, założone dzięki zupełnie samodzielnym wysiłkom nielicznych śmiałych 'rąk robotczych'. Trudno przecenić wartość tych doniosłych eksperymentów społecznych. Nie słowem, lecz czynem dowiodły one, że produkcja na wielką skalę, odpowiadająca wymogom współczesnej nauki, może się odbywać bez istnienia klasy przedsiębiorców, którzy zatrudniają klasę robotników; wykazały, że po to, aby produkować, narzędzia nie muszą być monopolizowane jako środki panowania nad robotnikiem i wyzyskiwania go i że praca najemna, podobnie jak praca niewolnicza i praca pańszczyźniana, jest tylko przejściową i niższą formą społeczną, która musi ustąpić miejsca pracy zrzeszonej, wypełnianej chętnie, z umysłem świeżym i w pogodnym nastroju. [...] Zarazem jednak doświadczenie okresu od 1848 do 1864 roku wykazało niewątpliwie to, co najinteligentniejsi przywódcy klasy robotniczej zarzucali już w latach 1851–1852 ruchowi spółdzielczemu w Anglii: że jakkolwiek praca spółdzielcza jest doskonałą w zasadzie i pożyteczną w praktyce, to dopóki pozostanie ograniczona do wąskiego kręgu sporadycznych prywatnych usiłowań robotników, nigdy nie będzie ona w stanie powstrzymać dokonującego się w postępie geometrycznym wzrostu monopolu, wyzwolić mas czy chociażby zmniejszyć w odczuwalny sposób brzemienia ich nędzy. [...] Aby wyzwolić masy pracujące, praca spółdzielcza musi rozwinąć się na skalę ogólnonarodową, a więc korzystać ze środków ogólnonarodowych. Ale potentaci ziemi i kapitału będą zawsze wykorzystywać swoje przywileje polityczne do obrony i uwiecznienia swych ekonomicznych monopolu. Nie tylko nie będą przyczyniać się do wyzwolenia pracy, lecz przeciwnie, będą temu nadal stawiali wszelkie możliwe przeszkody. [...] Toteż zdobycie władzy politycznej stało się wielkim obowiązkiem klasy robotniczej. Zrozumieli to widocznie robotnicy, gdy w Anglii, w Niemczech, we Włoszech i we Francji rozpoczęło się jednocześnie ich ożywienie i jednocześnie podjęto wysiłki w celu politycznej reorganizacji partii ludzi pracy”. (Fragmenty *Inauguracyjnego manifestu Międzynarodowego Stowarzyszenia Robotników* z 1864 roku, cyt. za: http://gfdl.marxists.org.uk/polski/marks-engels/1864/10/manifest_msr.htm).

¹¹ Pojęcie ekonomii społecznej wyraźnie odnosi się do kolektywnych form gospodarowania, a więc jest to w istocie gospodarka uspołeczniona. Rzecz w tym, że gospodarka uspołeczniona to jedno z kluczowych pojęć w ekonomii politycznej socjalizmu; co ciekawsze – podstawowa charakterystyka ekonomii społecznej w pełni odpowiada charakterystyce socjalistycznej gospodarki (tzn. że jej celem jest zaspokajanie potrzeb, a nie generowanie zysku). Oczywiście, czymś zupełnie innym jest sektor gospodarki uspołecznionej (ekonomii społecznej) działający w otoczeniu gospodarki wolnorynkowej, a co innego, gdy otoczenie tworzy gospodarka upaństwowiona.

Po raz drugi jako przedmiot debaty ekonomia społeczna powróciła we Francji w okresie Wielkiego Kryzysu lat trzydziestych ubiegłego wieku¹². Okazało się, iż spółdzielnie lepiej dawały sobie wówczas radę (m.in. dzięki dostępowi do rynków publicznych), co dało asumpt do bardziej fundamentalnych rozważań dotyczących wad gospodarki kapitalistycznej i – na tym tle – przymiotów ekonomii społecznej rozumianej przede wszystkim jako gospodarka spółdzielcza. Zwracano uwagę, iż spółdzielczość daje możliwość koniecznego połączenia wartości ekonomicznych i społecznych. Georges Fauquet, jedna z kluczowych postaci ówczesnej debaty, pisał: „kapitalistyczna gospodarka rynkowa stopniowo rozłączała [to co] gospodarcze od [tego co] społeczne, co czyniło życie ludzkie coraz cięższym, ekonomistom zaś służyło jako model do budowania abstrakcji. Instytucje spółdzielcze czynią na odwrót: restytuują zrzeszonym utracone funkcje, [...] reintegrując [to co] gospodarcze [w tym co] społeczne”¹³.

Być może rozwój społeczno-gospodarczy potoczyłby się tropem wskazywanym przez kooperatystów, gdyby nie John Maynard Keynes i jego prace, które dały ekonomiczne podstawy interwencjonizmu państwowego i doktryny *welfare state*. W tej sytuacji ekonomia społeczna usunęła się na kilka dziesięcioleci w cień, pozostawiając w spuściznie:

- doświadczenie, iż kwestia ekonomii społecznej powraca wówczas, gdy na skutek rozmijania się możliwości gospodarki z kierowanymi wobec niej społecznymi oczekiwaniami na nowo staje się aktualna kwestia ładu społeczno-gospodarczego;
- kolektywne formy gospodarowania (spółdzielnie, towarzystwa pomocy wzajemnej, stowarzyszenia/zrzeszenia) jako formułę godzącą interes ekonomiczny ze społecznym.

Kwestia ekonomii społecznej powróciła do dyskursu publicznego na przełomie lat siedemdziesiątych i osiemdziesiątych ubiegłego wieku. Pojawiły się też nowe terminy: **ekonomia lokalna**, **ekonomia solidarnościowa**, **gospodarka alternatywna**, a w końcu **przedsiębiorczość społeczna**. W latach osiemdziesiątych ekonomia społeczna, pod taką czy inną nazwą, była już obecna w wielu krajach europejskich (np. we Włoszech, w Wielkiej Brytanii, we Francji, w Niemczech), ale też w Stanach Zjednoczonych i Kanadzie zarówno jako obszar praktyki, jak i przedmiot refleksji intelektualnej. W latach dziewięćdziesiątych stała się obiektem bardzo dużego zainteresowania kluczowych organizacji międzynarodowych: Unii Europejskiej i OECD, które dostrzegły w jej potencjale szanse na zaradzenie teraźniejszym i przyszłym problemom. Połączyła też bardzo wiele organizacji pozarządowych w sieci

¹² D. Demoustier, D. Rousseliere: *op. cit.*

¹³ *Ibidem.*

narodowej i ponadnarodowej współpracy. Co zatem stało się takiego, że znowu sięgnięto po ekonomię społeczną?

2. Powrót ekonomii społecznej

Spróbujmy dokonać przeglądu kluczowych okoliczności, które spowodowały, iż kwestia ekonomii społecznej powróciła do dyskursu publicznego po kilku dziesiątkach lat pozostawania na marginesie zainteresowań.

2.1. Problem bezrobocia

Współcześnie problem bezrobocia wiąże się z głębszym zjawiskiem – wykluczenia społecznego w następstwie pozostawania poza rynkiem pracy (lub na jego marginesie). Co więcej, zarówno bezrobocie, jak i wykluczenie stanowią w istocie elementy jeszcze szerszego procesu – narastania nierówności ekonomicznych: z jednej strony kumulacji bogactwa wąskiej grupy, z drugiej – rozszerzania się ubóstwa w grupach wykluczonych lub najbardziej zagrożonych wykluczeniem, przy jednoczesnym kurczeniu się klasy średniej. U podstaw tego zjawiska leżą procesy transformacji współczesnego kapitalizmu, które miały swój początek w latach siedemdziesiątych XX wieku i – intensyfikując się – trwają do dziś.

Transformacja ta dokonuje się w związku z dwoma zjawiskami: rewolucją technologiczną (w szczególności rozwojem technologii informatycznych), która odpowiada za zmniejszanie się ilości pracy do wykonania oraz w związku z globalizacją gospodarki, w następstwie której zmianom ulegają wzory podziału pracy, zysków i kosztów w przekrojach społecznym (dystrybucja bogactwa/ubóstwa w strukturze społecznej) i terytorialnym (geograficznym).

Wydaje się, że współcześnie ekonomiści nie spierają co do samego faktu, iż kapitalizm znajduje się w fazie przełomu – przechodzenia od epoki industrialnej do postindustrialnej – ale co do interpretacji. Marksisci, których elementy światopoglądowe w znacznej mierze przejął ruch alterglobalistów uważają, iż to z czym mamy obecnie do czynienia, to nic innego jak kolejny cykliczny kryzys, który jest immanentną właściwością kapitalizmu i którego pojawianie się wpisane jest w kapitalistyczny model produkcji. Wielki kapitał rozkręcił procesy globalizacji, szukając nowych rynków i nowych źródeł zysku. Znalazł je w trzech obszarach: zadłużania państw narodowych, spekulacji kapitałowych (wolny przepływ kapitału) oraz tzw. delokalizacji (przeniesienie produkcji tam, gdzie jest najtańsza siła robocza). W efekcie potrafił z wielokrotnie zyski, mimo iż w tym samym czasie brak było wzrostu

gospodarczego; w konsekwencji akumulacja kapitału i wzbogacenie jednych – nastąpiły kosztem pauperyzacji i wykluczenia innych¹⁴.

Klasyczni ekonomiści podkreślają natomiast, iż globalizacja gospodarki zasadniczo oznacza nowy, międzynarodowy podział pracy; produkcja przemysłowa staje się domeną przede wszystkim Azji Południowo-Wschodniej, domeną gospodarki europejskiej zaś – usługi. Rzecz w tym, że poszczególne gospodarki europejskie z różną efektywnością przystosowują się do nowej sytuacji. Okazało się, że najbardziej konkurencyjnymi, a więc najlepiej adaptującymi się, są gospodarki krajów, w których świadczenia społeczne nie obciążają kosztów pracy, gdzie – innymi słowy – państwo opiekuńcze opłacane jest z kieszeni obywateli. I to jest przypadek Wielkiej Brytanii oraz państw skandynawskich, a więc – nawiązując do klasycznej typologii Gosty Esping-Andersena – modelu liberalnego oraz socjaldemokratycznego. Niekonkurencyjne zaś są gospodarki Francji i Niemiec (model konserwatywny). W konsekwencji te pierwsze kraje odnoszą obecnie sukcesy, te drugie – pogrążają się w problemach. Niezależnie wszak od efektywności poszczególnych modeli, cechą ekonomii opartej na usługach jest rozwarstwienie – na wymagające wysokich kwalifikacji i bardzo dobrze opłacane przez rynek usługi specjalistyczne oraz na usługi stosunkowo proste, a jednocześnie słabiej płatne – gospodarka usług jest zatem gospodarką generującą polaryzację dochodów¹⁵. Ponadto w gospodarce tej tworzenie nowych miejsc pracy będzie możliwe o tyle, o ile uda się zidentyfikować/rozwinąć nowe rynki usług.

Transformacja kapitalizmu rodzi, jako tzw. w ekonomii efekt zewnętrzny, daleko idące konsekwencje dla struktury społecznej: wpływa na położenie społeczne, warunki życia i szanse życiowe poszczególnych kategorii społecznych. Każdego stawia w sytuacji ryzyka i niepewności¹⁶, a poza tym pośrednio generuje procesy wykluczenia społecznego jako rezultat swoistej walki grup o zajęcie/utrzymanie najlepszych pozycji, przede wszystkim w dostępie do dóbr kluczowych z punktu widzenia szans na rynku pracy. Oto dwie ilustracje tej ostatniej tezy:

- Zygmunt Bauman pisze o społecznych konsekwencjach globalizacji, które określa terminem **glokalizacja**: „Glokalizacja – proces wybierający i zespalający organicznie globalizujące i lokalizujące trendy – polega przede wszystkim na redystrybucji przywilejów i upośledzeń, bogactwa

¹⁴ Na podstawie referatu A. Pelizzari „The social consequences of globalization”, wygłoszonego na konferencji ICSW „The Future of European Social Model”, Lucerna 1–3 czerwca 2005.

¹⁵ Na podstawie referatu B. Palier „How globalisation influences European social Policies”, wygłoszonego na konferencji ICSW „The Future of European Social Model”, Lucerna 1–3 czerwca 2005.

¹⁶ Por. U. Beck: *Spółeczeństwo ryzyka. W drodze do innej nowoczesności*, Wydawnictwo Naukowe „Scholar”, Warszawa 2002.

i ubóstwa, zasobności w środki i impotencji, mocy i bezsilności, wolności i zniewolenia. Glokalizacja, rzec można, jest procesem re-stratyfikacji świata, czyli ponownego jego, na innych zasadach opartego uwarstwienia, i procesem budowania nowej samoodtworzającej się hierarchii o ogólnoświatowym zasięgu. Zróżnicowanie wspólnotowych tożsamości, które globalizacja rynków i obiegu informacji czyni zarazem możliwym i nieuniknionym, nie jest różnorodnością równych partnerów. Co dla jednych jest wolnym wyborem, jawi się innym jako zrządzenie okrutnego losu. A jako że owi ‘inni’ nieubłagane rosną liczebnie i pogrążają się coraz głębiej w rozpaczynę wynikłą z pozbawionej widoków egzystencji, wolno myśleć o glokalizacji jako o procesie koncentracji kapitału, środków finansowych i innych zasobów niezbędnych dla skutecznych poczynąń – ale i jako o monopolizacji szans swobodnego działania”¹⁷.

- Eugeniusz Kwiatkowski opisuje bodaj najnowszą ekonomiczną teorię bezrobocia – teorię *insider-outsider*: „Punktem wyjścia jest wyodrębnienie dwu grup siły roboczej. Grupa *insiderów* to doświadczeni pracownicy, posiadający ważne kwalifikacje i umiejętności zawodowe. Ich wydajność kształtuje się na stosunkowo wysokim poziomie. Natomiast grupa *outsiderów* obejmuje przede wszystkim bezrobotnych, a także tych pracujących, którzy posiadają niezbyt stabilne miejsca pracy w sektorze nieformalnym. [...] Podczas gdy *insiderzy* mogą bezpośrednio wpływać na wysokość swych płac uczestnicząc w negocjacjach płacowych z pracodawcami, a ponadto mogą wpływać na wydajność nowo przyjętych pracowników, to *outsiderzy* mają w istocie mocno ograniczone możliwości oddziaływania na płace zatrudnionych. [...] [Z teorii *outsider-insider*] przede wszystkim wynika, że istnienie bezrobocia związane jest z silną pozycją *insiderów*. To właśnie dzięki takiej pozycji *outsiderzy* nie są w stanie doprowadzić do obniżki płac i wzrostu zatrudnienia. *Insiderzy* mogą bowiem nie tylko wpływać na wzrost kosztów rotacji pracowników, ale również zmniejszać wydajność pracy nowo przyjmowanych *outsiderów* poprzez odmowę współpracy z nimi, bądź nawet ich szykanowanie. Z tych względów firmy akceptują postępowanie *insiderów* i godzą się na płace stosunkowo wysokie, generujące bezrobocie. Skoro *outsiderzy* nie są w stanie – w świetle omawianej teorii – przelicytować w dół płac, to muszą pozostawać poza kręgiem pierwotnego rynku pracy. Teorię *insider-outsider* można w związku z tym potraktować jako uzasadnienie dla istnienia dualnego rynku pracy: rynku pierwotnego, zdominowanego

¹⁷ Z. Bauman: *Glokalizacja, czyli komu globalizacja, a komu lokalizacja*, „Studia Socjologiczne” 1997, nr 3, s. 62–63.

przez *insiderów*, oraz rynku wtórnego, zarezerwowanego dla *outsiderów*”¹⁸.

Mając na uwadze wskazanie związków między procesami przebiegającymi wewnątrz transformującej się gospodarki a ich zewnętrznymi efektami w postaci wykluczenia, warto zauważyć, iż walka, o której mowa powyżej, to szczególnie przypadek zjawisk opisywanych przez Billa Jordana – autora jednej z najciekawszych teorii biedy-ekskluzji (*poverty-related exclusion*). Jordan wyjaśnia wykluczenia w kategoriach procesów między- i wewnątrzgrupowych. Dla Jordana centralną kategorię analizy stanowi ekonomika kolektywnego działania grup, pojęcie z zakresu ekonomii politycznej. Przyjmuje on, że w sytuacji rynkowej wszelkie kolektywne działania grup ograniczają konkurencję między członkami i wykluczonymi nieczłonkami w imię ekonomicznych dochodów (*economical rent*). „Wszelkiego typu koalicje na rzecz rozdziału dóbr są w tej sytuacji złą, poprzez którą zorganizowane interesy szukają korzyści kosztem niezorganizowanych jednostek. Słabi są, mówiąc precyzyjnie, dlatego słabi, bo w warunkach rynkowych nie zajmują pozycji pozwalających na zorganizowanie się. Rynki prowokują złą, które blokują biednym potencjalne korzyści [wynikające] z konkurowania. Stąd też ubóstwo i wykluczenie społeczne odzwierciedlają sukces działania zbiorowego, podejmowanego przez grupy poszukujące zysku (*rent*) w konkurencyjnym środowisku ekonomicznym i politycznym. [...] Brutalnie rzecz ujmując, biedni są wykluczani, ponieważ nie są w stanie wnieść liczącego się wkładu i w konsekwencji tracą korzyści wynikające z członkostwa”¹⁹.

2.2. Wyczerpanie się możliwości państwa narodowego

Drugą okolicznością powrotu zainteresowania ekonomią społeczną jest kwestia wyczerpania się możliwości państwa narodowego w skutecznym regulowaniu problemów generowanych przez mechanizmy rynkowe (tj. bezrobocie) i zaradzaniu im. To wyczerpanie ma charakter zarówno finansowy – koszty opieki stają się zbyt wysokie, by gospodarki narodowe były w stanie je udźwignąć, jak i strukturalny – zglobalizowany rynek pozostaje poza sferą skutecznego oddziaływania państwa.

Od czasu Johna Maynarda Keynesa w teorii ekonomicznej i Wielkiego Kryzysu lat trzydziestych w praktyce polityki gospodarczej, pobudzanie popytu na towary i usługi było skutecznym sposobem przeciwdziałania bezrobociu/walki z nim. Zasadniczo było to zadanie państwa i rządom, które to czyniły, udawało się – w latach pięćdziesiątych i sześćdziesiątych – prawie całko-

¹⁸ E. Kwiatkowski: *Bezrobocie. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 201.

¹⁹ *Ibidem*, s. 18, 77.

wicie wyeliminować bezrobocie²⁰. Rzecz w tym, iż wraz z narastaniem procesów globalizacji strategia ta traciła na skuteczności. W warunkach względnie zamkniętych gospodarek narodowych zwiększanie ilości pieniądza w kieszeniach obywateli, nawet kosztem nierównowagi budżetowej, pobudzało krajową produkcję i tworzyło nowe miejsca pracy, bo ludzie chcieli kupować towary i mieli za co je nabyć. Mechanizm ten przestał jednak działać w warunkach gospodarki globalnej; co prawda zwiększanie popytu w danym kraju i tym razem będzie prowadziło do wzrostu inwestycji, ale terenem, gdzie w efekcie powstaną nowe miejsca pracy nie musi już być krajowy rynek, a dowolne miejsce na świecie.

Wyczerpanie się możliwości propopytowej polityki społeczno-gospodarczej, co nastąpiło w latach siedemdziesiątych ubiegłego wieku, zmusiło do szukania nowych stylów gospodarowania i nowych rozwiązań w sferze polityki społecznej i gospodarczej. Naturalnym alternatywnym obszarem owych poszukiwań i zmian mogła być jedynie podaźowa strona gospodarki. Wskażemy tu dwa efekty tych procesów, które są szczególnie istotne z punktu widzenia ekonomii społecznej. Chodzi tu o: renesans przedsiębiorczości oraz zasadniczą reorientację polityki społecznej, przede wszystkim w obszarze zatrudnienia i rynku pracy.

Za Josephem A. Schumpeterem: przedsiębiorczość to wprowadzanie nowych rozwiązań do procesu produkcji. Przedsiębiorcą jest osoba, która:

- wprowadza nowy produkt lub nową jakość produktu;
- wprowadza nowe metody produkcji;
- otwiera nowe rynki;
- sięga po nowe źródła surowców;
- reorganizuje sektory działań.

Przedsiębiorczość nie była kluczową dla sukcesu gospodarczego postawą tak długo, jak długo trwał rozwój gospodarczy wyrastający z ekonomii Keynesa²¹. Był on stabilny i instytucjonalnie względnie autonomiczny wobec środowiska społecznego, sprawność przedsiębiorstw gwarantowały zhierarchizowane **organizacja i zarządzanie**. Gdy jednak stan ten wyczerpał się, bo rynek stawał się coraz bardziej zmienny oraz sfragmentaryzowany i pojawiła się silna potrzeba innowacyjności, elastyczności i specjalizacji, podmioty gospodarcze musiały zacząć wykazywać się przedsiębiorczością jako postawą alternatywną wobec **zarządzania**. W następstwie zyskały na znaczeniu mniejsze przedsiębiorstwa i rozwinęła się kooperacja między nimi oraz między

²⁰ M. Blaug: *op. cit.* (w szczególności rozdział XVI poświęcony teorii Keynesa).

²¹ C. Trigilia: *Social Capital and Local Development*, „European Journal of Social Theory” 2001, nr 4.

nimi a wielkimi korporacjami, którym strategia współpracy z małymi firmami pozwalała zwiększyć zdolności adaptacyjne do nowych wymagań rynku.

Wypada podkreślić, że renesans przedsiębiorczości być może był okolicznością kluczową dla odkrycia kapitału społecznego – dostrzeżenia i uznania wpływu oraz roli kontekstu społecznego, społeczno-kulturowego i/lub instytucjonalnego na osadzone w nim procesy gospodarcze (i polityczne), a także odwrotnie. Przedsiębiorczość bowiem wymaga współpracy i współdziałania, te zaś mogą przebiegać łatwiej lub trudniej, sprawniej lub oporniej, szybciej lub wolniej, taniej lub drożej, w zależności od otoczenia – układu czynników określanych współcześnie mianem kapitału społecznego. Im otoczenie to jest bardziej sprzyjające, tzn. im większy jest kapitał społeczny, tym lepiej rozwija się przedsiębiorczość. Tak oto kapitał społeczny, jako czynnik silnie sprzyjający sukcesowi na nowym rynku, został włączony do dyskursu ekonomicznego i politycznego oraz polityki rozwoju społeczno-gospodarczego²².

W polityce społecznej znakiem reorientacji z propopytowej na propodażową było pojawienie się koncepcji tzw. aktywnej polityki społecznej²³. Chodzi w niej o takie przekształcanie ładu instytucjonalnego, aby wbudowane w niej zostały silne zachęty do podejmowania/kontynuowania aktywności ekonomicznej, tj. by z punktu widzenia obywatela dokonującego wyboru, bardziej opłacało się pracować niż nie pracować. W praktyce aktywna polityka społeczna polega na wprowadzaniu programów adresowanych do bezrobotnych i/lub ubogich nieaktywnych zawodowo, które mają pomóc im wejść/powrócić na rynek pracy. W programach tych wiąże się uprawnienia do korzystania ze świadczeń społecznych z podjęciem rzeczywistych form aktywności na rzecz powrotu na rynek pracy, czyli: z intensywnym poszukiwaniem pracy, uczestnictwem w programach szkoleniowych, uczestnictwem w programach zatrudnienia publicznego lub subsydiowanego. Podjęcie powyższych czynności jest obowiązkiem osoby korzystającej ze świadczeń, z którego mogą zwolnić tylko szczególne okoliczności; ponadto prawo do otrzymywania wymienionych świadczeń może być ograniczone do kilku lat. W Europie aktywną politykę społeczną zaczęto wprowadzać na początku lat dziewięćdziesiątych; w Stanach Zjednoczonych zasadnicza reforma miała miejsce w 1996 roku²⁴.

Jak do tej pory aktywna polityka społeczna obejmuje przede wszystkim obszary przeciwdziałania bezrobociu, biedzie i wykluczeniu społecznemu. Można by zatem sądzić, iż jej zasady odnoszą się jedynie do pewnego sektora

²² *Ibidem*.

²³ Więcej na ten temat: M. Rymśa: *Aktywna polityka społeczna w teorii i praktyce*, w: T. Kaźmierczak, M. Rymśa (red.): *W stronę aktywnej polityki społecznej*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2003.

²⁴ Pierwsze elementy aktywnej polityki społecznej w Polsce wprowadziła *Ustawa z 13 czerwca 2003 roku o zatrudnieniu socjalnym*.

działań publicznych. W rzeczywistości jednak, u podstaw aktywnej polityki społecznej leży wizja zredefiniowanego paradygmatu obywatelskości.

Welfare state miało w istocie dwóch ojców: John Maynard Keynes sformułował jego podstawy ekonomiczne, Thomas Humphrey Marshall zaś – podstawy społeczno-polityczne. Marshall chciał społeczeństwa równych obywateli, obywateli w pełni doświadczających swojej obywatelskości, tj. w pełni korzystających ze swych praw politycznych i cywilnych. Obywatele mogą być w tym sensie równi, sądził Marshall, jeśli zmienione zostaną wzory nierówności społecznych. To zaś stanie się wówczas, gdy w obręb obywatelskości jako jej integralny element włączone zostaną także prawa społeczne (socjalne), czyli „powszechnie prawa do rzeczywistego dochodu, który nie jest proporcjonalny do wartości rynkowej [osiągającej go osoby]”²⁵. W ten sposób, pod koniec lat czterdziestych ubiegłego wieku, został sformułowany przez Marshalla paradygmat obywatelskości, wdrażany potem na różne sposoby w ramach poszczególnych państw opiekuńczych. Na paradygmat ten złożyły się prawa cywilne, polityczne oraz społeczne, które pełnią wobec dwóch pierwszych grup praw rolę niejako służebną. Dla podkreślenia swoistości Marshallowskiej koncepcji obywatelskości można by powiedzieć, iż w tej tradycji obywatelskość, tj. członkostwo w politycznej wspólnotcie jaką jest państwo, oznacza przede wszystkim posiadanie uprawnień.

Obserwowany proces zmiany tego paradygmatu, czego najwyrazistszym przejawem jest powszechność sięgania po aktywną politykę społeczną, wyraza z krytyki przyjętej w nim relacji między obywatelskimi uprawnieniami i zobowiązaniami²⁶. Krytyka ta została zapoczątkowana w latach osiemdziesiątych ubiegłego wieku przez amerykańskich neokonserwatystów. Uważali oni, że uprawnienie do świadczeń, które nie jest uwarunkowane podejmowaniem obowiązków, uczy nieodpowiedzialności za siebie i rodzinę, nieposzanowania praw innych i osłabia motywację do pracy: „Tym, co podkopuje gospodarkę – pisał Lawrence Mead, jeden z głównych przedstawicieli neokonserwatywnej krytyki podstaw *welfare state* – są nie tyle obciążenia [podatkowe] dla sektora prywatnego, ile wiadomość zawarta w rządowych programach [pomocy], iż od Amerykanów już nie wymaga się ciężkiej pracy”²⁷. W istocie więc zakwestionowano prymat praw nad obowiązkami. Twierdzono bowiem, iż nierównowaga ta zawiera w sobie moment głębokiego hazardu (ryzyka)

²⁵ T.H. Marshall: *Citizenship and Social Class*, w: T.H. Marshall: *Sociology at the Cross-roads and Other Essays*, Heinemann, London 1963, s. 100.

²⁶ M. Roche: *Rethinking Citizenship: Welfare, Ideology and Change in Modern Society*, Polity Press, Cambridge 1992.

²⁷ L. Mead: *Beyond Entitlement: Social Obligations of Citizenship*, Free Press, New York 1986, s. 3; cyt za: L. Morris: *Dangerous Classes. The Underclass and Social Citizenship*, Routledge, London 1994; o neokonserwatywnej krytyce patrz też: Ch. Murray: *Bez korzeni*, Zysk i S-ka, Poznań 2001.

moralnego, który polega na niebezpieczeństwie wypierania postaw aktywnego współdziałania dla dobra wspólnego przez postawę „jazdy na gapę” – brania bez uprzedniego dania czegoś od siebie, a więc na moralnie nieuprawomocnionym roszczeniu korzyści²⁸.

Nie zaskakuje w tej sytuacji, iż w nowym paradygmacie obywatelskość oznaczałaby przede wszystkim zobowiązania (odpowiedzialności) – zobowiązania do podejmowania aktywności na rzecz dobra wspólnego i własnego: aktywności na rynku pracy, aktywności w życiu publicznym i politycznym. Warto zauważyć, że zmiana modelu obywatela towarzyszy renesansowi problematyki społeczeństwa obywatelskiego i odkrycie społeczeństwa obywatelskiego jako zbiorowego podmiotu współkształtującego, obok państwa i rynku, życie wspólnot politycznych.

2.3. Konieczność tworzenia nowego ładu instytucjonalnego

Trzecia okoliczność, w związku z którą ekonomia społeczna powróciła do dyskursu publicznego, łączy się z dwoma poprzednimi. Najogólniej rzecz biorąc, wyczerpanie się możliwości starego ładu implikuje konieczność znalezienia nowych rozwiązań, tworzenia nowego instytucjonalnego ładu, który pozwoliłby zminimalizować/zredukować nierozwiązane problemy i dał szanse (zrównoważonego i trwałego) rozwoju zgodnie z aksjologią równości i sprawiedliwości społecznej.

W dalszych częściach niniejszego opracowania próbuję sprawozdać, jakie odpowiedzi na powyższe wyzwanie pojawiają się współcześnie. Wydaje się bowiem, iż świadomość dokonującej się zmiany społecznej (od poziomu globalnego po lokalny) stwarza najlepsze możliwości wyjaśnienia i zrozumienia fenomenu współczesnej ekonomii społecznej.

3. Stara i nowa ekonomia społeczna

Współczesna ekonomia społeczna zasadniczo różni się od tej dziewiętnastowiecznej. Odmienny jest kontekst i typ problemów, którym ekonomia społeczna ma zaradzić, odmienny charakter stawianych jej celów społecznych i stosunek do rynku (patrz: tabela 1). Stąd też uzasadnione jest również wypracowanie nowego języka ekonomii społecznej, który odzwierciedlałby owe różnice. Mówi się zatem o **nowej ekonomii społecznej, przedsiębiorczości społecznej i przedsiębiorstwie społecznym**²⁹. Wydaje się, że warto ten pierwszy termin zachować dla określenia obszaru refleksji teoretycznej odnoszącej się do obszaru praktyki gospodarowania, w stosunku do którego

²⁸ Na temat zjawiska moralnego hazardu patrz więcej: K. Tarchalski: *Hazard moralny jako problem w gospodarce*. Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 1999.

²⁹ E. Leś: *Nowa ekonomia społeczna. Wybrane koncepcje*, „Trzeci Sektor” 2005, nr 2.

z kolei coraz mocniej ugruntowuje się stosowanie dwóch pozostałych terminów: przedsiębiorstwa społecznego i przedsiębiorczości społecznej. Te dwa określenia już dominują w USA i w Wielkiej Brytanii i, jak się wydaje, zaczynają dominować także w Europie kontynentalnej, wypierając stary termin ekonomia społeczna.

Tabela 1. Porównanie starej (XIX w.) i nowej (XX/XXI w.) ekonomii społecznej

	Stara gospodarka społeczna	Nowa gospodarka społeczna
Na jakie problemy generowane przez gospodarkę stanowi reakcję?	wyzysk, alienacja	wykluczenie, bezrobocie
Zysk a cele społeczne	zysk co najmniej równie ważny jak cele społeczne	cele społeczne zdecydowanie ważniejsze niż zysk
Natura celów społecznych	• <u>typ produktu</u>: brak specyficznych • <u>typ pracownicy</u>: brak specyficznych • <u>pozytywne efekty zewnętrzne</u>: zlikwidowanie wyzysku i alienacji w efekcie gospodarowania w kolektywnych formach własności	• <u>typ produktu</u>: dobra (przede wszystkim usługi), którymi nie są zainteresowane rynek i sektor publiczny • <u>typ pracownicy</u>: zatrudnianie osób o najsłabszej pozycji na rynku pracy • <u>pozytywne efekty zewnętrzne</u>: rozwój kapitału społecznego, rozwój lokalny
Formy	spółdzielnie, stowarzyszenia, towarzystwa pomocy wzajemnej	różne formy przedsiębiorstw społecznych: firmy społeczne, spółdzielnie socjalne i inne
Rola państwa	wspieranie (postulowane)	popieranie, dotowanie, ochrona
Stosunek do rynku	konkurencja	operuje w obszarach nieudolności rynku
Efekty makrostrukturalne	osłabianie konfliktu klasowego	wzrost spójności społecznej

• źródło: zestawienie własne.

Niewątpliwie w Europie, w popularyzacji terminu **przedsiębiorstwo społeczne**, duży udział miał (i ma) projekt EMES, być może najważniejsze w ostatnich latach przedsięwzięcie badawcze z tego zakresu. Jego rola wszakże nie sprowadza się jedynie do innowacji terminologicznych; rzecz w tym, iż innowacje te dokumentują zachodzące zmiany, dając wyraz (i nazwę) nowym jakościowo zjawiskom.

„Prawie we wszystkich uprzemysłowionych krajach – pisze Jacques Defourny w pracy sprawozdającej wyniki projektu EMES – obserwuje się znaczący wzrost trzeciego sektora, tj. w zakresie społeczno-ekonomicznych inicjatyw, które nie są podejmowane przez motywowany zyskiem rynek ani przez sektor publiczny. Inicjatywy te na ogół wywodzą się z organizacji dobrowolnych (*voluntary*) i przyjmują zróżnicowane formy prawne. W wielu przypadkach stanowią one nowy wyraz społeczeństwa obywatelskiego w obliczu kryzysu ekonomicznego, słabnących więzi społecznych i trudności *welfare state*”³⁰. Inicjatywy te zaczęły pojawiać się w różnych krajach Europy: od Hiszpanii i Portugalii – przez Grecję, Włochy, Szwajcarię, Francję, kraje Beneluksu, Wielką Brytanię, Irlandię, Skandynawię – po Rosję już w latach osiemdziesiątych. Jak zauważa Karl Birkhölzer – miały one w istocie charakter ekonomicznej samopomocy, po którą sięgali, nie tyle z wyboru, co z konieczności, mieszkańcy obszarów (członkowie społeczności) dotkniętych kryzysem gospodarczym i masowym bezrobociem. Ich inicjatywy gospodarcze nadały nowy sens pojęciu lokalnego rozwoju gospodarczego, który w tym kontekście oznaczałby:

- budowanie na niewykorzystywanych zasobach lokalnych;
- koncentrowanie się na niezaspokojonych potrzebach lokalnych;
- tworzenie/rekonstruowanie sieci gospodarczych wewnątrz społeczności;
- kreowanie społecznie użytecznych miejsc pracy dla lokalnych mieszkańców³¹.

Podkreśla się, że owa gospodarcza samopomoc, której organizacyjną formą są **przedsiębiorstwa społeczne**, choć zrodziła się w obrębie trzeciego sektora, nie jest z nim tożsama³². Wynika to z rozumowania³³, że trzeci sektor może być konceptualizowany na dwa podstawowe sposoby: jako ekonomia społeczna oraz jako sektor *non-profit*. Żaden z nich nie chwytą w pełni feno-

³⁰ J. Defourny: *From Third Sector to Social Enterprise* w: J. Defourny, C. Borzaga (red): *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, London 2001, s. 1–2.

³¹ K. Birkhölzer: *Local Economic Development. A European-wide movement towards more economic democracy and social justice*, „Local Economy” 1999, nr 1.

³² Por. J. Defourny: *From Third Sector...*, *op. cit.*; C. Borzaga: *Social Economy Organizations in the Theory of the Firm*, w: *The Social Economy as a Tool of Social Innovations and Local Development*, Background report, OECD LEED, Trento 2005.

³³ J. Defourny: *From Third Sector...*, *op. cit.*

menu społecznej przedsiębiorczości, która nie jest ani ekonomią społeczną, ani sektorem *non-profit*, ale czymś pomiędzy jednym i drugim.

Koncepcja trzeciego sektora jako ekonomii społecznej ma francuską proweniencję, przy czym, co zrozumiałe, termin **ekonomia społeczna** rozumiany jest tu w nawiązaniu do dziewiętnastowiecznych tradycji. Ekonomię społeczną, precyzyjnie mówiąc starą ekonomię, wyjaśnia się w kategoriach prawno-instytucjonalnych i normatywnych, tzn. wskazując zasady wspólne dla organizacji właściwych ekonomii społecznej. Z punktu widzenia prawno-instytucjonalnego ekonomię społeczną tworzą trzy podstawowe komponenty:

- **przedsiębiorstwa spółdzielcze** – spółdzielnie rozwijają się od połowy XIX wieku i jest wiele ich rodzajów: rolnicze, oszczędnościowo-kredytowe, ubezpieczeniowe, handlu detalicznego, mieszkaniowe i inne; znaczna część spółdzielni działa na konkurencyjnych rynkach, rywalizując z firmami komercyjnymi; wiele spółdzielni zachowało jednak swój specyficzny charakter; w ostatnich latach ruch spółdzielczy odżył – pojawiło się wiele nowych inicjatyw typu: spółdzielnie pracownicze lub socjalne;
- **organizacje (towarzystwa) pomocy wzajemnej** – działają przede wszystkim w obszarze ubezpieczeń; mają chronić zorganizowane grupy/zbiory przed ryzykami typu: utrata zdrowia, śmierć żywiciela rodziny, pogrzeb, złe zbiory i połowy;
- **stowarzyszenia** – działające w różnych formułach prawnych, określane m.in. jako: stowarzyszenia, organizacje *non-profit*, organizacje ochotnicze (*voluntary*), organizacje pozarządowe – dobrowolne zrzeszenia osób powstałe po to, by produkować dobra lub usługi dla własnych członków, innych osób lub całych społeczności, bez zysku jako istotnego motywu.

Z normatywnego punktu widzenia ekonomia społeczna obejmuje gospodarcze inicjatywy podejmowane przez spółdzielnie, towarzystwa pomocy wzajemnej i stowarzyszenia, które działają zgodnie z poniższymi zasadami:

- celem jest służyć swoim członkom lub społeczności, nie zaś generowanie zysku (zysk może być wypracowywany, ale nie może być głównym motywem);
- niezależne zarządzanie (główna cecha odróżniająca organizacje ekonomii społecznej od organizacji działających w sektorze publicznym);
- demokratyczny proces podejmowania decyzji;
- prymat potrzeb społecznych i pracowniczych nad akumulacją kapitału przy dystrybucji przychodów.

Obie charakterystyki starej ekonomii społecznej są równie ważne i powinny być brane pod uwagę łącznie.

Z kolei pojęcie trzeciego sektora jako sektora *non-profit* ma głębokie korzenie amerykańskie; w przeciwieństwie do tradycji europejskiej, w Stanach

Zjednoczonych organizacje *non-profit* odgrywały podstawową (a nie uzupełniającą w stosunku do państwa) rolę w zaspokajaniu potrzeb publicznych. „Antypaństwowość” tradycji amerykańskiej wyraża termin **sektor niezależny**, stosowany także w odniesieniu do sektora *non-profit*. Sektor *non-profit* wyodrębniony jest na podstawie zapisów prawa podatkowego; kodeks podatkowy wskazuje 26 typów organizacji wyłączonych z federalnego systemu podatku dochodowego; żadna część przychodów tych organizacji nie może stanowić korzyści dla ich pracowników ani członków rad nadzorczych, co musi być jasno zawarte w statucie. W praktyce sektor *non-profit* tworzą m.in.: szkoły, uniwersytety, szpitale, muzea, biblioteki, ośrodki opieki dziennej, agencje służb społecznych i inne.

Tymczasem przedsięwzięcia gospodarczej samopomocy wykraczają poza granice starej ekonomii społecznej oraz sektora *non-profit*. Z jednej strony mają one *par excellence* przedsiębiorczy charakter, to bowiem jest warunkiem skutecznego konkurowania z rynkiem i sektorem publicznym. Z drugiej strony jest to gospodarowanie o charakterze społecznym, to bowiem stanowi o racji jego funkcjonowania. Wyraża się ono trzema cechami:

- prymatem celów społecznych nad generowaniem zysku; wymóg „uspołeczniania” nadwyżki przychodów;
- niekomercyjnym charakterem zasobów; mobilizowanie zasobów (subwencje, darowizny, praca ochotnicza) na rzecz pożytku społeczności lub grup celowych;
- stosowaniem szczególnych metod organizacyjnych: autonomia (czy nawet całkowita niezależność), demokratyczność procesu podejmowania decyzji.

Przejawy przedsiębiorczości społecznej

- **Nowe produkty lub nowa jakość produktów** – innowacyjne sposoby zaspokajania potrzeb w obszarach, w których rynek i państwo nie są w stanie znaleźć satysfakcjonujących rozwiązań, np.: integrowanie z rynkiem pracy osób bez kwalifikacji zawodowych, usługi w zakresie opieki i pomocy społecznej.
- **Nowe metody organizacji i/lub produkcji** – na przykład: angażowanie we wspólne projekty najróżniejszych partnerów: personelu płatnego i wolontariuszy, producentów i konsumentów, władz publicznych i firm komercyjnych; partnerstwa producentów i konsumentów w organizowaniu usług dla danej społeczności i zarządzaniu nimi.
- **Nowe czynniki produkcji** – wolontariat jako pełnowartościowy czynnik produkcji; rozwój elastycznych i nietypowych form zatrudnienia (płatnego).
- **Nowe stosunki rynkowe** – przełamywanie monopoli sektora publicznego i rodziny; konkurowanie na *quasi*-rynkach; przejmowanie przez organizacje trzeciego sektora cech tradycyjnych organizacji komercyjnych, takich jak: umiejętność konkurowania, struktury zarządzania wzorowane na sektorze komercyjnym.

- **Nowe formy przedsiębiorstw** – na przykład: spółdzielnie socjalne we Włoszech, spółki o celach społecznych w Belgii, spółdzielnie solidarności społecznej w Portugalii, spółdzielnie socjalne o ograniczonej odpowiedzialności w Grecji; ogólnie – formuły prawno-organizacyjne mające wspierać przedsiębiorcze i komercyjne komponenty projektów społecznych.

• źródło: J. Defourny: *From Third Sector...*, *op. cit.*

Rozumowanie to prowadzi do następującej konkluzji: **społeczne przedsiębiorstwa, w odróżnieniu od tradycyjnych organizacji *non-profit*, nie zajmują się rzecznictwem interesów (*advocacy activities*) jako głównym celem ani redystrybucją środków finansowych (jak np. fundacje przyznające granty), ale są bezpośrednio i trwale zaangażowane w produkcję dóbr i świadczenie usług dla różnych kategorii osób. Stanowi to podstawowy powód (albo jeden z głównych powodów) ich istnienia.**

Przedsiębiorstwo społeczne cechuje:

- wysoki poziom autonomii – przedsiębiorstwo społeczne powstaje jako dobrowolna inicjatywa grupy ludzi, jest przez nich zarządzana w ramach autonomicznego projektu i oni decydują o jej trwaniu lub zakończeniu, choć finansowo może zależeć od publicznych subsydiów;
- znaczący poziom ryzyka ekonomicznego – finansowa zdolność do życia przedsiębiorstwa społecznego zależy od wysiłków jego członków i pracowników oraz ich umiejętności pozyskania niezbędnych zasobów;
- minimalny poziom płatnej pracy.

Społeczny wymiar przedsiębiorstw społecznych (PS) tworzą następujące własności:

- zasadniczym celem przedsiębiorstwa społecznego jest służenie społeczności lub specyficznej grupie ludzi; do tej rodziny celów należy także chęć promowania na szczeblu lokalnym odpowiedzialności społecznej;
- przedsiębiorstwo społeczne powstaje w wyniku kolektywnego działania osób należących do danej społeczności lub osób dzielących te same potrzeby lub cele;
- władza decyzyjna znajduje się w rękach członków/udziałowców przedsiębiorstwa społecznego, a nie właścicieli kapitału;
- zarządzanie oparte jest na partycypacji i demokratycznych procedurach;
- dystrybucja zysków odbywa się jedynie w bardzo ograniczonym zakresie.

Przyznanie przedsiębiorczości społecznej statusu zjawiska, które choć pojawiło się w trzecim sektorze, to ma swoją odrębną tożsamość, a więc nie jest po prostu działalnością gospodarczą prowadzoną przez organizacje *non-profit*, zdaje się mieć większe konsekwencje, niżby to z pozoru wygląda-

ło³⁴. Można bowiem sądzić, iż proces pojawiania się przedsiębiorczości społecznej jest w istocie wyrazem ewolucji samego trzeciego sektora – różnicowania się jego struktury i funkcji. Najogólniej rzecz biorąc, chodzi tu o podział na trzeci sektor gospodarczy (przedsiębiorczość społeczna) i trzeci sektor polityczny (organizacje rzecznictwa interesów) jako obszary oddolnej aktywności obywateli, względnie autonomiczne i posiadające własną logikę działania.

4. Przedsiębiorstwa społeczne

W centrum problematyki nowej ekonomii społecznej leży kwestia przedsiębiorstwa społecznego. Wypada od razu zauważyć, iż między podejściem praktyków i badaczy do przedsiębiorstwa społecznego w Europie i w USA, istnieją dość odmienne zdania³⁵, choć nie dotyczą one kwestii zasadniczych. Tu i tam bezrobocie, bieda i wykluczenie społeczne uzasadniają sięgnięcie po instrumenty ekonomii społecznej, tu i tam środki publiczne na finansowanie usług społecznych są limitowane³⁶.

Przedstawiony wcześniej sposób rozumienia przedsiębiorstwa społecznego, wypracowany w ramach projektu EMES, należy uznać za reprezentatywny dla podejścia europejskiego. Konstytuuje go przekonanie, iż z przedsiębiorstwem społecznym mamy do czynienia wówczas, gdy gospodarowanie, któremu przyświecają cele społeczne, ma charakter kolektywny zarówno pod względem własności, jak i (demokratycznego) sposobu zarządzania. Nie trudno zauważyć, iż ten punkt widzenia jest bardzo silnie związany z tradycją dziewiętnastowiecznej francuskiej ekonomii społecznej oraz ruchu kooperatystycznego i wskazuje na spółdzielnię jako formułę najbardziej odpowiednią dla przedsiębiorstwa społecznego.

Niewątpliwie, nowa ekonomia społeczna dała spółdzielczości bardzo silny impuls rewitalizacyjny. Stało się tak po okresie kilkudziesięciu lat, w czasie których spółdzielnie, funkcjonując na normalnym rynku, powoli zatracaly swój społeczny charakter. Było to skutkiem zmian wymuszanych potrzebą konkurencyjności, w efekcie których spółdzielnie coraz bardziej upodabniały się do firm komercyjnych. Zmiany te dotyczyły zarówno struktury własności,

³⁴ Utożsamianie ekonomii społecznej z trzecim sektorem wydaje się w Polsce dość powszechnym przekonaniem; por. W. Kwaśnicki: *Gospodarka społeczna z perspektywy ekonomii liberalnej*, „Trzeci Sektor” 2005, nr 2.

³⁵ Por. J. Kerlin: *Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from our Differences* (www.crida-fr.org/03_actualites/streams.html).

³⁶ Wypada jednak zaznaczyć, iż w USA rozwój przedsiębiorczości społecznej nastąpił wcześniej niż w Europie na skutek wyczerpywania się tradycyjnych źródeł finansowania organizacji *non-profit*, a samo pojęcie przedsiębiorstwa społecznego pojawiło się tam już w latach siedemdziesiątych ubiegłego wieku.

wewnętrznych zasad członkostwa i zarządzania, jak i strategii działania, w których cele społeczne traktowano coraz marginalniej³⁷. Trend ten odwrócił się wraz z powrotem ekonomii społecznej, która potrzebowała spółdzielni w jej niejako klasycznej formule, tj. dającej priorytet celom społecznym nad celami ekonomicznymi. W następstwie tego spółdzielczość weszła w nową fazę rozwojową, charakteryzującą się ponownym związaniem **tego, co społeczne z tym, co ekonomiczne**.

Nie zaskakuje zatem, iż przedsiębiorstwa społeczne powstające w Europie w ciągu ostatnich dwóch dekad, to na ogół spółdzielnie³⁸. Ale, co charakterystyczne, są to już często spółdzielnie nowego typu. Sztandarowym przykładem są bez wątpienia włoskie *cooperative sociali*, ale jest tych przykładów więcej: *cooperativa de trabajo asociado* w Hiszpanii, *société coopérative d'intérêt collectif* we Francji, portugalskie spółdzielnie solidarności społecznej i wiele innych³⁹. Wszystkie te przykłady wyrażają ewolucję, której podlega spółdzielczość w ramach nowej ekonomii społecznej. Po pierwsze chodzi tu o pluralizm form organizacyjnych. Po drugie – o podejmowanie działań wyraźnie wykraczających poza interes własny członków spółdzielni, a więc kierowanie się dobrem publicznym, interesem społeczności lokalnej i tym podobne. Po trzecie – o orientację na produkcję usług użyteczności publicznej (*general interest*), w tym usług z zakresu służb społecznych⁴⁰.

Zauważyć wypada jeszcze jedną dość szczególną cechę nowych spółdzielni, a mianowicie ich socjologiczną heterogeniczność. Tradycyjne spółdzielnie zakładali i tworzyli ludzie należący do tej samej kategorii społecznej (*single-stakeholder model*). Tymczasem nowe spółdzielnie działają w oparciu o współpracę oraz zaangażowanie osób i instytucji o różnej przynależności i pozycji społecznej; reprezentują one zatem *multi-stakeholders model*. Wydaje się słuszna opinia, iż heterogeniczność i wielostronność uczestnictwa charakteryzujące nową spółdzielczość są tym wyraźniejsze, im silniejsza jest jej orientacja na cele i dobro publiczne⁴¹.

Przedsiębiorstwa społeczne wyłoniły się z trzeciego sektora i rozwinęły na skutek pojawienia się rynku, na którym okazały się one niejako lepsze niż

³⁷ R. Spear: *From co-operative to social enterprise: trends in European experience*, w: C. Borzaga, R. Spear (red.): *Trends and Challenges for Co-operatives and Social Enterprises in Developed and Transition Countries*, wyd. 31, Trento 2004.

³⁸ Por. np. K. Birkhölzer: *op. cit.*; E. Leś: *op. cit.*

³⁹ R. Spear: *op. cit.*; warto zauważyć, że w ten trend wpisuje się także polska spółdzielnia socjalna.

⁴⁰ G. Galera: *The evolution of co-operative form: an international perspective*, w: C. Borzaga, R. Spear (red.): *op. cit.*

⁴¹ C. Borzaga, R. Spear (red.): *op. cit.*

organizacje komercyjne i/lub organizacje należące do sektora publicznego⁴². Chodzi tu o rynek usług charakteryzujących się następującymi cechami: technologiczną pracochłonnością, kluczowym znaczeniem jakości relacji świadczeniodawca–świadczeniobiorca, niezdolnością konsumentów do pokrycia pełnych kosztów usługi⁴³. W największym stopniu kryteria te spełniają usługi społeczne, stąd też one stały się dominującym obszarem gospodarczej ekspansji i innowacyjności przedsiębiorstw społecznych⁴⁴. Przedsiębiorstwa społeczne sprawność w świadczeniu usług społecznych zawdzięczają specyfice swej struktury instytucjonalnej. Z tego punktu widzenia zasadnicze znaczenie mają następujące jej cechy:

- jawnie wyrażony cel społeczny – w szczególności powoduje on, iż pracownicy (płatni i ochotniczy), identyfikując się z nim, kierują się często wewnętrzną motywacją;
- bliskość świadczeniodawców i świadczeniobiorców – wynikająca m.in. z faktu przynależności do tej samej społeczności lokalnej;
- wewnętrzna organizacja – oparta na demokratycznym zarządzaniu i demokratycznej kontroli zainteresowanych stron⁴⁵.

Szczególnym typem usług społecznych rozwijanych w ramach nowej ekonomii społecznej są usługi, których celem jest społeczna i zawodowa integracja bezrobotnych. Inicjatywy z tego zakresu doczekały się już nawet swojej specjalnej nazwy: Work Integration Social Enterprises (WISEs)⁴⁶.

⁴² Omówienie ekonomicznych teorii wyjaśniających funkcjonowanie sektora *non-profit*, w tym i przedsiębiorczości społecznej, można znaleźć w: T. Michalak, J. Wilkin: *Rynek, społeczeństwo obywatelskie, państwo a sytuacja grup zmarginalizowanych – ujęcie ekonomiczne*, w: T. Kaźmierczak, M. Rymśa (red.): *W stronę aktywnej polityki...*, *op. cit.*; D.F. Burlingame: *Dlaczego organizacje nonprofit? Amerykański punkt widzenia*, w: B. Synak, M. Ruzica (red.): *Sektor pozarządowy w zmieniającym się społeczeństwie*, Instytut Filozofii i Socjologii Uniwersytetu Gdańskiego, Indiana University Center of Philanthropy, Gdańsk-Indianapolis 1996.

⁴³ A. Bacchiega, C. Borzaga: *Social Enterprises as Incentive Structures: An Economic Analysis*, w: J. Defourny, C. Borzaga, (red.): *The Emergence...*, *op. cit.*

⁴⁴ Pojęcie usług społecznych (zwanym też usługami socjalnymi) jest wysoce nieostre i obejmuje bardzo szerokie spektrum usług mających na celu zaspokajanie specyficznych potrzeb (np. opieka, rehabilitacja, poradnictwo i inne) i/lub adresowanych do specyficznych kategorii osób (np. ludzie starzy, dzieci pozbawione opieki, bezdomni).

⁴⁵ A. Bacchiega, C. Borzaga: *Social Enterprises...*, *op. cit.*

⁴⁶ C. Davister, J. Defourny, O. Gregoire: *op. cit.*

Modele społecznych przedsiębiorstw pracy integracyjnej

- Przedsiębiorstwa dające przejściowe zajęcie; celem jest umożliwienie grupom defaworyzowanym zdobycia doświadczenia zawodowego (przejściowe zatrudnienie) lub treningu przywarsztatowego po to, by poprawić ich *employability* i zwiększyć szanse zatrudnienia na otwartym rynku pracy.
- Przedsiębiorstwa tworzące stałe, samofinansujące się miejsca pracy; celem jest utworzenie stabilnych i gospodarczo uzasadnionych miejsc pracy w perspektywie średnioterminowej dla osób defaworyzowanych na rynku pracy; na ogół przedsiębiorstwa te korzystają z subsydiów, ale tylko w początkowej fazie, później muszą utrzymać się z własnych dochodów.
- Przedsiębiorstwa integracji zawodowej z permanentnymi subsydiami; przeznaczone są dla osób w najtrudniejszej sytuacji, których integracja na otwartym rynku pracy jest mało prawdopodobna – przede wszystkim chodzi tu o osoby niepełnosprawne, ale także z ciężkim upośledzeniem społecznym; stabilność zatrudnienia gwarantują subsydia.
- Przedsiębiorstwa socjalizujące przez aktywność produkcyjną; celem jest tu nie tyle integracja na rynku pracy, ale (re)socjalizacja przez kontakty grupowe, przestrzeganie zasad i tym podobne, niejako przy okazji wykonywania pracy; adresatem są osoby z poważnymi problemami: alkoholicy, narkomani, a także osoby z ciężkimi zaburzeniami psychicznymi.

• źródło: C. Davister, J. Defourny, O. Gregoire: *Work Integration Social Enterprises in the European Union: An Overview of Existing Models*, „EMES Working Papers Series” 2004, nr 4 (www.emes.net).

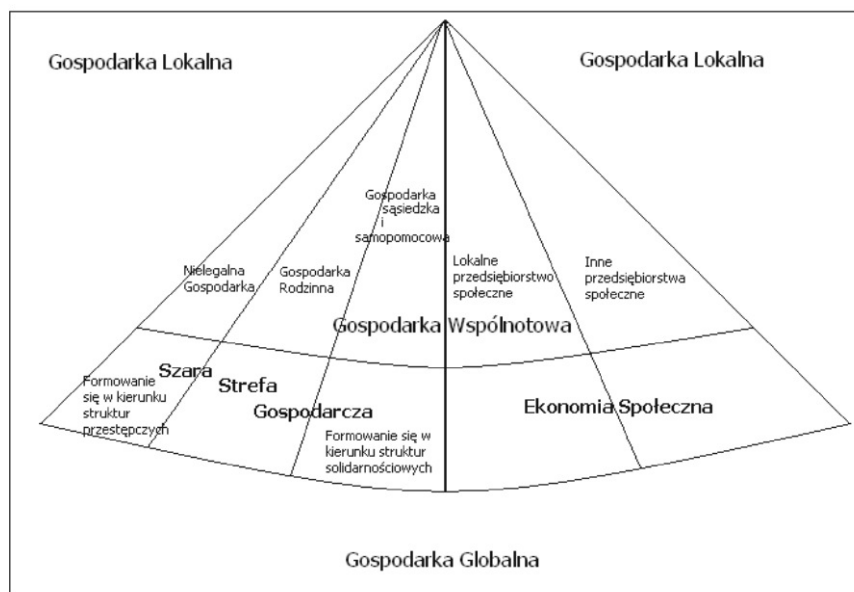
Rysunek 1. Usytuowanie ekonomii społecznej na mapie gospodarki



• źródło: K. Birkhölzer: *Formen und Reichweite Lokaler Ökonomien*, w: H. Ihming: *Wochenmarkt und Weltmarkt. Kommunale Alternativen zum globalen Kapital. Dokumentation zur Konferenz am 12–14.11.1998*, Kleine Verlag, Bielefeld 2000.

Z punktu widzenia procesów makrostrukturalnych, tj. odnosząc problematykę przedsiębiorstwa społecznego do wyłaniającej się kwestii nowego ładu instytucjonalnego, wypada zgodzić się ze stanowiskiem, według którego ekonomia społeczna (z tworzącymi ją w praktyce przedsiębiorstwami społecznymi) stanowiłaby element gospodarki wspólnotowej (*community economy*), sąsiadujący z jednej strony z rynkiem i sektorem publicznym, z drugiej zaś – z gospodarką nieformalną: rodzinną, samopomocowo-sąsiedzką, „szarą strefą”.

Rysunek 2. Ekonomia społeczna i inne subsektory gospodarki lokalnej



• źródło: K. Birkhölzer: *Formen und Reichweite...*, op. cit.

4.1. Brytyjska koncepcja przedsiębiorstwa społecznego

Koncepcja przedsiębiorstwa społecznego i jego rozumienie prezentowane przez EMES zdaje się „konkurować” z podejściem brytyjskim. Brytyjczycy, za sprawą gabinetu Tony’ego Blaira, dostrzegli w rozwoju przedsiębiorstw społecznych bardzo znaczący instrument budowy gospodarki inkluzyjnej i – w ślad za tym – doczekali się uruchomienia specjalnego programu rządowego. W zawierającym jego założenia dokumencie *Social Enterprise: A strategy for success* przedsiębiorstwo społeczne jest definiowane jako „organizacja gospodarcza (*business*) o celach ściśle społecznych, która wypracowane nadwyżki z zasady reinwestuje na rzecz owych celów lub na rzecz

społeczności, zamiast kierować się potrzebą maksymalizowania zysku akcjonariuszy lub właścicieli”⁴⁷. Przedsiębiorstwo społeczne jest – jak wyjaśniają autorzy dokumentu – przede wszystkim biznesem. Oznacza to, iż jest ono zaangażowane w wymianę handlową i jak każdy biznes dąży do generowania nadwyżki, ale pierwotnym motywem działalności handlowej i przeznaczeniem osiągniętej nadwyżki jest wspieranie celu społecznego i dobro społeczności. W podejściu tym, w porównaniu z – nazwijmy to – wersją kontynentalną, zauważalne jest pominięcie kolektywnego gospodarowania jako cechy konstytutywnej przedsiębiorstwa społecznego, które najwyraźniej w ujęciu brytyjskim jest znacznie bliższe rynkowi. Dla Brytyjczyków forma przedsiębiorstwa społecznego może być rozmaita i może ono funkcjonować na różnych szczeblach, zarówno jako lokalne przedsiębiorstwo działające na rzecz społeczności (tzw. *community enterprises*), organizacja oparta na wzajemności (spółdzielnia), jak i wielka organizacja operująca w skali narodowej lub międzynarodowej. To, co je łączy, to wspólne zobowiązanie, by sprostać dwóm kryteriom: społecznemu i finansowemu, do których czasem dodaje się trzecie – środowisko naturalne⁴⁸. Ten sposób zdefiniowania *differentia specifica* przedsiębiorstwa społecznego stanowi o podobieństwie podejścia brytyjskiego do sposobu ujmowania tej problematyki w Stanach Zjednoczonych.

4.2. Przedsiębiorstwo społeczne w ujęciu amerykańskim

W Stanach Zjednoczonych – zdaniem Janelle Kerlin, autorki studium porównawczego – przedsiębiorstwo społeczne jest rozumiane szerzej niż w Europie i bardziej biznesowo⁴⁹. Według jednej z syntetyzujących definicji pojęcie to obejmuje: „każdy interes (*venture*) generujący dochód, posiadany nie dla zysku, który został stworzony z powodów i dla celów społecznych, operujący zgodnie z właściwą biznesowi nastawionemu na zysk dyscypliną, innowacyjnością i determinacją”⁵⁰. Przedsiębiorstwo społeczne jest w tym ujęciu instytucjonalnym przedsiębiorcą społecznym.

⁴⁷ *Social Enterprise: A strategy for success*, Department of Trade and Industry, London 2002.

⁴⁸ *Social Enterprise: A strategy for success*, op. cit.

⁴⁹ J. Kerlin: op. cit.

⁵⁰ K. Alter: *Social Enterprise Typology*, *Virtue Ventures LLC*, Washington, DC 2004 (www.virtueventures.com/typology); źródło to stanowi podstawę dla charakterystyki amerykańskiego przedsiębiorstwa społecznego zawartą w dalszej części opracowania.

Kilka uściśleń terminologicznych

Różnica między tradycyjnym przedsiębiorcą a przedsiębiorcą społecznym

- Tradycyjni przedsiębiorcy często działają w społecznie odpowiedzialny sposób: przekazują organizacjom *non-profit* darowizny, nie uczestniczą w pewnego typu interesach, używają bezpiecznych dla środowiska materiałów i technologii, traktują swoich pracowników z szacunkiem i godnością. Działania te są warte podziwu, ale podejmując je, tradycyjni przedsiębiorcy jedynie pośrednio dotykają problemów społecznych. Różnią się od nich przedsiębiorcy społeczni, którzy strategię zarabkowania łączą bezpośrednio z misją społeczną: albo zatrudniają osoby z zaburzeniami rozwojowymi, chronicznie chore psychicznie, fizycznie niepełnosprawne, dotknięte nędzą lub upośledzone w inny sposób, albo też sprzedają produkty lub usługi mające bezpośredni wpływ na specyficzne problemy społeczne (np. praca z wagarowiczami, by zatrzymać ich w szkole, wytwarzanie urządzeń pomocnych osobom fizycznie niepełnosprawnym, prowadzenie domowych usług opiekuńczych pozwalających ludziom starszym uniknąć opieki rezydencjalnej).
- Ostateczną miarą wartości tradycyjnych przedsiębiorców są ich wyniki finansowe: sukces lub upadek ich firm zdeterminowany jest zdolnością generowania zysku dla ich właścicieli. Przedsiębiorca społeczny kieruje się zasadą *double bottom line*, wirtualną mieszanką finansowych i społecznych zysków. Zyskowość pozostaje w dalszym ciągu celem, ale nie jedynym; zyski są raczej reinwestowane w działalność misyjną niż dystrybuowane wśród akcjonariuszy.

Różnica między innowatorem, przedsiębiorcą i profesjonalnym menedżerem

- Innowatorzy są marzycielami: tworzą prototypy, fantazjują – a potem stają się znudzeni i niespokojnie czekają, by wrócić do tego, co robią najlepiej, tj. wymyślenia nowych prototypów. Innowatorzy rzadko troszczą się o finansową zdolność do życia tego, co wymyślą.
- Przedsiębiorcy są budowniczymi: zamieniają prototypy w działający interes – a potem stają się znudzeni. Zapewnienie finansów to dla nich najważniejszy, pojedynczy aspekt tego, co robią.
- Profesjonalni menedżerowie są powiernikami: zabezpieczają przyszłość, instalując systemy i infrastrukturę, które zapewniają, że rozkręcony interes będzie funkcjonował dalej.

Za: J. Boschee, J. McClurg: *Toward a better understanding of social entrepreneurship: Some important distinctions*, 2003, artykuł online (http://www.se-alliance.org/better_understanding.pdf).

Najbardziej wyróżniającą cechą przedsiębiorstwa społecznego – zdaniem Amerykanów – jest jego hybrydowy charakter: połączenie w jednym organizacji *for-profit* i *non-profit*. Można by powiedzieć, iż wytworzyło ono nowy obszar gospodarowania ulokowany między gospodarką komercyjną a filantropią.

Tabela 2. Spektrum praktyki gospodarowania

	Praktyka czysto filantropijna	Praktyka hybrydowa	Praktyka czysto komercyjna
Motywy	dobra wola	mieszane motywy	własny interes
Metody	podporządkowane misji	równowaga misji i rynku	podporządkowane rynkowi
Cele	tworzenie wartości społecznej	tworzenie wartości społecznej i ekonomicznej	tworzenie wartości ekonomicznej
Przeznaczenie dochodu/zysku	kierowany na realizację misji organizacji (wymaganej przez prawo lub politykę organizacji)	reinwestowany na rzecz działalności misyjnej lub wydatków operacyjnych i/lub przetrzymywany z przeznaczeniem na wzrost i rozwój	dystrybuowany wśród akcjonariuszy i właścicieli

• źródło: K. Alter: *op. cit.*, opracowane przez Autorkę na podstawie prac: G. Deesa, L. Davis i N. Etchart.

Tabela 3. Obszar praktyki hybrydowej

 Spektrum praktyki hybrydowej					
Tradycyjne organizacje <i>non-profit</i>	Organizacje <i>non-profit</i> prowadzące działania generujące dochód	Przedsiębiorstwa społeczne	Spółecznie odpowiedzialny biznes	Korporacje praktykujące społeczną odpowiedzialność	Tradycyjne organizacje <i>for-profit</i>
	• motywacja – misja społeczna • odpowiedzialność wobec interesariuszy • dochód reinwestowany na rzecz celów społecznych lub na cele operacyjne		• motywacja – osiągnięcie zysku • odpowiedzialność wobec akcjonariuszy • dochód dzielony wśród akcjonariuszy		

• źródło: K. Alter: *op. cit.*

W obszarze praktyki hybrydowej mieszczą się nie tylko przedsiębiorstwa społeczne, ale również inne typy organizacji różniące się nasileniem trzech cech: motywu, odpowiedzialności i wykorzystywania dochodu.

Przedsiębiorstwo społeczne, jako organizacja hybrydowa nastawiona na jednoczesną realizację celów społecznych i ekonomicznych, posiada następujące własności:

- wykorzystuje narzędzia i sposoby właściwe biznesowi dla osiągania celów społecznych;
- miesza społeczny i komercyjny kapitał oraz metody;
- tworzy społeczne i ekonomiczne wartości;
- generuje dochody z działalności komercyjnej, aby finansować programy społeczne;
- rynkową energię ukierunkowuje na realizację misji społecznej;
- sprawdza efekty finansowe i społeczne;
- cele finansowe realizuje w sposób przyczyniający się do dobra publicznego;
- posiada wolność finansową dzięki możliwości nieograniczonego dochodu;
- przedsiębiorstwo stanowi strategię realizacji misji społecznej.

Przedsiębiorstwa społeczne, rozumiane jako interesy generujące dochód, mogą być klasyfikowane m.in. ze względu na poziom integracji między programami społecznymi a działalnością biznesową.

Po pierwsze więc, są takie przedsiębiorstwa (Kim Alter nazywa je *embedded social enterprises*), w których programy społeczne i działalność biznesowa to jedno i to samo. Przykładem może tu być sytuacja, gdy misją społeczną organizacji jest zatrudnianie osób o najsłabszej pozycji na rynku pracy i – by ten cel osiągnąć – tworzy się przedsiębiorstwo, które jednocześnie jest źródłem samofinansowania.

Po drugie, istnieją przedsiębiorstwa (*integral social enterprises*), gdzie program społeczny pokrywa się w części z działalnością biznesową, często dzieląc wspólnie koszty i środki produkcji. Ten przypadek ilustruje działalność organizacji, której misja polega na bezpłatnym dożywianiu ubogich dzieci, a środki na ten cel czerpie ona z komercyjnej sprzedaży posiłków dla odbiorców instytucjonalnych.

W końcu są też przedsiębiorstwa (*external social enterprises*) powoływane niejako na zewnątrz organizacji, by zdobywać środki na finansowanie swoich programów społecznych i na swe utrzymanie; innymi słowy – program społeczny i działalność biznesowa są od siebie niezależne, nie mają wspólnych punktów, a jedyne co je łączy to fakt, iż z zysków finansuje się realizowanie celów społecznych.

Należy zaznaczyć, iż każde z tych przedsiębiorstw może działać w oparciu o różne modele operacyjne i posiadać formalny status zarówno organizacji *non-profit*, jak i *for-profit* (w znaczeniu amerykańskiego systemu podatkowego). Oznacza to, iż o tożsamości przedsiębiorstwa społecznego nie prze-

sądza jego status prawny, ale rodzaj wartości, które osoby powołujące je do życia chcą tworzyć lub którym chcą one służyć.

Tabela 4. Prowadzenie przedsiębiorstwa społecznego – ryzyko i korzyści

	Ryzyko	Korzyści
Finanse	• utrata pieniędzy • zbyt wysokie koszty rozruchu • możliwe zmniejszenie wsparcia ze strony tradycyjnych fundatorów • <i>opportunity cost</i> (przychody zarobione kontra fundraising)	• generuje stabilne źródło dochodu • dywersyfikuje źródła przychodów • redukuje zależność od donatorów • podnosi wartość posiadanych środków produkcji • nieograniczone fundusze • wzrost wiarygodności
Misja	• misja i reputacja mogą być skompromitowane, jeśli interes jest postrzegany jako niesłużący sprawie • w przypadku trudności w zbilansowaniu misji i pieniędzy może nastąpić zbytne przesunięcie aktywności w kierunku działań biznesowych • przedsiębiorstwo może mieć negatywny wpływ na klientów	• stabilne warunki programowania • odpowiedzialność za osiąganie celów społecznych • dźwiga działania misyjne
Działalność operacyjna	• interes może zbyt angażować zarządzanie i pochłaniać uwagę personelu • wzrost organizacyjnej złożoności • potrzeby związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa zwiększają koszty • prowadzenie przedsiębiorstwa może wymagać zatrudnienia odpowiednio wykwalifikowanego personelu	• jednoczy rozwój organizacyjny i narzędzia prowadzenia biznesu z organizacją <i>non-profit</i> • z zasady <i>double bottom line</i> czyni kontekst zarządzania obowiązujący we wszystkich jego funkcjach • wymaga organizacji, by zarządzać interesami społecznymi, środkami produkcji i inwestycjami • potęguje strategiczne myślenie, by funkcjonować na dynamicznym rynku • podnosi wydajność i efektywność • poprawia umiejętność reagowania na sygnały rynku

Kultura	• napięcia w wyniku różnic między kulturą biznesu a kulturą programów społecznych • personel może odejść z pracy, nie akceptując kultury biznesu • członkowie i personel mogą czuć się „sprzedani” • opór wobec zmiany	• innowacje • przedsiębiorczość • zarządzanie zmianą • orientacja rynkowa • orientacja na rezultaty
----------------	---	---

• ródło: K. Alter: *op. cit.*; opracowane przez Autorkę na podstawie: *What are the Risks*, Community Wealth Ventures, Washington, DC 1998.

Amerykanie, podobnie jak Europejczycy, traktują przedsiębiorstwo społeczne jako nową jakość, choć w punkcie wyjścia podkreślają jego hybrydową naturę. Podobnie też postrzegają przedsiębiorstwo społeczne jako element projektu nowego ładu instytucjonalnego. W Europie – przypomnijmy – przedsiębiorczość społeczna stanowić ma fragment gospodarki wspólnotowej, zasadniczo operującej w mikroskali; w Stanach Zjednoczonych natomiast przedsiębiorstwa społeczne, wraz z innymi hybrydowymi strukturami, miałyby tworzyć nowy sektor, zwany czasami czwartym sektorem lub sektorem *for-benefit*:

For-Benefits to nowa klasa organizacji. Są one nastawione na osiągnięcie celu społecznego, są ekonomicznie samoutrzymujące się i chcą być odpowiedzialne społecznie, etycznie i środowiskowo.

Tak jak *non-profits*, *For-Benefits* organizują się, by realizować szeroki zakres misji społecznych. Tak jak *for-profits*, *For-Benefits* mogą generować szerokie spektrum pożytecznych produktów i usług, które poprawiają jakość życia, tworzą miejsca pracy, przyczyniają się do rozwoju gospodarki. *For-Benefits* dążą do maksymalizacji pożytku (*benefit*) udziałowców (*stakeholders*), a 100% ekonomicznego „zysku”, który wytwarzają, jest inwestowane w rozwijanie celów społecznych. Dzięki swojej architekturze *For-Benefits* mogą ucieleśniać niektóre najlepsze atrybuty innych form organizacyjnych. Starają się być demokratyczne, inkluzyjne, otwarte, transparentne, odpowiedzialne, wydajne, kooperatywne i holistyczne.

For-Benefits reprezentują nowy paradygmat organizacji. Na wszystkich poziomach ich celem jest połączenie dwóch pojęć, które w innych modelach występują jako fałszywa dychotomia: interes prywatny i pożytek publiczny.

• ródło: www.fourthsector.net.

Należałoby sądzić, iż cechą konstytutywną już nie tylko przedsiębiorstwa społecznego, ale całego czwartego sektora byłby nowy typ wartości – tzw. wartość mieszana (*blended value*), osiąganiu której miałyby służyć organiza-

cje *for-benefit*. Wartość mieszana składa się z trzech komponentów: społecznego, ekonomicznego (finansowego) oraz ochrony środowiska naturalnego i stanowi integralną i niepodzielną całość⁵¹. Próba identyfikacji aktywności podejmowanych z myślą o osiągnięciu owej wartości mieszanej ujawniła następujące jej formy⁵²:

- przedsiębiorczość społeczną;
- społeczną odpowiedzialność firm;
- społecznie odpowiedzialne inwestowanie;
- społeczne inwestowanie na rzecz społeczności i/lub w przedsięwzięcia typu *double bottom line*;
- strategiczną/efektywną filantropię, trwały rozwój.

Pierwsze dwie formy obejmują praktyków gospodarowania, dwie następne – inwestorów, piąta zaś – zarówno jednych, jak i drugich.

5. Historia naturalna przedsięwzięcia społecznego

Przedsiębiorstwo społeczne stanowi *novum* nie tylko w problematyce nowej ekonomii społecznej czy w obrazie trzeciego sektora. To jednocześnie także nowy uczestnik gry rynkowej. W konsekwencji pojawia się kolejna kwestia, a mianowicie dynamiki rynków mieszanych, tj. takich, na których koegzystują/konkurują przedsiębiorstwa komercyjne, organizacje *non-profit* oraz sektor publiczny. Zwraca się uwagę, iż teoretyczne zrozumienie procesów zachodzących na takich mieszanych rynkach jest jeszcze stosunkowo słabe, stąd waga przedstawionej niedawno propozycji ram teoretycznych pozwalających

⁵¹ Koncepcja wartości mieszanej nawiązuje do zasady *triple bottom line*, która oznacza uwzględnianie w ocenie efektów gospodarowania nie tylko tradycyjnych efektów finansowych, ale także społecznych i środowiskowych. Sformułowanie to spopularyzował John Elkington, który w swojej głośnej książce *Cannibals with Forks: the Triple Bottom Line of 21st Century Business*, wydanej w 1998 roku, zastanawiał się, czy dziewiętnastowieczny kapitalizm, kierując się zasadą *triple bottom line*, tj. gospodarczym powodzeniem, jakością środowiska naturalnego i sprawiedliwością społeczną, działać będzie na rzecz postępu.

⁵² J. Emerson, Sh. Bonini, K. Brehm: *The Blended Value Map: Tracking the Intersects and Opportunities of Economic, Social and Environmental Value Creation*, October 2003 (www.blendedvalue.org); Jed Emerson, niewątpliwy lider przedsięwzięcia, tak pisze we wstępie do tego opracowania: „W gabinetach zarządów, na rogach ulic, w transnarodowych korporacjach i w oddolnych przedsiębiorstwach występuje konwergencja nowych myśli i przełamujących dotychczasowe koleiny praktyk. Daje to początek dwudziestopierwszowiecznej wizji inwestowania i tworzenia interesu zawierającej obietnicę prawdziwej przemiany i stanowi wyzwanie dla sposobów [gospodarowania] w minionych dekadach. [Mapa] jest jedynie migawkowym zdjęciem międzynarodowej parady różnych graczy i instytucji. Ta dynamiczna eksplozja aktywności nie może być uchwycona z jednej perspektywy, przez jedną grupę obserwatorów – jest poza naszą indywidualną możliwością rzetelne śledzenie (a tym bardziej – zrozumienie pełnych implikacji) głębokich zmian (*deeply profound*) zachodzących obecnie na całym świecie”.

opisywać i wyjaśniać to, co się na owych rynkach dzieje⁵³. Można, jak się wydaje, nazwać ją historią naturalną przedsięwzięcia społecznego⁵⁴.

Historia naturalna przedsięwzięcia społecznego składa się z pięciu faz. Pierwsza z nich to **identyfikacja rynku**. Wymaga ona najpierw dostrzeżenia potrzeby pewnej grupy, której liczebność nie jest wystarczająca, by działania podjęły organizacje komercyjne lub państwo. Taka potrzeba społeczna „rodzi” rynek, gdy spełnione są dwa warunki: nadwyżka konsumentów dobra zaspokajającego daną potrzebę w dającej się przewidzieć przyszłości, oraz negatywna relacja koszty–cena, co oznacza, iż koszty świadczenia owego dobra przewyższałyby zdolności płatnicze jego potencjalnych konsumentów. Organizacja *non-profit* może wszakże zdobyć brakujące środki od osób/instytucji trzecich i uruchomić rynek, oferując konsumentom pożądane przez nich dobro, poczynszy od najniższej z możliwych cen, czyli nieodpłatnie.

Druga faza to **rozwój rynku**. Następuje ona wówczas, gdy organizacja uzyskuje legitymizację swojej działalności, tj. uznanie i potwierdzenie, iż zaproponowany przez nią sposób zaspokajania potrzeby jest odpowiedni i skuteczny. Legitymizacja stanowi warunek pozyskiwania niezbędnych środków finansowych⁵⁵. W momencie, gdy legitymizacja przekracza granice organizacji inicjującej i pierwszych fundatorów – innymi słowy, gdy przybywa producentów danego dobra i fundatorów, a w konsekwencji wzrasta liczba konsumentów – rośnie też rynek i może rozwijać się tak długo, dopóki nie zostanie zaspokojony popyt.

Faza trzecia to **wzrost kosztów**. Koszty rosną, bo w odpowiedzi na rosnący rynek organizacja rozwija się: struktury stają się bardziej złożone, potrzeba więcej personelu i przestrzeni. Konieczność sprostania narastającym wydatkom przyczynia się do nadejścia czwartej fazy, którą jest **wzrost cen**. Możliwe są tu trzy strategie: większe obciążenie konsumentów, większe obciążenie donatorów, bądź jedno i drugie. Jeśli wszakże wzrost cen zostanie zaakceptowany przez konsumentów, może być to sygnał dla organizacji komercyjnych, iż na danym rynku można zarobić. Paradoksalnie więc, jeśli organizacja *non-profit* odniesie sukces i rozwinie jakiś rynek, to może się okazać, iż czyni to na własną zgubę – pielęgnując bowiem ów rynek, ściąga nań uwagę i zainteresowanie firm komercyjnych.

⁵³ N.P. Marwell, P.-B. McInerney: *The Noprofit/For-Profit Continuum: Theorizing the Dynamics of Mixed-Form Markets*, „Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly” 2005, nr 1.

⁵⁴ Nazwanie koncepcji Marwell i McInerney **historią naturalną przedsięwzięcia społecznego** jest moim (tj. TK) pomysłem, zainspirowanym terminem i koncepcją historii naturalnej problemu społecznego.

⁵⁵ Więcej na temat źródeł finansowania przedsiębiorstw społecznych pisze w niniejszej publikacji Anna Królikowska: *Finansowanie instytucji ekonomii społecznej*.

Ostatnia faza to **konkurencja międzysektorowa**. Zaczyna się ona wówczas, gdy na dany rynek, rozwinięty staraniami organizacji *non-profit*, wchodzi firmy komercyjne. Możliwe są wówczas trzy scenariusze.

Po pierwsze, firma komercyjna może wypchnąć z rynku organizację *non-profit*. To zjawisko określa się jako *displaced market*. Dzieje się tak wówczas, gdy organizacja *non-profit* przegrywa konkurencję, ponieważ traci przychody od fundatorów (albo nie może pozyskać ich więcej), natomiast firma komercyjna udanie przechwytuje legitymizację, a posiadane przez nią zasoby (w tym dostęp do rynku kapitałowego) pozwalają na pokrycie kosztów produkcji.

Po drugie, może dojść do względnie niezależnej koegzystencji w warunkach rynku podzielonego (*stratified market*). Ma to miejsce wtedy, gdy organizacje *non-profit* i firmy komercyjne, działając na tym samym rynku, obsługują inne segmenty populacji. Najkrócej, ci pierwsi, korzystając z subsydiów, serwują produkt o niższej jakości dla ubogich konsumentów, ci drudzy natomiast – produkt o wyższym standardzie kierują do bogatych, czyli tych konsumentów, którzy mogą za siebie zapłacić.

Trzecia możliwość to scenariusz tzw. rynku obronionego (*defended market*). Występuje on wówczas, gdy organizacji *non-profit*, dzięki lepszemu fundraisingowi, ochronie wypracowanej technologii i/lub zatrzymaniu przy sobie legitymizacji (oraz innym tego typu metodom), udaje się zwalczyć inwazję firmy komercyjnej.

Jakkolwiek rynek mieszany, tak jak każdy rynek, stawia swoim uczestnikom wymagania i nie każdy wychodzi z tego zwycięsko, pozytywne jest to, iż w przypadku każdego z powyższych scenariuszy dokonuje się jakaś pozytywna zmiana. Zawsze społeczeństwo odnosi pewien – mniejszy lub większy – pożytek.

6. Refleksja końcowa

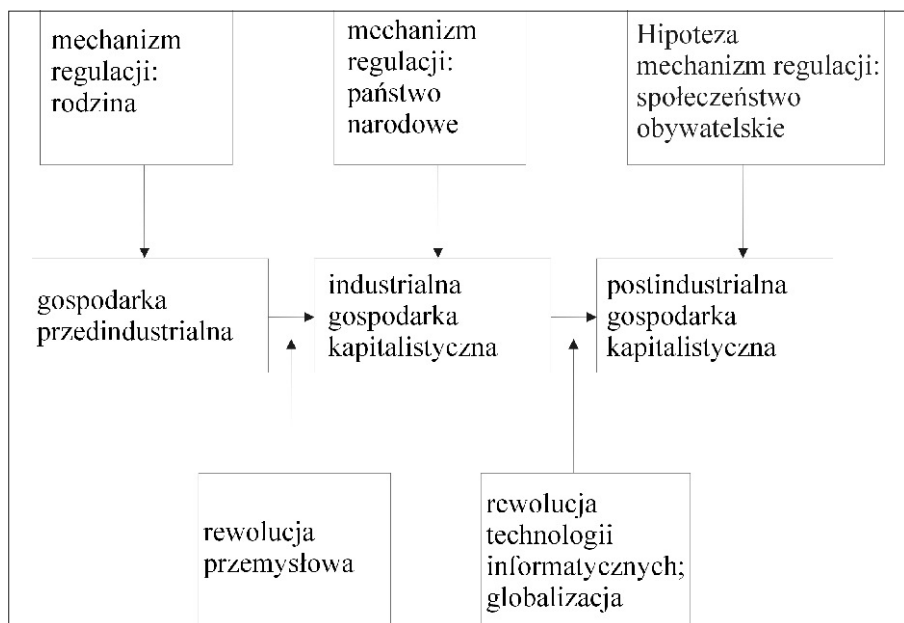
Zreferowana problematyka nowej ekonomii społecznej, a przede wszystkim przedsiębiorstwa społecznego, miała, zgodnie z przyjętym założeniem, dać możliwość dostrzeżenia prób i przejawów kształtowania się nowego ładu instytucjonalnego, który pozwoliłby uporać się ze współczesnymi problemami i dał szansę zrównoważonego oraz trwałego rozwoju. Wydaje się – choć to tylko hipoteza – że powoli wyłaniają się dwie cechy tego nowego ładu.

Pierwszą taką cechą konstytutywną stać się może nowy, ale wpisany na trwałe sektor gospodarki, zdolny tworzyć efektywne (w pełni lub w znacznej mierze) miejsca pracy dla osób, dla których nie starcza zatrudnienia na „normalnym” rynku pracy. W Europie, zwłaszcza kontynentalnej, określany jest on jako ekonomia społeczna. Rzecz nie w nazwie, ale w samej istocie. Jest to

bowiem, inna niż rynkowa, logika działania podporządkowana tworzeniu/osiąganiu wartości, stanowiąca integralne połączenie aspektów społecznego i gospodarczego, co stanowi dziedzictwo dziewiętnastowiecznej ekonomii społecznej, a coraz częściej także łącząca trzeci – nowy komponent – ochronę środowiska naturalnego.

Cecha ta, sama w sobie, nie wydaje się być przełomowa, w końcu można powiedzieć, iż jest to w istocie powrót do pomysłów z XIX wieku, tyle że w nowym kontekście i środowisku cywilizacyjnym. Nabiera ona jednak innego wymiaru, gdy połączy się ją z drugą cechą nowego ładu, którą być może będzie regulacyjna funkcja społeczeństwa obywatelskiego.

Rysunek 3. Mechanizmy regulacyjne gospodarki



• źródło: opracowanie własne.

W okresie gospodarki przedindustrialnej rodzina stanowiła podstawowy mechanizm regulacji; z kolei kapitalizm przemysłowy, „dziki” we wczesnym okresie (XIX wiek), okiełznało (z czasem) państwo narodowe, realizując doktrynę *welfare state*. Są podstawy, by spodziewać się, iż w nadchodzącej epoce gospodarki globalnej niegdyśjsze funkcje rodziny i państwa podejmie społeczeństwo obywatelskie. Z tego punktu widzenia krytycznego znaczenia nabiera kwestia siły i aksjologicznej trwałości motywacji, która odróżnia działania społeczeństwa obywatelskiego od działań podejmowanych przez

podmioty rynkowe (motyw zysku), podmioty państwowe (motywacja legalna), czy przez rodziny (lojalność i solidarność oparta na więzi krwi). Czy przedsiębiorstwo społeczne taką siłę i trwałość motywacji zapewni? To pytanie pozostaje otwarte.

Izabella Bukraba-Rylska

Przedsiębiorczość społeczna w Polsce dwudziestolecia międzywojennego – przykłady

*Nie tylko socjologia, ale i opinia powszechna
widzą we wsi coś biernego,
coś co tylko przeżywa i przeżuwa,
a nie tworzy i nie dąży¹.*

Władysław Grabski

We współczesnej polskiej socjologii refleksja nad mechanizmami transformacji podlega znamiennej ewolucji. Pierwsze, dość ogólne i nasycone ideowym patosem, konstatacje traktowały zachodzące procesy jako wyraz nieuchronnych prawidłowości o wiadomym z góry skutku. Obalenie komunizmu i powrót do Europy automatycznie miały zapewnić osiągnięcie standardów demokratycznych właściwych społeczeństwu obywatelskiemu i rozkwit gospodarki wolnorynkowej według najlepszych liberalnych wzorów. Zastosowana perspektywa rychło ujawniła swoje ograniczenia: zbyt ogólnikowa w warstwie opisu (przez skoncentrowanie się na przemianach instytucjonalnych z poziomu makrostrukturalnego) i dość jałowa w aspekcie teoretycznym (na skutek akceptacji rzekomo uniwersalnego schematu przemian) zdradzała jednocześnie niedostatki myślenia historycznego (w wyniku stawiania w centrum swych zainteresowań aktualnego stanu krajów Europy Zachodniej z pominięciem analizy diachronicznej).

Namawiając do budowania odmiennej koncepcji „transformacji na co dzień”, Andrzej Rychard pisał: „powoli wyczerpuje się przydatność perspektywy wyłącznie makrosystemowej. Powstają nowe zjawiska w strukturze społecznej i instytucjonalnej. Ten proces strukturalizacji społecznej przebiega i przebiegać będzie w dużym stopniu oddolnie, a często wbrew intencjom elit politycznych”². Propozycje odrzucenia „imitacyjnego” paradygmatu

¹ Cytat z W. Grabski: *System socjologii wsi*, „Roczniki Socjologii Wsi” 1936, s. 71.

² A. Rychard: *Spółeczeństwo w transformacji: koncepcja i próba syntezy analiz*, w: A. Rychard, M. Federowicz (red.): *Spółeczeństwo w transformacji. Ekspertyzy i studia*, IFiS PAN, Warszawa 1993, s. 21.

transformacji³ wynikały więc z faktu, iż dokonuje się ona nie tylko na drodze „odgórnej instytucjonalizacji politycznej” lecz także „odgórnej mobilizacji społecznej”⁴, a to rodziło potrzebę śledzenia zjawisk na poziomie mikrospołecznym. Zwrócono wtedy uwagę na konkretne działania ludzi realizujących rozmaite strategie radzenia sobie z rzeczywistością w życiu codziennym. Konsekwencją tego podejścia było z kolei przeorientowanie dyskursu w duchu indywidualizmu metodologicznego i skupienie uwagi na opiniach, postawach oraz zachowaniach tzw. aktorów społecznych. Przyczyn zakłóceń i opóźnień zaczęto dopatrywać się w barierach mentalnych, pojawiły się nawet twierdzenia o konieczności gruntownej „rekonstrukcji aparatu psychologicznego” Polaków⁵.

Również to skrajne ujęcie powoli traci, jak się wydaje, swoją atrakcyjność i moc eksplanacyjną, co skłania badaczy do poszukiwań bardziej adekwatnych sposobów analizy rzeczywistości. Tym razem odnajdują je na poziomie mezospołecznym – w życiu społeczności lokalnych i w odciskającym na nich swoje piętno wpływie odległej nawet przeszłości⁶. Ten punkt widzenia, w o wiele większym stopniu niż poprzednie koncepcje transformacji, skupia uwagę na przeszłości – na biegunie „od” – a nie na przyszłości, na biegunie „do”. Wiąże się z tym potrzeba rozpatrywania zachodzących obecnie przemian w perspektywie historycznej, a nie synchronicznej. Najwłaściwszym kontekstem rozważań stają się zatem realia rodzime, nie zaś standardy osiągnięte na Zachodzie. I wreszcie, na miejsce abstrakcyjnych schematów rozwojowych wkraacza zainteresowanie konkretem – lokalnym, historycznym, kulturowym.

Rozważania nad czynnikami sprzyjającymi przemianom na wsi w znacznym stopniu odzwierciedlały kolejne nastawienia nauk społecznych wobec kwestii transformacji. Początkowo koncentrowano się na tworzeniu ram prawnych oraz instytucjonalnych dla rozwoju lokalnej samorządności na obszarach wiejskich i gospodarki liberalnej w rolnictwie. Następnie, kiedy okazało się, że zakończenie fazy odgórnej przebudowy ustrojowej nie jest równoznaczne z uruchomieniem zachowań demokratycznych i wolnorynkowych, uświadomiono sobie potrzebę wykrycia ograniczeń blokujących aktywność polityczną i ekonomiczną mieszkańców wsi. Zainicjowane badania zaowoco-

³ B.W. Mach: *Transformacja ustrojowa a mentalne dziedzictwo socjalizmu*, ISP PAN, Warszawa 1998.

⁴ W. Morawski: *Zmiana instytucjonalna. Społeczeństwo. Gospodarka. Polityka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.

⁵ A. Miszańska: *Reakcje społeczne na przemiany ustrojowe. Postawy, zachowania i samopoczucie Polaków w początkach lat dziewięćdziesiątych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1996.

⁶ J. Bartkowski: *Tradycja i polityka. Wpływ tradycji kulturowych polskich regionów na współczesne zachowania społeczne i polityczne*, Wydawnictwo Akademickie „Żak”, Warszawa 2003.

wały dość pesymistyczną diagnozą stanu kapitału ludzkiego, mierzonego najczęściej poziomem wiedzy, aspiracji i motywacji jednostek. Dopiero jednak, rozwijane w ostatnich latach, pojęcie kapitału społecznego podkreśla wagę obecnych w danym środowisku wzorów, norm i umiejętności współpracy, które mogą istotnie modyfikować zarówno oddziaływanie czynników makrostrukturalnych, jak też indywidualnych predyspozycji poszczególnych aktorów.

Jak się wydaje, zjawisko przedsiębiorczości rozpatrywane w takim właśnie szerokim kontekście socjologicznym i kulturowym może stać się tym przedmiotem dociekań, który nie tylko doprowadzi do rozpoznania istotnych mechanizmów przemian na obszarach wiejskich i oszacowania faktycznego stanu zasobów społecznych tychże środowisk, ale również zaoferuje szansę scalenia różnych perspektyw badawczych (traktowanych dotąd alternatywnie). Przede wszystkim zaś uzasadni propozycję przejścia od liberalnej do konserwatywnej wizji czynników transformacji.

1. Pojęcie przedsiębiorczości

Autorzy piszący o przedsiębiorczości rozumieją zazwyczaj pod tym terminem szczególne cechy osobowości, postaw czy zachowań człowieka, polegające na „skłonności do podejmowania nowych działań, ulepszania istniejących elementów środowiska, na twórczo aktywnej postawie wobec otaczającej jednostkę rzeczywistości”⁷. Zakres pojęcia ulega przy tym zawężeniu bądź rozszerzeniu, zależnie od tego, czy uwzględnia ono tylko „kierowanie przedsiębiorstwem”⁸, ogólnie pojmowaną „działalność gospodarczą”⁹, czy też jest ujmowane jako pewien sposób na samorealizację, gdyż wynika „z potrzeby niezależności, motywacji osiągnięcia sukcesu, indywidualizmu”¹⁰. Wspólną cechą różnych propozycji definicyjnych pozostaje natomiast koncentrowanie uwagi na jednostce, podejmowanych przez nią przedsięwzięciach o charakterze ekonomicznym (obliczonych na zysk) i akcentowanie nowatorstwa jej poczynąń. Ujmowany w ten sposób człowiek przedsiębiorczy

⁷ M. Duczowska-Piasecka: *Przedsiębiorczość na wsi*, w: A. Woś (red.): *Encyklopedia agrobiznesu*, Fundacja Innowacja, Wyższa Szkoła Społeczno-Ekonomiczna, Warszawa 1998, s. 634.

⁸ T. Hunek: *Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju „small businessu” na terenach wiejskich*, w: K. Duczowska-Małysz (red.): *Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich. W stronę wsi wielofunkcyjnej*, IRWiR PAN, Warszawa 1993.

⁹ A.P. Wiatrak (red.): *Rola doradztwa w kreowaniu przedsiębiorczości na obszarach wiejskich*, IRWiR PAN, Warszawa 1996.

¹⁰ B. Fedyszak-Radziejowska: *Spółeczność lokalna a rozwój przedsiębiorczości*, w: M. Kłodziński, A. Rosner (red.): *Rozwój przedsiębiorczości na terenach wiejskich wschodniego i zachodniego pogranicza*, IRWiR PAN, Warszawa 2000, s. 160.

staje się właściwie synonimem ulubionego przez liberałów fantomu pod nazwą *homo oeconomicus*, kierującego się wyłącznie racjonalną kalkulacją i wyizolowanego z kontekstu społecznego, historycznego oraz kulturowego. W skrajnych przypadkach preferowany wzór przedsiębiorcy zbliża się niebezpiecznie do charakterystyki „Lewantyńczyka”, który znany był z tego, że przejawiał wprawdzie dużą ruchliwość, ale nie przestrzegał zbyt rygorystycznie reguł etyki zawodowej i operował w krótkim horyzoncie czasowym przewidywań i działań, co z punktu widzenia dojrzałego, normalnego kapitalizmu sytuowało go jednoznacznie po stronie patologii¹¹.

Dzisiejsi socjologowie wsi postrzegają ponadto przedsiębiorczość jako działanie wykraczające poza aktywność skoncentrowaną na rolnictwie, co wiąże się z zalecanym (np. w koncepcji rozwoju wielofunkcyjnego) kierunkiem przekształceń ku dezagraryzacji, depezentyzacji (odchłopenia) i w konsekwencji do deruralizacji wsi. Także coraz popularniejsze obecnie pojęcie przedsiębiorczości społecznej nie zawiera wielu ważnych kiedyś dla form zespołowego współdziałania na wsi aspektów, takich np. jak nastawienie nie tylko na korzyść ekonomiczną, ale i na cele wyższe (kształtowanie postaw obywatelskich i umiejętności współpracy, krzewienie oświaty, postępu, uczuć patriotycznych i społecznych, doskonalenie moralne itp.). Pomija się też wyraźne w dawniejszych inicjatywach odwołania do norm przyjętych w środowisku (nierzadko przybierające postać świadomego nawiązywania do tradycyjnych form samoorganizacji i pomocy wzajemnej) oraz ścisły związek tych inicjatyw z rolnictwem, jako najważniejszym celem działalności indywidualnej, która w pewnym momencie domaga się uzupełnienia w działaniach zbiorowych nakierowanych na ten sam priorytet.

Wszystkie przytoczone założenia składają się na taki obraz przedsiębiorczości, który nie dość, że jest odległy od realiów spotykanych w wielu krajach rozwijających się oraz tam, gdzie już osiągnięto sukces, to w dodatku nie pozwala na uwzględnienie szeregu typowych dla dawnej wsi przedsięwzięć i, co za tym idzie, uniemożliwia odwołanie się (teoretyczne i praktyczne) do tych doświadczeń jako historycznie potwierdzonych społecznych zasobów środowisk wiejskich.

Proponowana tu projektująca definicja przedsiębiorczości¹² będzie odnosić się do wszelkich inicjatyw podejmowanych tak przez pojedyncze osoby (przedsiębiorczość indywidualna), jak i wspólnie z innymi, z myślą o szerszym gronie beneficjentów (przedsiębiorczość społeczna), które, niekoniecznie naruszając obowiązujące wartości, starają się w nowy sposób wykorzy-

¹¹ J. Beksiak (red): *Państwo w polskiej gospodarce lat dziewięćdziesiątych XX wieku*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.

¹² T. Pawłowski: *Tworzenie pojęć w naukach humanistycznych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1986.

stać dostępne zasoby (materialne i ludzkie) w celu utrzymania lub podniesienia poziomu życia rodziny bądź całej społeczności. Istotnym elementem tak pojmowanej przedsiębiorczości jest więc jej (wielorako rozumiane) zakorzenienie w kontekście lokalnym, kultywowanie, a nie eksploatowanie czy tym bardziej dewastowanie zasobów, w znacznej mierze kolektywna i tradycyjna, a nie wyłącznie indywidualistyczna i nowatorska orientacja oraz – bardzo często uświadamiane – dążenie do wykreowania wartości dodatkowej o charakterze społecznym (spełnienie powinności, zasłużenie na szacunek i prestiż otoczenia, powołanie do życia instytucji wyższej użyteczności, zainicjowanie nowych form współdziałania i więzi w grupie, które jednak nawiązują do tych praktykowanych w przeszłości). To poszerzenie zakresu pojęcia wynika z – opartego między innymi na przywoływanych niżej lekturach – przeświadczenia, iż możliwa jest przedsiębiorczość motywowana endogennie, a więc siłą rzeczy nieoznaczająca burzenia zastanego porządku i niszczenia dotychczasowej mentalności. Jak pokażą referowane dalej przypadki, innowacja odróżniająca przedsiębiorczość od zwykłej zaradności czy gospodarności (które z kolei polegają na jak najskuteczniejszym operowaniu istniejącymi zasobami bez wykraczania poza znane i akceptowane wcześniej metody) nie musi być narzucana w sposób bezwzględny. Zamiast stanowić „twórcze niszczenie”, może podlegać negocjacji, a więc być niejako osławiana, prezentowana w akceptowanych przez środowisko kategoriach. Dzięki zastosowaniu „miękkiej inżynierii społecznej” dochodzi do osłabienia bądź nawet zniwelowania efektu szoku, a nowe – niepostrzeżenie staje się fragmentem tradycji, a nie elementem zrywającym ciągłość i naruszającym poczucie tożsamości.

Poniżej prezentowane rozważania proponują zatem rozpatrywanie przedsiębiorczości w kategoriach działań etosowych, przez które rozumie się „styl, sposób życia, postawę danej grupy społecznej wyróżnione pod kątem całokształtu wyznawanych i realizowanych w praktyce wartości, szczególnie moralnych i obyczajowych”¹³. Za takim właśnie szerokim traktowaniem przedsiębiorczości opowiada się np. Brigitte Berger, opisując różne formy aktywności o charakterze kapitalistycznym podejmowane w krajach Azji. Autorka zwraca uwagę, iż w przeciwieństwie do klasycznego modelu, sformułowanego przez Maxa Webera, nie można w tym przypadku mówić o „krewniaczych kajdanach gospodarki”, wszelkie obserwowane przez nią i grono jej współpracowników inicjatywy związane były bowiem bardzo silnie z orientacją na rodzinę i grupę sąsiedzką (przedsiębiorczy familizm). Faktyczne funkcjonowanie takiej przedsiębiorczości nie daje się jednak wyjaśnić ani przy pomocy pojęć zaczerpniętych z poziomu makrostruktury, ani też w języku koncepcji odnoszących się do osobowości jednostki. Przedsiębiorczość nie jest, jak pisze Berger, cechą „oryginała” – indywiduum, wobec któ-

¹³ S. Jedynak (red.): *Słownik etyczny*, Wydawnictwo UMCS, Lublin 1990, s. 66.

rego dałoby się zastosować model Robinsona Cruzoe, ale cechą człowieka „głęboko zanurzonego w swojej kulturze, który potrafi szybko zrozumieć, o czym toczy się rozmowa”¹⁴. Oznacza to, że zachowania rynkowe trzeba interpretować nie w kategoriach ekonomicznych, lecz kulturowych – wymiany informacji, przekazu symboli, operacji na wartościach. Wynika z tego również, że osoby przedsiębiorcze, niezależnie od skłonności do nowatorstwa, powinny przejawiać także sporą dozę konformizmu, a więc być w miarę typowymi reprezentantami swojej grupy. W przeciwnym razie nie miałyby szans zostać miejscowymi autorytetami, a ich działania nie byłyby naśladowane.

Piśmiennictwo dotyczące polskiej wsi (pamiętniki chłopów, wypowiedzi działaczy-społeczników, opracowania naukowe) dostarcza w dużej obfitości materiałów potwierdzających słuszność obserwacji poczynionych na Dalekim Wschodzie. Dlatego w dalszych częściach opracowania znajdują się także przykłady, cytowane nieraz dosłownie, które w charakterze empirycznych dowodów pozwolą uzasadnić formułowane oceny. Zalecane badaczom terenowym intensywne obserwacje, „wsiąkanie i niuchanie”, jak pisze Robert Putnam¹⁵, w odniesieniu do przeszłości, można zastąpić intensywną penetracją dostępnych źródeł, które okazują się bardzo „gadatliwe”, jeśli tylko pozwolimy im dojść do słowa. Ponieważ, jak wiadomo, światło pada nie tylko z dokumentów na badacza, ale i z badacza na dokumenty, oddanie głosu autorom oryginalnych tekstów – przy jednoczesnym aktywnym poszukiwaniu odpowiedzi na stawiane dziś pytania – sprawia, że ta gadatliwość okazuje się bardzo wymowna. Omówienie zilustrowanych konkretnymi egzemplifikacjami przejawów przedsiębiorczości – najpierw indywidualnej, a potem społecznej – ma na celu, poza walorem dokumentacyjnym, także intencję teoretyczną: zaproponowanie hipotezy dotyczącej związków między jedną a drugą formą przedsiębiorczości oraz zależności (mechanizmów transpozycji) łączących oba rodzaje kapitału (ludzkiego i społecznego) ze zjawiskami przedsiębiorczości.

2. Indywidualna przedsiębiorczość wiejska

Wśród badaczy panuje zgoda co do tego, że szczególnie niekorzystne piętno na psychice chłopów i na organizacji życia wiejskiego odcisnęła pańszczyzna, choć co do natężenia negatywnych konsekwencji i ich powszechności

¹⁴ B. Berger (red.): *Kultura przedsiębiorczości*, Oficyna Literatów Rój, Warszawa 1994, s. 46.

¹⁵ R.D. Putnam: *Budowanie sprawnej demokracji. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków 1995, s. 27.

trwają dyskusje¹⁶. Przyjęło się jednak uważać, że trojake poddaństwo (osobiste, gruntowe i sądowe) na długo wyposażyło chłopą w „drugą duszę”, według znanego określenia Jakuba Bojki – pozbawioną inicjatywy, służalczą i przepełnioną strachem¹⁷. Chłop, jak twierdził Wincenty Witos, uważał się za „niższe i mniej wartościowe stworzenie od innych... Był niewolnikiem tak z krwi, tradycji, wychowania, jak i z własnej woli”¹⁸. Czterysta lat paternalistycznych rządów właścicieli niewątpliwie oddziaływało nie tylko na mentalność jednostek, ale też poważnie nadwerżyło kapitał społeczny wsi: „włościanin oduczył się zupełnie zbiorowo cośkolwiek postanawiać i wykonywać; stał się luźną kupą rodzin bez świadomości należenia do zorganizowanego społeczeństwa” – podsumowywał wpływ ustroju folwarczno-pańszczyźnianego na życie wsi Władysław Grabski¹⁹. Wtedy właśnie uformowały się takie cechy, jak zgeneralizowany brak zaufania i podejrzliwość (nie tylko wobec panów i urzędników, ale nawet najbliższych sąsiadów), niechęć do zakrojonych na większą skalę przedsięwzięć, zwłaszcza zbiorowych, przy silnie rozwiniętej zaradności codziennej (przybierającej nieraz formy „kombinowania” i wręcz patologii – np. powszechnych kradzieży) oraz lęk przed zmianami wzmacniany szacunkiem dla autorytetów (ludzi starych, obowiązującej moralności i obyczaju, a nawet konkretnych urzędów i wytworów kulturowych).

We wspomnieniach chłopów nietrudno znaleźć fragmenty poświadczające występowanie takich zjawisk. Witos tak charakteryzował życie w rodzinnych Wierzchosławicach: „każdy żył dla siebie, bardzo nieraz zadowolony, jeśli się mógł odgrodzić od innych nie tylko stosunkami, ale wysokim i gęstym płotem, którego nie mogły przejrzeć ciekawe oczy... Zdarzało się przecież nieraz wiele rzeczy, które należało ukryć przed sąsiadem. Musiało się przywiezionego z lasu bez pieniędzy dąbczaka czy graba porzucić w kawałki. Trafiło się także czasem złapać zająca w krzakach, odbić psom sarnę. Jesienią udało się czasem złapać parę ryb ze spuszczonego stawu dworskiego. Każdy wiedział, że to nie było ani w porządku, ani też bezpieczne, wołał więc żeby zazdrosny sąsiad tego nie dojrzał, bo wtenczas zapewne 'z wywieszonym językiem' pędziłby ze skargą na leśnictwo albo też na posterunek żandarmarii”²⁰. Z wyjątkiem tradycyjnych form współdziałania (pomoc przy żniwach lub w przypadku klęsk żywiołowych) bardzo trudno było przekonać mieszkań-

¹⁶ M. Kula (red.): *Listy emigrantów z Brazylii i Stanów Zjednoczonych (1890–1891)*, Ludowa Spółdzielnia Wydawnicza, Warszawa 1973.

¹⁷ J. Bojko: *Dwie dusze*, w: J. Bojko: *Gorące słowa. Pisma wybrane*, Universitas, Kraków 2003.

¹⁸ W. Witos: *Moje wspomnienia*, Instytut Literacki, Paryż 1964, t. I, s. 83.

¹⁹ W. Grabski: *Wpływ ustroju agrarnego folwarcznego na życie społeczne wsi*, „Roczniki Socjologii Wsi” 1938, s. 47.

²⁰ W. Witos: *op. cit.*, s. 90.

ców wsi do zaangażowania się w pracę na rzecz dobra wspólnego (odwodnienie pól, budowa drogi, wykopanie studni). Doskonałą charakterystykę takiego nastawienia chłopów wobec tego typu inicjatyw przedstawił Franciszek Bujak w monografii Maszkienic: „brak poczucia wspólności, brak solidarności – pisał badacz – żadne przedsięwzięcie większej ilości współników potrzebujące nie udałoby się tutaj. Każdy zdobędzie się na wysiłek, ale jeżeli wie, że to jemu tylko a nie komu innemu ma przynieść korzyść. Sam będąc egoistą, nikomu lud tutejszy nie ufa, nie wierzy absolutnie w bezinteresowne działanie czyjekolwiek, a jeżeli się przekona, że ktokolwiek robi cośkolwiek bez szukania w tym własnej korzyści, wyśmiewa go jako głupca”²¹. Dochodziło nawet do tego, że chłop wołał sam narazić się na straty, niż zrobić coś z czego też i inny mógł mieć pożytek: „nieoświecony chłop, lękając się by przypadkiem swą pracą nie przysporzył także sąsiadowi korzyści, nie chce się zabrać do przekopania rowu, ba, czasem nie dozwoli nawet drugiemu”²². Nierzadkie były i takie przypadki, że kiedy wreszcie udało się przeprowadzić potrzebną inwestycję, jej pomysłodawca przez długie lata musiał znosić narzekania sąsiadów: „jak dawniej stała tu woda – tłumaczono po zmeliorowaniu gruntu – to się i bydlę miało gdzie napoić, człowiek sobie umył nogi, konie się wypławiło, dzieci miały uciechę, gęsi się kąpały, trochę się przy tem popasło, bo spłowica rosła, a teraz tego wszystkiego nie ma, a jeszcze nam grunt zdziurawili, narobili mostów, wałów i różnych innych niepotrzebnych kłopotów”²³.

Równie silny był opór przed innowacjami stosowanymi w rolnictwie. Ambitnych prekursorów wyśmiewano i krytykowano, nieraz dochodziło do konfrontacji między nimi a resztą wsi. Jeden z rolników wyróżnionych w konkursie na opis gospodarowania w gospodarstwie karłowatym tak relacjonuje swoje doświadczenia: „’Przewodnik’ doradzał orać w szerokie składy, pierwszą więc nowością moją było wprowadzenie orki w szerokie składy, ku wielkiemu zgorszeniu sąsiadów – bo, jak mówili – miało wszystko wymoknąć. Drugą rzeczą było sprawienie żelaznego pług, a wynik naszych wysiłków był taki, że zboże zaczęło się nie mieścić w stodole. Trzecią nowością, doprowadzającą sąsiadów do złości, było zaprowadzenie włóczenia pszenicy na wiosnę. Za nowość tę o mało sąsiedzi nie obili mnie kijami, zmuszeni byliśmy zjechać z pola, a włóczyć tak, ażeby nie widzieli”²⁴. Jak w takim razie dochodziło do niewątpliwego postępu w prowadzeniu własnego go-

²¹ F. Bujak: *Maszkienice, wieś powiatu brzeskiego. Stosunki gospodarcze i społeczne*, „Rozprawy Akademii Umiejętności. Wydział Historyczno-Filozoficzny”, Kraków 1901, ser. II, t. XVI, s. 105.

²² *Ibidem*, s. 34.

²³ W. Witos: *op. cit.*, s. 182.

²⁴ *Opisy gospodarowania w gospodarstwach karłowatych*, Państwowy Instytut Naukowy Gospodarstwa Wiejskiego, Puławy 1938, s. 4.

spodarstwa, do podejmowania decyzji o migracji nawet za ocean, do rozwijania dodatkowych, pozarolniczych zajęć zarobkowych, którymi nikt przedtem w okolicy się nie parał? Dokładna analiza większej liczby przypadków pozwala to zrozumieć i tym samym nieco zmienić utrwalony, dość stereotypowy obraz dawnej polskiej wsi.

Sięganie po zanotowane przez pamiętnikarzy i autorów monografii szczegółowe opisy przypadków, także w dalszej części tekstu, ma służyć nie tylko przybliżeniu wiejskich realiów i rekonstrukcji właściwych im „współczynników humanistycznych”, ale także pełniejszemu rozpoznaniu mechanizmów i uwarunkowań rzeczywistej aktywności mieszkańców wsi, przejawiającej się niemal nazajutrz po zniesieniu pańszczyzny, a nawet i wcześniej, choć w sposób nie tak jawny. Można nawet odnieść wrażenie, iż potencjał ludzki polskiej wsi nie tyle uległ zniszczeniu, ile zamrożeniu, a ta kumulowana przez wieki energia ujawniła się przy pierwszej okazji jako masowe, intensywne i nieraz na dużą skalę podejmowane wysiłki zmierzające do umocnienia i rozwinięcia własnego gospodarstwa. Obserwacji zostaną poddane dwa obszary, na których można śledzić niewątpliwe i dynamiczne przejawy przedsiębiorczości indywidualnej oraz idące w ślad za tym postępy w dziedzinie przedsiębiorczości zbiorowej. Będą to kolejno: migracje zarobkowe i rzemiosło wiejskie.

2.1. Migracje zarobkowe

Choćby pobieżne przyjrzenie się faktycznej mobilności chłopów od czasów pouławszczeniowych, a nawet dużo wcześniej, podważa kategoryczność często formułowanych twierdzeń o ich rzekomo małym dynamizmie, przejawiającym się jakoby w niechęci do podejmowania ryzyka, związanego np. ze zmianą rodzaju pracy czy miejsca pobytu. Opinii tej nie potwierdzają dane historyczne, które przypominają piszący nieco archaicznym i górnolotnym stylem Feliks Koneczny. Jego zdaniem, nie było tak złej konstelacji, w której chłop polski nie umiałby sobie „poradzić i wywalczyć dla siebie poprawy warunków ekonomicznych. Emigracja polska zaczyna się już w XIII w., już wtenczas brzegi Bzury i Wieprza zaruniły się pszenicą pod polskim pługiem. Wiadomo, że nasz chłop kolonizował nawet smoleńskie województwo. Pomysłowość jego obchodziła zresztą wszelkie ustawy, knute przeciwko niemu na sejmach; wtenczas, kiedy na papierze był już przypisany do gleby, w rzeczywistości przesiedlał się jeszcze z prowincji do prowincji. Wydawał spośród siebie regularnie warstwę niższego mieszczaństwa i polszczył niemieckie miasta w Polsce. Wchodził chłop do miasta jako wyrobnik lub partacz rzemieślniczy, a po kilku pokoleniach polszczył to miasto i sprawiał, że

patrycjuszowskie rody zaczęły się uczyć jego języka. Nie one jego asymilowały, ale on, chłop je asymilował”²⁵.

Do podobnie optymistycznych wniosków upoważnia prześledzenie procesu migracji zarobkowych z ziem polskich – tej istnej wędrowki ludów, która zwłaszcza w ostatniej ćwierci XIX w. ogarnęła polską wieś kolejno we wszystkich trzech zaborach. To zjawisko, trudne do precyzyjnego oszacowania ilościowego, miało dwie zasadnicze odmiany: migrację stałą (względnie paroletnią lub też ponawianą kilkakrotnie) i migrację sezonową, trwającą kilka miesięcy w roku, ale również podejmowaną wielokrotnie. Migracja stała, w większości skierowana do Ameryki (lecz i do Brazylii, Kanady oraz państw europejskich), objęła do 1914 roku minimum 3 mln 700 tysięcy osób (z zaboru pruskiego 1 mln 200 tysięcy, z rosyjskiego 1 mln 400 tysięcy, z austriackiego 1 mln 100 tysięcy)²⁶. Pierwsza wojna światowa i okres powojenny to kolejne 5 mln migrantów, w zdecydowanej większości mieszkańców wsi. O nasileniu wyjazdów świadczą też obserwacje w mikroskali: „często na wsi nie można było znaleźć rodziny, która by w Ameryce nie miała kogoś ze swoich – pisał Witos – wyliczyłem, że z jednego przysiółka gminy Wierchosławice w roku 1913 na 62 numery domów w nim się znajdujących, emigracja do Ameryki objęła ich aż 56”²⁷. Ruch migracyjny nasilał się w czasie. Z roku na rok podejmowało to ryzyko więcej osób, zachęcanych przykładem sąsiadów. Podobnie było w Kurzynie: o ile w 1896 r. wyjazdy do Ameryki objęły $\frac{2}{3}$ gospodarstw, to po I wojnie światowej, jak notował monografista: „nie ma domu, z którego nie brałyby udziału w emigracji cztery osoby, niekiedy nawet i więcej”, a niektórzy wyjeżdżali do Ameryki nawet po dziesięć razy²⁸. Z kolei migracje sezonowe powodowały ruch ludności szacowany na 2,6% ogółu mieszkańców spośród ludności polskiej w zaborze pruskim, 3,3% w rosyjskim i 5–6% w austriackim (nie licząc 3% ludności ruskiej z terenów wschodniej Galicji). W rejonach o dużych tradycjach „obieźsastwa” odsetek wyjeżdżających wzrastał nawet czterokrotnie²⁹. Obliczenia Franciszka Buja-ka dokonane dla dziesięciu wsi zachodniej Galicji w roku 1911 pokazały, że średnio wyruszało z tych wsi na około pół roku prawie 13% mieszkańców (od 5,25% do 20%). „Jak widzimy – konstatował badacz – rozmiary wychodźstwa są bardzo znaczne. Z dziesięciu wsi wypycha potrzeba zarobku ósmą

²⁵ F. Koneczny: *Polskie Logos a Ethos. Roztrząsania o znaczeniu i celu Polski*, Księgarnia Św. Wojciecha, Warszawa–Poznań 1921, s. 66–67.

²⁶ A. Pilch (red.): *Emigracja z ziem polskich w czasach nowożytnych i najnowszych (XVIII–XX w.)*, PWN, Warszawa 1984.

²⁷ W. Witos: *op. cit.*, s. 189–190.

²⁸ F. Guściora: *Trzy Kurzyny. Wsie powiatu niżańskiego*, Sztafeta, Stalowa Wola 1999 (reprint wyd. z 1929), s. 73.

²⁹ W. Bronikowski: *Drogi postępu chłopu polskiego*, Państwowy Instytut Naukowy Gospodarstwa Wiejskiego, Warszawa–Puławy 1934.

część ludności”³⁰. Jeżeli współcześnie oblicza się, że około 2% ludności świata (jakieś 140 mln osób) przebywa w kraju niebędącym ich miejscem pochodzenia i dane te mają obrazować dynamikę ruchliwości społecznej w dobie globalizacji³¹, to co należałoby powiedzieć o sytuacji na ziemiach polskich, kiedy to tylko na sezonowe wychodźstwo, a więc nie licząc wyjazdów do Ameryki, udawało się rokrocznie minimum 700 tysięcy ludzi, czyli 4% wszystkich mieszkańców³²!

Tak oto, do niedawna jeszcze przypisany do ziemi, chłop masowo opuszcza swoją wieś i wyrusza w świat, nawet za wielką wodę. Tam, będąc z dziada pradziada rolnikiem i wieśniakiem, zmuszony jest wieść życie w wielkim mieście i pracować w nowoczesnych fabrykach. I stamtąd, często jeszcze analfabeta, śle do kraju (poza pokazną gotówką) obszerne listy pisane nierzadko wierszem! Trudno o większe spiętrzenie niespodzianek i paradoksów, a zarazem o lepsze potwierdzenie determinacji i umiejętności stawiania czoła nowym wyzwaniom. Z pewnością ci polscy chłopci dawali swymi poczynaniami wspaniałe świadectwo ogromnego „zasobu przedindustrialnej energii”, wcale nie mniejszego niż ten, który zachodniej klasie średniej, rozpoczynającej budowanie kapitalizmu, przypisał Arnold Toynbee³³.

Ruchy wychodźcze nie były bynajmniej zjawiskiem nowym w tradycjach polskiej wsi. Niemal zaraz po uwłaszczeniu rozpoczęły się bliższe i dalsze wyjazdy zarobkowe chłopów do prac drogowych, na kolei, w budownictwie i kopalniach – krajowe i zagraniczne (Niemcy, Węgry, Austria, Rumunia). Godzono się na służbę w mieście, popularne było też „furmanienie”, flisactwo oraz „chodzenie na bandos”. „Na flis szło stąd tyle ludzi, ile później wychodziło do Prus i Ameryki, z tą tylko różnicą, że na flis szli tylko mężczyźni. Wychodzili z domu zazwyczaj wczesną wiosną, a wracali późną jesienią, więc mówiło się, że 'flisak wychodzi po lodzie i wraca po lodzie'. W tym czasie, gdy chłopci chodzili na flis, kobiety, dziewczki i wyrostki z mniejszych gospodarstw chodzili stąd na roboty polne do Królestwa Polskiego. Szli tam pieczo, w gromadach po kilkadziesiąt, mając w zajdkach odzienię, chleb itp. Wychodzili z domu na wiosnę, a wracali w jesieni po wykopaniu ziemniaków. Nazywało się to 'chodzeniem na bandos'” – notował w swoich pamiętnikach włościanin Jan Słomka. Na skutek tak regularnych i masowych przemiesz-

³⁰ F. Bujak: *Maszkienice, wieś powiatu brzeskiego. Rozwój od r. 1900 do 1911*, „Rozprawy Akademii Umiejętności. Wydział Historyczno-Filozoficzny”, Kraków 1914, ser. II, t. XXXIII, cz. I, s. 77.

³¹ K. Romaniszyn: *Kulturowe implikacje międzynarodowych migracji*, KUL, Lublin 2003, s. 34.

³² A. Mytkowicz: *Powstanie i rozwój emigracji sezonowej*, Wydawnictwo Instytutu Ekonomicznego N.K.N., Kraków 1917, zeszyt XX i XXI, s. 154.

³³ A.J. Toynbee: *Studium historii*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 2000, s. 757.

czeń mieszkańców, zależnie od pory roku, polskie wsie zmieniały się (podobnie jak osady Eskimosów opisane przez Marcelego Maussa) nie do poznania: „wieś przedstawia odmienny obraz w zimie i w lecie – podsumowywał rozważania nad migracjami Bujak – w porze letniej cicho i bezludnie, w dniu świąteczne zjawiają się tylko w pewnej liczbie murarze i cieśle. W zimowej porze za to gwarno i ruchliwie we wsi, kiedy obecni są prawie wszyscy emigranci, którzy pracowali w Europie. Po pracownicie i przeważnie oszczędnie spędzonym sezonie roboczym przychodzi stosunkowo krótki okres wypoczynku zimowego. Pracy w gospodarstwie jest bardzo mało, o zarobku ubocznym w jakimś rzemiośle myślą bardzo nieliczni, toteż młodzież waleśa się bezczynnie, młodzi mężczyźni przesiadują przeważnie w karczmie i wydają pieniądze na trunki”³⁴.

Ocena znaczenia migracji zarobkowych nie jest łatwa ani jednoznaczna. Niewątpliwie zjawisko to dowodzi ogromnej odwagi, wytrwałości i obrotności mieszkańców wsi. Na ile była to tendencja masowa i odgrywająca poważną rolę międzynarodową, wskazuje reakcja badaczy niemieckich, którzy z dużym niepokojem odnotowywali skalę wychodźstwa i jego skutki, określane z ich perspektywy jako *ostflucht*, czyli cofanie się żywiołu niemieckiego ze wschodu na zachód pod naporem polskiego elementu ludnościowego. Weber w swoim wykładzie „Państwo narodowe a narodowa polityka gospodarcza” z 1895 r. analizował ten proces w kategoriach ekonomicznego wypierania wyżej cywilizacyjnie stojących Niemców przez mających niskie wymagania życiowe Polaków. „Dlaczego jednak polscy chłopci zdobywają teren? – zapytywał – Czy sprawia to ich wyższa inteligencja ekonomiczna albo siła kapitału? Raczej przeciwieństwo jednego i drugiego... Polski chłop małorolny zdobywa grunty, ponieważ w pewnym sensie żre trawę, która porasta te ziemie, a więc nie pomimo, lecz z powodu niskiego poziomu swoich fizycznych i duchowych przyzwyczajęń”³⁵. Pojawiały się także koncepcje (Lujo Brentano) mówiące o tym, że gdyby udało się choćby na jeden rok zatrzymać za kordonem te rzesze, dając im na ten czas zatrudnienie, doprowadziłoby to do ruiny rolnictwa niemieckiego. Z tej szansy jednak nie skorzystano nigdy³⁶.

Polscy badacze, przyznając iż „żaden z krajów Europy Zachodniej nie posiada tak świetnego materiału na kolonistów jak Polska w rzeszach swoich małorolnych”³⁷, wskazywali jednocześnie na wiele niekorzystnych konsekwencji tak masowego migrowania. Migrujący ulegali nierzadko demoraliza-

³⁴ F. Bujak: *Maszkienice, wieś powiatu brzeskiego. Rozwój...*, op. cit., s. 108.

³⁵ M. Weber: *Państwo narodowe a narodowa polityka gospodarcza*, w: tenże: *Polityka jako zawód i powołanie*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków 1998, s. 179.

³⁶ A. Mytkowicz: op. cit., s. 140.

³⁷ Z. Ludkiewicz: *Podręcznik polityki agrarnej*, Komitet Wydawniczy Podręczników Akademickich przy Ministerstwie Wyznań Religijnych i Oświecenia Publicznego, Warszawa 1932, s. 242.

cji, rozpadały się małżeństwa, mnożyły choroby i wypadki przy pracy, na skutek przepracowania spadała płodność, późniejsze zawieranie małżeństw też prowadziło do spadku dzietności. Oceniając wychodźstwo z perspektywy całego społeczeństwa, podkreślano także ogromne straty finansowe – zarówno bezpośrednie (koszty związane z wyjazdem za granicę), jak i pośrednie (utrata kapitału ludzkiego na rzecz cudzych gospodarek). Te pierwsze, Leopold Caro – w swej epokowej publikacji, która zyskała „najentuzjastyczniejszy poklask niemieckiego świata naukowego” – tylko za lata 1870–1910 wyliczał na 1,5 mld koron na szkodę Austrii, z czego połowa przypadała na Galicję³⁸. Natomiast te drugie, związane z utratą bądź zużyciem zasobów ludzkich (koszty wychowania jednego osobnika liczono skromnie na jakieś 2000 koron), Adam Jarzyna podsumował następująco: „coroczny odpływ dziesiątek i setek tysięcy krzepkich ludzi to nie błaża sprawa. Jeśli uwzględnimy, że wychowanie każdego ubywającego członka społeczeństwa kosztowało tysiące zł, oprócz niezliczonych starań i wysiłków niematerialnej natury, dojdziemy do przekonania, że corocznie traciliśmy miliardowe wartości na rzecz innych krajów”³⁹.

Dla polskiej wsi migracja (europejska i tym bardziej amerykańska) niosła jednak ze sobą także niezaprzeczalne skutki korzystne, poczynając od niewątpliwych zysków finansowych („za pieniądze amerykańskie nie tylko że pospłacano uciążliwe długi i uratowano dziesiątki gospodarstw od zupełnej ruiny, lecz ponadto zakupiono wiele gruntu z obszarów dworskich, rozszerzając istniejące już gospodarstwa lub też tworząc nowe” – pisał Witos⁴⁰), a kończąc na pozytywnych przemianach w sferze mentalności. „To już nie chłopstwo starodawnego typu, zawadiackie może niekiedy ale na ogół niezaradne i bierne – pisał Bujak w drugiej monografii Maszkienic – rozszerza się ogromnie jego horyzont umysłowy, wyrabia perspektywa społeczna i krajoznawcza dzięki doświadczeniom w dalekich podróżach, zetknięciu z tyloma różnymi ludźmi i stosunkami. Niezależność duchowa i pewność siebie rozwijają się pod wpływem wielkich wysiłków, twardych przeżyć i silnych wzruszeń, jakich dostarcza w niezmiiernej obfitości ta pozornie szara i jednostajna dola robotnika-wychodźcy”⁴¹.

Migracje niewątpliwie przyczyniły się też do postępu w rolnictwie i poprawy standardu życia, wpływały również na indywidualizowanie się postaw mieszkańców oraz spowodowały przesunięcia w strukturze społecznej wsi. Zarazem jednak, i fakt ten odnotowują zgodnie wszyscy badacze, w pewien

³⁸ L. Caro: *Emigracja i polityka emigracyjna ze szczególnym uwzględnieniem stosunków polskich*, Księgarnia Św. Wojciecha, Poznań 1914, s. 71–72.

³⁹ A. Jarzyna: *Polityka emigracyjna*, Dom Książki Polskiej, Warszawa 1933, s. 7.

⁴⁰ W. Witos, *op. cit.*, s. 190.

⁴¹ F. Bujak: *Maszkienice, wieś powiatu brzeskiego. Rozwój..., op. cit.*, s. 106.

szczególny sposób konserwowały tradycyjną strukturę życia wiejskiego, umacniając znaczenie posiadania ziemi jako podstawy utrzymania i głównego wyznacznika prestiżu. Nawet motywy decydujące o wyjeździe nie miały nic wspólnego z pragnieniem rozpoczęcia zupełnie nowego życia i całkowitej odmiany losu. Przyczyny migracji wynikały całkowicie z logiki chłopskiego gospodarowania: „nie wyjeżdżali do Ameryki – pisze Katarzyna Duda-Dziewierz w monografii o wpływie migracji amerykańskiej na wieś małopolską – pod wpływem nowatorskich dążeń społecznych. Jechali dokupić krowę, postawić stodołę, spłacić brata lub siostrę”⁴².

Silny wpływ tradycji i zwyczajów wspólnoty wiejskiej odciskał się także na życiu emigranta za oceanem. Nadal podlegał on kontroli grupy rodzinno-sąsiedzkiej i nie przestawał czuć się członkiem tej grupy. Wymieniane z dużą częstotliwością listy przynosiły konkretne informacje, plotki i pouczenia: „podobno z prosiętami byłaś w Rzeszowie i Niebylcu i nie sprzedawałaś ich, czy tak? Bo ja wiem każdy ruch we wsi, co się dzieje” – dopytywał się zatroskany o gospodarstwo małżonek⁴³. Nie było wcale rzadkością odtwarzanie na emigracji kręgu krewniaczo-parafialnego, stanowiącego pomniejszoną kopię wioski: „więc tutaj jest teraz druga Babica” – informował najbliższych w podkrakowskiej wiosce Babica wychodźca z tejże miejscowości, a emigranci ze wsi Zaborów osiedleni w Chicago stworzyli tam tak ściśle współpracującą z rodzimą wsią grupę, iż nazywa się ich kolonią Zaborowa w Stanach Zjednoczonych⁴⁴. Emigracja rozbudzała też postawy patriotyczne i obywatelskie, zwiększając zainteresowanie sprawami całej wsi, a nie tylko najbliższej rodziny. Podejmowano zbiorowe działania na rzecz społeczności Zaborowa, wspierano finansowo różne inicjatywy i funkcjonowanie lokalnych instytucji, wywierano presję na zachowanie tradycji⁴⁵.

Ci z migrantów, którzy za oceanem trafiali do rolnictwa (jak np. w Kanadzie) okazywali się nad wyraz odporni na modernizujący wpływ nowoczesniej gospodarujących sąsiadów, a nawet ich „demoralizowali”, trwając z uporem przy tradycyjnej chłopskiej filozofii uprawiania wszystkiego po trochu i na własne potrzeby. Niekoniecznie zresztą miało to same negatywne skutki. „Poza nielicznymi może wyjątkami – pisze Krystyna Romaniszyn – polscy farmerzy na kanadyjskim gruncie powielali znany sobie typ klasycznej, chłopskiej, samowystarczальной gospodarki. Wprawdzie zaskarbiło im to opi-

⁴² K. Duda-Dziewierz: *Wieś małopolska a emigracja amerykańska. Studium wsi Babica powiatu rzeszowskiego*, Polski Instytut Socjologiczny, Warszawa–Poznań 1938, s. 85.

⁴³ *Ibidem*, s. 61.

⁴⁴ R. Kantor: *Miedzy Zaborowem a Chicago. Kulturowe konsekwencje istnienia zbiorowości imigrantów z parafii zaborowskiej w Chicago i jej kontaktów z rodzinnymi wsiami*, Ossolineum, Wrocław–Warszawa–Kraków 1990.

⁴⁵ *Ibidem*; por. też M. Wieruszewska-Adamczyk: *Przemiany społeczności wiejskiej. Zaborów po 35 latach*, IRWiR PAN, Warszawa 1978.

nię tradycyjnych i niezdolnych do innowacji farmerów, jednak w latach kryzysu okazało się zbawienne. Wraz ze spadkiem cen na zboże i idącymi w ślad za tym trudnościami z jego zbytem, tym, co pozwoliło tysiącom rodzin farmerskich uchronić się od głodu, była żywność produkowana zawsze obok głównej uprawy⁴⁶. W efekcie przykrych doświadczeń nie dość, że dyfuzja innowacji nie dokonywała się, to jeszcze wbrew wszelkim założeniom ulegał zmianie kierunek wpływu: od rolników bardziej zacofanych do bardziej postępowych: „gdy w 1935 r. plaga rdzy zbożowej dotknęła tereny południowo-zachodniej Manitoby i południowo-zachodniego Saskatchewanu, niszcząc doszczętnie zasiewy, tamtejsze farmy specjalizujące się w produkcji zbóż przestawiły się na ogólną produkcję, powiększając procent farm niespecjalistycznych”⁴⁷.

Otarcie się o wielki świat nie powodowało nawet zaniedbywania tradycyjnych norm obyczajowych. Nadal pilnowano przestrzegania zasad poświadczających status rodziny niezależnego rolnika-gospodarza, choćby i niezbyt zamożnego: „ojciec nam pisał, że Emilka do ogrodu chodzi. A nam bardzo markotno, że nasza siostra w tak młodych latach na zarobek chodzi. To prosimy, niech matka nie posła Emilki do ogrodu. Niech się nie morduje dla paru centów, bo my przecież jeszcze tyle zarobim” – apelował z Ameryki starszy brat⁴⁸. „Teraz donoszę ci, najdroższa żoneczko, o tym co pytasz, czy Mańka pojedzie do Warszawy, chociaż jest córką rolnika. Więc odpowiem ci, że ona nie pojedzie, gdyż ja na to nie pozwolę” – oświadczał kategorycznie mąż i ojciec przebywający za oceanem⁴⁹.

Również po powrocie życie emigranta nie ulegało diametralnej odmianie. „Wracali do kraju – pisze Duda-Dziewierz – do tych samych zajęć zawodowych, albo nie wracali w ogóle. Emigracja nie wpłynęła niemal zupełnie na zmianę zawodu. Ci co wrócili do wsi, wrócili do rolnictwa, a i ci nie powracali z innowacjami”⁵⁰. Silny konformizm zaznaczał się chociażby w zakresie ubioru. Natychmiast po przybyciu do wsi wędrowały do skrzyni amerykańskie stroje, uwiecznione na fotografiach pokazywanych zresztą sąsiadom, a powracano do ubrań akceptowanych w środowisku: „jeżeli nawet – pisze o życiu reemigrantów Kazimiera Zawistowicz-Adamska – zdobędą się na to, by włożyć miejską suknię czy płaszcz, to miejskiego nakrycia głowy nie włożą w żadnym razie: z chustką na głowie i z chustką na plecach nie umieją

⁴⁶ K. Romaniszyn: *Chłopi polscy w Kanadzie (1896–1939)*, IRWiR PAN, Warszawa 1991, s. 50.

⁴⁷ *Ibidem*, s. 53.

⁴⁸ M. Kula: *op. cit.*, s. 45.

⁴⁹ W.I. Thomas, F. Znaniecki: *Chłop polski w Europie i Ameryce*, PWN, Warszawa 1976, t. II, s. 212.

⁵⁰ K. Duda-Dziewierz: *op. cit.*, s. 86.

się rozstać. Wracają też do wsiowskiego jadła, do wiejskich sposobów gospodarowania”⁵¹.

Analizując intensywne wędrowki mieszkańców Maszkienic w poszukiwaniu zarobku, Bujak zadawał pytanie: „Dlaczego wracają, dlaczego nie pozostają tam, gdzie pracowali? Przynajmniej pewna część mogłaby zmienić zajęcie, poszukać sobie stałego zarobku, wszak tacy wzorowi robotnicy zawsze i wszędzie dostaliby pracę, wszak dwunastu z nich w roku 1899 miało stałe zajęcie w świecie, a mimo to wszyscy oni nie pozostaną przy nim dłużej jak kilka lat. Dowodzi to, że Maszkienianie z zasady nie ufają zarobkom choćby najświetniejszym, ale zawsze oglądają się na ten kawałek lichej ziemi, który posiadają, choć może on zaspokoić zaledwie drobną część ich potrzeb, i na tę marną chałupę; i we wszystkich planach i przedsięwzięciach biorą to w rachubę, to jedynie uważają za pewną podstawę swego bytu. Czy tego nie można uważać za objaw dziedziczenia zawodu rolniczego i przywiązania do niego?” – zapytywał uczony i traktował tę ewentualność jako całkiem prawdopodobną hipotezę⁵². Rację miał więc Roman Dmowski, kiedy po zapoznaniu się z realiami migracji (m.in. w Brazylii) stwierdził, że wychodźstwo polskie „wykazuje wybitnie odrębny charakter w nadzwyczaj silnym rozwoju czasowego wychodźstwa zarobkowego”⁵³.

Jaki wniosek płynie z prześledzenia tego zjawiska, które przełamując izolację wsi i umożliwiając jej mieszkańcom wyruszenie w szeroki świat, ostatecznie tym mocniej wiąże ich z pierwotnym środowiskiem i tradycyjnym trybem życia? Wydaje się, że należałoby interpretować je jako przejaw takiej zaradności społecznej, która będąc umiejętnością „radzenia sobie w przestrzeni wypełnionej rozmaitymi interesami i aspiracjami oraz doktrynami i programami”, potrafi łączyć „grę o adaptację” z „grą o autentyczność”. „Starania o trwanie w tożsamości etosowej są połączeniem manifestacji opcji aksjologicznej oraz przemysłności i biegłości prakseologicznej” – podkreśla Janusz Goćkowski⁵⁴. Jednocześnie skala tej zaradności bez przesady może być określona jako imponująca, dowodząc tym samym potencjału kapitału ludzkiego i uruchomionej przezeń przedsiębiorczości indywidualnej. Drugim obszarem, na którym dają się zaobserwować podobne prawidłowości, jest pozarolnicza aktywność zawodowa mieszkańców wsi.

⁵¹ K. Zawistowicz-Adamska: *Spółeczność wiejska. Doświadczenia i rozważania z badań terenowych w Zaborowie*, Polski Instytut Służby Społecznej, Łódź 1948, s. 69.

⁵² F. Bujak: *Maszkienice, wieś powiatu brzeskiego. Stosunki...*, op. cit., s. 129.

⁵³ R. Dmowski: *Wychodźstwo i osadnictwo*, Towarzystwo Wydawnicze, Lwów 1900, s. 109.

⁵⁴ J. Goćkowski: *Tożsamość kulturowa i zaradność społeczna w świetle antropologii wiedzy*, w: A. Posern-Zieliński (red.): *Etnologia polska. Między ludoznawstwem a antropologią*, Wydawnictwo Drawa, Poznań 1995, s. 195.

2.2. Rzemiosło domowe i przedsiębiorstwa wiejskie

Wyobrażenie, jakoby wieś zamieszkiwali wyłącznie ludzie parający się uprawą ziemi, jest oczywiście dalece niesłuszne, choć znajduje wyraz w potocznych opiniach, zwłaszcza odnoszących się do odległej przeszłości. Tymczasem już za czasów monarchii wczesnopiastowskiej utworzono około czterdziestu odrębnych grup zawodowych, zobowiązanych do produkowania wyrobów rzemieślniczych i pełnienia wyspecjalizowanych usług⁵⁵, a i grupa „zwykłych” chłopów nie była jednolita. Mieścili się tu smerdowie, rataje, goście, wolni kmiecie i dziedzice roli. We wzorowo zarządzanych folwarkach Anzelma Gostomskiego, autora pierwszego polskiego podręcznika rolnictwa (z roku 1588), pracowały młyny, gorzelnie, browary, tartaki, smolarnie, cegielnie, zakłady bednarskie, tłoczarnie oleju, warsztaty przędzalnicze, tkackie, garbarskie i kuśnierskie obsługiwane przez wykwalifikowanych poddanych, a zarządzaniem, prowadzeniem rejestrów i rachunkami zajmowali się władarze i klucznicy. W połowie XIX wieku, jeszcze przed uwłaszczeniem, polską wieś zamieszkiwała ludność podlegająca pańszczyźnie, ale też chłopci wolni od tych obciążeń; byli włościanie posiadający włości, czyli gospodarstwa i bezrolni; byli gospodarze łanowi (rolnicy) oraz półłanowi (półrolnicy), ćwierćłanowi i tak dalej, aż do zagrodnika, chałupnika i komornika⁵⁶. Już wtedy we wsiach kwitła wytwórczość rzemieślnicza: „w krajach naszych są okolice – opisuje Józef Supiński – gdzie część rodziny głównie rolniczej wyrabia garnki, płótna, obrusy, mazie, smoły; są całe wsie traczy, tokarzy, szewców, kuśnierzy, bednarzy; są inne wyrabiające sita, kłódki, szczotki, które się rozchodzą po Europie pod firmą wyrobów angielskich lub niderlandzkich”⁵⁷.

Badania nad strukturą społeczną i zawodową przeprowadzone przed drugą wojną światową wykazały, że wśród ludności wiejskiej dominowali wprawdzie samodzielni rolnicy (ponad 70%), ale obecni byli też pracownicy najemni zatrudnieni w rolnictwie oraz nierolnicy: pracownicy umysłowi, wyrobnicy, renciści, emeryci i dożywotnicy (wycuganci) oraz przedsiębiorcy wiejscy i tzw. procederzyści – grupa obejmująca „tę część ludności nierolniczej, którą wyróżnia właśnie rys przedsiębiorczości, pewnego rodzaju pomysłowość, samodzielność, a nawet ryzyko poczynić”⁵⁸. W każdym gospodarstwie, poza uprawą ziemi i hodowlą, trudniono się przemysłem domowym na

⁵⁵ K. Modzelewski: *Chłopi w monarchii wczesnopiastowskiej*, Ossolineum, Wrocław–Warszawa–Kraków 1987.

⁵⁶ J. Kochanowicz: *Pańszczyźniane gospodarstwo chłopskie w Królestwie Polskim w pierwszej połowie XIX w.*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 1981.

⁵⁷ J. Supiński: *Szkola polska gospodarstwa społecznego*, Ossolineum, Lwów 1862, t. I, s. 320.

⁵⁸ K. Bentlewska: *Wiejscy procederzyści, renciści oraz pracownicy umysłowi i fizyczni o stałych uposażeniach*, w: E. Strzelecki i in. (red.): *Struktura społeczna wsi polskiej*, „Sprawy Agrarne” 1937, nr 1, s. 257.

własne potrzeby, a regularne zarobkowanie rzemiosłem praktykowano tym częściej, im gospodarstwo było mniejsze (aż w 86% gospodarstw karłowatych – do 2 ha – rolnictwo stanowiło zajęcie uboczne; w gospodarstwach małych – do 5 ha – było tak w 73% przypadków⁵⁹). Rozmaitość owych zajęć była duża, a poszczególne wsie można śmiało nazwać wielofunkcyjnymi. Na szczycie hierarchii stało ciesielstwo („najważniejsze rzemiosło wiejskie, tak że nawet niewielka wieś potrafi dać zajęcie dobremu majstrowi ciesielskiemu”⁶⁰). Bardzo popularne było tkactwo, wymagające jednak specjalnych predyspozycji psychicznych („tkacze prawie wszyscy nabywali przy tej robocie flegmatyczności; cholerycy i nerwowi prawie że nie mogliby się temu zawodowi oddawać, bo w napadzie porwaliby nici”⁶¹). Niemal każda wieś, a przynajmniej parafia, miała paru kowali, szewców, kołodzieja, bednarza, rymarza, zajmowano się kuśnierstwem, szyto kapelusze, robiono rękawiczki, wyplatano koszyki, byli piekarze, masarze, cyrulicy i babki-znachorki. Tam, gdzie hodowano owce, kwitło sukiennictwo i stawały folusze. Nie brakowało garncarzy, olejarzy, garbarzy, druciarzy, stolarzy, murarzy, blacharzy i powroźników. Po wsiach regularnie krążyli miśkarze, trzebiący zwierzęta.

Niektóre miejscowości stawały się wyspecjalizowanymi ośrodkami przemysłowymi. I tak w Rudniku nad Sanem hrabia Hompesch założył w 1878 r. pierwsze warsztaty koszykarskie, zatrudnił zawodowego instruktora, a kilku miejscowych wysłał na praktykę do większych ośrodków. Na początku XX w. w samej fabryce pracowało około 100 robotników, a chałupników, także z okolicznych wsi, było dwa tysiące. Połowa produkcji trafiała na eksport, nawet do Ameryki.

W Żmiącej już pod koniec XVIII w. istniała huta, gdzie wyrabiano porcelanę, flaszki i grube szkła do okien, działała tu także cegielnia i wapiennik. Ponadto w liczącej niespełna 900 osób wsi znajdowało zatrudnienie pięćdziesięciu sukienników, trzech tkaczy, jeden kuśnierz, rękawicznik, łagiewnik (robiący drewniane łyżki), stolarz wytwarzający głównie trumny, sześciu cieśli, dwu murarzy, trzech kowali, jeden ślusarz, siedmiu szewców, czterech krawców i jeden komornik, który znalazł sobie oryginalne zatrudnienie – wyspecjalizował się mianowicie w przewodniczeniu na odpustach i „wyprowadzaniu zmarłych”, czyli odprawianiu modłów pogrzebowych⁶². Oczywiście, wszyscy oni obsługiwali nie tylko Żmiącą, ale i okoliczne wsie.

⁵⁹ *Ibidem*.

⁶⁰ J. Fierich: *Broniszów – wieś powiatu ropczyckiego*, Państwowy Instytut Naukowy Gospodarki Wiejskiej, Warszawa 1933, s. 183.

⁶¹ F. Magryś: *Żywoć chłopa-działacza*, „Biblioteka Dziejów i Kultury Wsi”, Lwów 1932, t. I, s. 29.

⁶² F. Bujak: *Żmiąca, wieś powiatu limanowskiego. Stosunki gospodarcze i społeczne*, Gebethner i Spółka, Kraków 1903, s. 109.

Inna jeszcze wieś, Świątniki Górne z powiatu krakowskiego, już w XIX w. stała się typową wsią rzemieślniczą, gdyż większość jej mieszkańców trudniła się wyrobem kłódek. Działały tu trzy warsztaty, każdy dający pracę 10–40 robotnikom, funkcjonowało 50 małych wytwórni i szkoła ślusarska, której absolwenci z łatwością znajdowali zajęcie nawet w Budapeszcie, Wiedniu, Berlinie, Brukseli i we Francji. Kupcy ze Świątnik ze swoim towarem podróżowali wówczas na Węgry i Słowację, do Czech, Austrii, Bośni i Hercegowiny, Serbii, Bułgarii i Mołdawii, a po pierwszej wojnie światowej opanowali rynek w Polsce, docierając do najdalszych zakątków kraju. Wido-czny był też podział pracy: poza rzemieślnikami i kupcami działali putniorze, uprawiający drobny handel domokrażny, rozwijały się zajęcia symbiotyczne, np. wyrób świec, chętni znajdowali pracę jako służba domowa i pomoc w gospodarstwie, bo lokalne przedsiębiorstwa kupieckie składały się ze sklepu, wozu transportowego, dużego domu, a także sporego (około 10 ha) gospodarstwa⁶³.

W mniejszych wioskach regułą było łączenie kilku umiejętności, gdyż jeden fach nie dawał wystarczającego dochodu. Przykład dywersyfikacji źródeł utrzymania podaje też Władysław Kwaśniewicz w monografii wsi Świątniki: jeden z jej mieszkańców „w sobotę i niedzielę rano strzygł i golił, a tak to kłódkę robił”⁶⁴. Nieraz jednak łączenie rolnictwa z poboczną działalnością nie było spowodowane niedostatecznym poziomem uzyskiwanych z gospodarstwa dochodów, lecz stała za tym przemyślana koncepcja (dziś powiedzieli-byśmy – biznesplan) i świadoma decyzja dobrze prosperującego przedsiębiorcy. „Sam młynarz, który był do tego bogatym gospodarzem z przedsiębiorstwa tego ciągnął świetne zyski – opisuje Guściora lokalnego biznesmena – Z otrąb, które otrzymywał jako odsypkę od zmielonego ziarna, hodował na wielką skalę nierogaciznę, z której czerpał nadzwyczajne dochody. Młynarz ten w późniejszych latach w stawie obok młyna założył racjonalną gospodarkę rybną”⁶⁵.

Zupełnie wyjątkowa – i co do swej specyfiki, i co do skali przedsięwzięcia – była inicjatywa podjęta przez Słomkę, opisana w jego *Pamiętnikach włościanina*. Gospodarując na systematycznie powiększanym obszarze ziemi (zaczął od 4 morgów, a z czasem dorobił się 13), Słomka rozglądał się cały czas za dodatkowym zarobkiem. Jego uwagę zwrócił kawałek gruntu trudny do uprawy, ponieważ zalegała tam glina. Przekonawszy się, że złoża są znaczne, założył cegielnię, która przez 10 lat przynosiła mu ogromne zyski. Zajmując się biznesem, nie zaniedbywał jednak gospodarki. Na terenie po wydo-

⁶³ W. Kwaśniewicz: *Wiejska społeczność rzemieślnicza w procesie przemian*, Ossolineum, Wrocław–Warszawa 1970.

⁶⁴ *Ibidem*, s. 80.

⁶⁵ F. Guściora: *op. cit.*, s. 81.

byciu gliny założył ogród warzywny i owocowy oraz staw odpływowy. Jednocześnie dostarczył pracy okolicznym mieszkańcom, otrzymując w zamian ich życzliwość i zaufanie. Interes szedł dobrze, ale pojawiła się nieprzewidziana przeszkoda w postaci silnej konkurencji monopolisty z pobliskiego Tarnobrzega. Ratując się przed upadkiem, Słomka założył fabryczkę do wypalania wapna. Aby tego dopiąć, musiał jednak uzyskać zgodę ze Lwowa na spławianie wapna Wisłą, pozwolenie od dziedzica na składowanie kamienia wapiennego na brzegu Wisły, no i znaleźć dostawcę surowca aż w Krakowie. Załatwiwszy wszystkie formalności we Lwowie i u dziedzica, Słomka wyruszył do Krakowa. Już na stacji zorientował się, że jest śledzony przez swojego konkurenta. Przez dwa dni kluczył po uliczkach Krakowa, aż w końcu udało mu się go zgubić i szczęśliwie dobić targu z krakowskim kupcem. Zdesperowany rywal próbował jeszcze przeszkodzić w wyładowaniu pierwszego transportu surowca, a gdy i to mu się nie udało rozpoczął targi o odstąpienie od interesu w zamian za coraz większe sumy pieniędzy. Słomka jednak pozostał nieugięty: „a ja ustąpić nie myślałem i powiedziałem, że im więcej dokładnie, tym większą mam chęć do prowadzenia fabryki, bo musi to być dobry interes, skoro wart tyle odstępnego”. Kiedy rozpoczęto stawianie pieców wapiennych, konkurent przekupił okolicznych sąsiadów, żeby wnosili sprzeciwy i protesty do starostwa pod pretekstem szkodliwości dymu i popiołów na ich uprawy. Wyznaczeni przez starostwo rzeczoznawcy przyznali jednak rację Słomce i ten uzyskał koncesję. Zabiera się też zaraz do wypalania wapna, ale tu zaczyna się najcięższa walka. „Pancer bowiem, żeby mię zniszczyć, zniżał ceny u siebie tak, że musiałem sprzedawać bez żadnego zarobku, on zaś w zaciekłości schodził nawet poniżej ceny fabrycznej. Żeby sobie ułatwić konkurencję z nim, sprowadzałem wszystkie materiały, które on miał na składzie, więc nie tylko kamień wapienny, ale także cement, gips, węgiel kamienny, koks kowalski, sól wielicką. [...] W czasie walki konkurencyjnej z Pancernem ceny rzeczy, którymi handlował, spadły w Tarnobrzegu i okolicy prawie do połowy. Pancer robił mi konkurencję do ostatka, bo się zaprzysiągł, że mnie musi zgnębić i puścić – jak mówił – bez portek. [...] walka więc, która trwała między nami przez pięć lat [...] skończyła się tak, że Pancer stracił gotówkę, jaką posiadał i umarł prawie biedny, ja też dołożyłem na czysto kilka stówek, nie licząc tego, com się przez ten czas napracowałem – ale przy swoim gospodarstwie utrzymałem się. Innego wyjścia nie było, bo konkurencja była narzucona, trzeba było bronić się do ostatka”. Co szczególnie ważne w tej opowieści, to fakt, że rolnik tak zaangażował się w tę długotrwałą i zacieklą wojnę nie o ziemię, lecz o swoje przedsiębiorstwo i honor przedsiębiorcy. Jak słusznie zauważa Edward Pietraszek, „pod małym miasteczkiem galicyjskim rozegrała się walka polskiego chłopca z doświadczonego przedsiębiorcą żydowskim według amerykańskich reguł wolnej konkurencji, o której Słomka może

coś czytał już w gazetach, lecz z doświadczenia nie znał jej ani nawet z obserwacji”⁶⁶.

Oczywiście, tak samo jak w przypadku migracji, wszelki dodatkowy zarobek liczył się dla mniejszych i większych wiejskich przedsiębiorców tylko jako uzupełnienie dochodów z gospodarstwa, a nadwyżki finansowe przeznaczano w pierwszej kolejności na dokupienie ziemi, co – jak się okazało w przypadku Słomki – mogło odegrać czasami decydującą rolę. Nierzadkie były więc przypadki, że „rzemieślnicy uciulawszy jaki taki grosz i zdobywszy pewne zabezpieczenie, porzucali swe dawne zajęcie, powracając do pracy na roli”⁶⁷, a mieszkańcy podmiejskich wsi, którzy nawet zaniedbywali uprawę ziemi w okresie koniunktury w przemyśle, bynajmniej nie wyzbywali się jej, lecz w czasie kryzysu powracali do gospodarki. Słomka również inwestował przede wszystkim w gospodarstwo, doprowadzając je do rozkwitu, gdy miał blisko 50 lat. Wtedy też, na skutek pojawienia się tańszego wapna dowożonego z Krakowa dopiero co uruchomioną koleją, zrestrukturyzował swoje przedsiębiorstwo, podjął się jednocześnie prowadzenia sklepu, do końca jednak pozostając na gospodarstwie.

Ten fakt uporczywego trwania chłopów przy ziemi niezwykle intrygował autorów piszących o wsi. Interpretowano go (i nadal tak się czyni) jako wyraz „powszechnej chciwości ludu na ziemię”⁶⁸ i „psychozę posiadania”⁶⁹, atawistyczny „zmitologizowany agraryzm”⁷⁰ bądź „przejaw dziedziczenia zawodu rolnika”⁷¹. Można tu jednak zaproponować jeszcze inne wyjaśnienie i do takiego ucieka się Bujak w drugiej monografii Maszkienic. Własność ziemi, tłumaczył badacz, „jest asekuracją przyszłości i niezawisłości, jest poniekąd kasą oszczędności. Główną podstawą utrzymania jest dla chłopu jego praca zarówno we własnym gospodarstwie, jak i w gospodarstwach (przedsiębiorstwach) cudzych, ale własność ziemi jest dla niego gwarancją, że periodyczny czy chwilowy brak pracy będzie mógł przetrzymać, że będzie się mógł bronić przeciw obniżaniu ceny swojej pracy”⁷².

⁶⁶ E. Pietraszek: *Jan Słomka – pionier postępu polskiej wsi przed stuleciem i pamiętnikarz*, w: T. Smolińska (red.): *Folklorystyczne i antropologiczne opisanie świata*, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole 1999, s. 36.

⁶⁷ F. Guściora: *op. cit.*, s. 83.

⁶⁸ A. Świętochowski: *Liberum veto. Wybór pism krytycznoliterackich*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1976, t. II, s. 320.

⁶⁹ K. Gorlach: *Chłopi, rolnicy, przedsiębiorcy. „Kłopotliwa klasa” w Polsce postkomunistycznej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 1995.

⁷⁰ M. Hałamska: *Rolnicy '99 a ziemia*, w: X. Dolińska (red.): *Chłop, rolnik, farmer? Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej – nadzieje i obawy polskiej wsi*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2000.

⁷¹ F. Bujak: *Maszkienice, wieś powiatu brzeskiego. Stosunki...*, *op. cit.*

⁷² F. Bujak: *Maszkienice, wieś powiatu brzeskiego. Rozwój...*, *op. cit.*, s. 28.

O tej asekuracyjnej funkcji ziemi pisała też Kazimiera Bentlewska, badająca wiejskich przedsiębiorców i procederzystów. „Zwłaszcza rodziny gospodarzy karłowatych wykazują szczególnie napiętą dążność do posiadania własnego kawałka ziemi, który jest zresztą ich jedynym zabezpieczeniem na starość, na wypadek bezrobocia czy śmierci przedwczesnej ojca rodziny”⁷³.

Widać więc, że u podstaw przywiązania do ziemi leżały jak najbardziej racjonalnie wykalkulowane względy, zwłaszcza, że inne możliwości lokowania nadwyżkowych pieniędzy nie były zbyt atrakcyjne (np. oprocentowanie wkładów wynosiło na początku XX w. 4%, a pożyczek 8% – pisał Bujak w monografii Maszkienice). Omawiając zjawisko określane jako przywiązanie do ziemi, należy zwrócić uwagę na jeszcze jedną okoliczność. Prowadzenie karłowatego i małego gospodarstwa, a takie przeważały, w najlepszym razie dawało bardzo skromne utrzymanie członkom rodziny, a tylko wyjątkowo dostarczało środków na inwestowanie w jego rozwój (nie mówiąc już o płaceniu podatków, konieczności wyposażenia dzieci i innych wydatkach). Dążąc do powiększenia gospodarstwa i zintensyfikowania produkcji, chłop musiał dysponować dodatkowymi źródłami finansowania i temu służyło podejmowanie ubocznego zatrudnienia na miejscu, sezonowe „obieźysastwo”, a zwłaszcza paroletnie wyjazdy do Ameryki. Skala uzyskiwanych spoza rolnictwa dochodów była, jak na warunki polskiej wsi, ogromna. Przykładowo, dla Maszkienic z przełomu XIX i XX w. Bujak wyliczył tę sumę na minimum 12 tysięcy zł rocznie, podczas gdy dochód z ziemi i gospodarstwa domowego wynosił w tym samym czasie maksimum 10 tysięcy zł (dla całej wsi)⁷⁴.

Do jakich wniosków prowadzi powyższy przegląd różnych form przedsiębiorczości, rozwijanej przez chłopów szukających dodatkowych źródeł dochodu bez opuszczania swojej wsi? Podobnie jak miało to miejsce w przypadku migracji, należy podkreślić, iż obrotność, pomysłowość i pracowitość najdrobniejszych nawet procederzystów jest imponująca. Przymuszeni skrajną nieraz koniecznością życiową, powodowani chęcią awansu w strukturze społecznej wsi i potrzebą zapewnienia dzieciom przyszłości, imali się najrozmaitszych zajęć i profesji. Wykazywali przy tym nie tylko zaradność i zmysł gospodarności (*casus* młynarza – sensowne łączenie komplementarnych przedsięwzięć), ale także z powodzeniem stawali do walki konkurencyjnej z bardziej doświadczoneym, zamożniejszym i lepiej ustosunkowanym przeciwnikiem (*casus* Słomki).

I tym razem jednak, tak jak dało się to dostrzec przy analizie przyczyn i skutków migracji, okazało się, że wszelkie działania inicjowane były najczęściej z myślą o pozostaniu na wsi. Tym samym tradycyjny kształt życia nie tylko nie okazywał się przeszkodą w podejmowaniu nowych wyzwań, ale wręcz

⁷³ K. Bentlewska: *op. cit.*, s. 276.

⁷⁴ F. Bujak: *Maszkienice, wieś powiatu brzeskiego. Rozwój...*, *op. cit.*, s. 51.

motywował do aktywności. Efektem wszelkich wysiłków miało być umocnienie swojej pozycji w społeczności, a nie kontestowanie obowiązujących tam norm, czy tym bardziej zerwanie z nią wszelkich więzów. Z całą pewnością także te zachowania zasługują na miano etosowych oraz realizują równocześnie zasady „gry o adaptację” i „gry o autentyczność”, zgodnie z przywołaną wcześniej koncepcją Goćkowskiego. Zaobserwowane dotąd prawidłowości sugerują konieczność uwzględniania w badaniu przejawów przedsiębiorczości (indywidualnej i społecznej) tego podstawowego faktu, że wyrastała ona z potrzeb i wartości życia wiejskiego i na nie też, jako na swój cel, była nakierowana. Spojrzeniu na poszczególne przypadki przedsiębiorczości społecznej na polskiej wsi w pierwszej połowie XX w. musi więc towarzyszyć świadomość, że stały się one możliwe dzięki rozbudzonym wskutek migracji i wielostronnej aktywności zawodowej aspiracjom, które jednak nadal koncentrowały się na gospodarstwie rolnym, a przez to warunkowane były w swoim kształcie przez tradycyjne zasady obowiązujące w wiejskiej społeczności.

3. Społeczna przedsiębiorczość na wsi

Uwłaszczenie, które postawiło chłopą w bezpośredniej relacji już nie do właściciela folwarku, domagającego się głównie świadczeń w naturze, lecz do państwa, egzekwującego podatki, spowodowało konieczność przedstawiania się gospodarstw rolnych na tory gospodarki pieniężnej. Intensyfikacja produkcji stała się dla nich celem zasadniczym. Służył temu masowy udział chłopów w parcelacjach majątków ziemskich (przywożone z emigracji pieniądze umożliwiały zakup ziemi, ale jednocześnie spowodowały bardzo znaczną podwyżkę cen). Pojawiło się też zapotrzebowanie na instytucje spółdzielcze, kredytowe i handlowe, mające obsługiwać rozwijające się rolnictwo. Przystępując do takich wspólnych przedsięwzięć, równocześnie z celami ekonomicznymi formułowano zamierzenia ogólniejsze – przyczynienie się do postępu społecznego, kulturalnego i cywilizacyjnego wsi, doskonalenie jednostek i tym podobne. Zdawano sobie sprawę z tego, że tak samo ważne jak umacnianie podstaw życia gospodarczego poszczególnych rodzin i całej społeczności wiejskiej, jest budowanie kapitału społecznego – trening w umiejętności zespołowego działania dla dobra wszystkich.

Wbrew często formułowanym twierdzeniom, wynikającym z obiegowych opinii o tradycjonalizmie polskiego chłopą, zainteresowanie innowacjami w rolnictwie nie było zjawiskiem odosobnionym, choć oczywiście wymagało determinacji prekursorów oraz uzyskania przez nich pomyślnych efektów. Co więcej, szybkość upowszechniania się nowości, jak o tym świadczą rozsiane po licznych monografiach, niby to przypadkowe, zbyteczne (redun-

dantne) z punktu widzenia opisu całości uwagi, nie ustępowała w niczym tempu dyfuzji obserwowanemu wśród współczesnych rolników amerykańskich i europejskich – nowoczesnych, korzystających z mediów, otoczonych troskliwą opieką instruktorów. „Pierwszy pług żelazny do Rybnej – pisze autor monografii porównawczej dwu sąsiadujących wsi – miał sprowadzić około 1860 r. Franciszek Jakóbik, miejscowy kowal. Wszyscy na niego zaglądali i podziwiali, ale przeważnie osądzili, że na miejscowe warunki nie będzie zdalny, bo za ciężki i że jako żelazny zepsuje ziemię. Wnet jednak nastąpiła przemiana w zapatrywaniach i pługi o żelaznych odkładnicach dosyć szybko poczęły się upowszechniać tak, że już w roku 1870 prawie wszyscy je posiadali”⁷⁵. Podobne informacje znaleźć można także w pamiętnikach chłopów. Jan Słomka wspomina, jak za namową teścia odważył się posadzić ziemniaki tam, gdzie dotąd rosło tylko zboże, nie zważając na ostrzeżenia starych i szanowanych gospodarzy. „Przyszła jesień, ziemniaki porośły nad podziw. Wszyscy się temu dziwili, [...] od tego czasu coraz śmielej zrywałem z przesadami”. Również w podgórskiej wiosce Żmiąca, jak to odnotował Bujak, „w roku 1892 pierwszy gospodarz zasadził kilkanaście białych, wielkich ziemniaków [...], a w ośm lat potem już wszyscy je sadzili”⁷⁶.

Wystarczy porównać te obserwacje z wynikami badań nad dyfuzją innowacji, z których wynika, że w połowie XX wieku, wspomagani przez instruktorów i całe otoczenie instytucjonalne agrobiznesu, farmerzy amerykańscy w stanie Iowa potrzebowali aż 14 lat na zaakceptowanie nowej odmiany kukurydzy⁷⁷. Francuskim rolnikom z regionu Nay wymiana lokalnego gatunku ziarna na importowany zajęła zaś całe 10 lat⁷⁸. Widać z tego wyraźnie, że opinie o zachowawczości polskiego chłopą są niczym więcej jak nieuprawnionymi i krzywdzącymi stereotypami.

Podobnie rzecz się ma z klasycznym już przykładem uporczywego obstawania ludu przy posługiwaniu się sierpem, a nie kosą, jako dowodem na trzymanie się tradycji na przekór racjonalnym argumentom. Tymczasem żęcie sierpem miało szereg oczywistych plusów: była to praca, której podołać mogły kobiety, zboże ścięte było równiej, a więc ekonomiczniej, co w dodatku umożliwiało ułożenie ładniejszych stogów – punkt honoru każdego gospodarza, no i wreszcie czynnik niebagatelny i jakże aktualny: sierp zapewniał zatrudnienie większej liczby osób, co przy notorycznym przeludnieniu polskiej wsi miało niezwykle ważne znaczenie⁷⁹. Na przełomie drugiego i trze-

⁷⁵ M. Sowiński: *Rybna i Kaszów, wsie powiatu krakowskiego*, Państwowy Instytut Naukowy Gospodarstwa Wiejskiego, Warszawa 1928, s. 55–56.

⁷⁶ F. Bujak: *Żmiąca...*, *op. cit.*, s. 88.

⁷⁷ B. Gałęski: *Innowacje a społeczność wiejska*, Książka i Wiedza, Warszawa 1971, s. 92.

⁷⁸ E. Fottorino: *Człowiek ziemi*, Ludowa Spółdzielnia Wydawnicza, Warszawa 1999, s. 153.

⁷⁹ W. Pawluczuk: *Światopogląd jednostki w warunkach rozpadu społeczności tradycyjnej*, PWN, Warszawa 1972.

kiego tysiąclecia, kiedy widmo masowego bezrobocia technologicznego spędza sen z powiek politykom i socjologom (wizja społeczeństwa $\frac{1}{5}$ – według znanego określenia Hansa-Petera Martina i Haralda Schumanna), wielkoduszne i przewidujące dzielenie się pracą przez mieszkańców galicyjskiej wioski zasługuje na baczną uwagę. Niemal sto lat przed Jeremym Rifkinem dokonali oni trafnego i w pełni świadomego wyboru, podczas gdy współcześnie trudno o taki rozsądek i konsekwencję.

O wiele gorzej przedstawiała się kwestia zmiany nastawienia mieszkańców wsi wobec zbiorowych działań. Pod tym względem dziedzictwo pańszczyzny zdecydowanie mocniej i trwalej upośledziło polską wieś. Niemniej jednak i tu dawało się realizować zamierzenia, choć wymagało to specjalnych zabiegów i warunków. Przede wszystkim dokonać się to mogło dzięki poważaniu, jakie mieli inicjatorzy takich przedsięwzięć (lokalne autorytety) oraz – co równie ważne – na skutek umiejętnie stosowanej przez takie osoby taktyki, która świadczyła o tym, że byli to ludzie „głęboko zanurzeni w swojej kulturze” i umieli „szybko zrozumieć, o czym toczy się rozmowa”, co akcentowała cytowana wcześniej Brigitte Berger. Przykładów tego rodzaju przenikliwości i zręcznego postępowania dostarczają między innymi wspomnienia Witosa, a zwłaszcza opowiedziana przez niego historia poszerzania drogi w przysiółku Dwudniaki. Stanowi ona pouczający, modelowy wręcz przykład „miękkiej” inżynierii społecznej, to znaczy takiej, która nie wyśmiewa ludzi, nie krytykuje istniejących obyczajów, nie narzuca obcych wzorów postępowania, lecz odwołuje się do przyjętych w danym środowisku zasad i umie odgadnąć oczekiwania partnerów. Na poszerzenie drogi wszyscy wyrazili zgodę, dopiero gdy na ich grunty weszli robotnicy – zaczął się problem. „Wyszedłem na wieś, zdążając do jednego z opornych, starszego i bardzo rozsądnego gospodarza. 'No cóż, Wawrzyńcze, będziemy drogę robić?' – zagadnąłem go. 'A niech wam też wójcie pan Jezus da zdrowie, bo już nie można ani bydłęcia przegnać, ani kupki gnoju wywieźć, ani snopka do stodoły sprowadzić' – odpowiedział mi zagadniony. 'No, ale musicie metr waszego ogródka odstąpić, bo inaczej drogi nie będzie, a asesor mi doniósł, że wy się upieracie, czy to prawda?' – zapytałem. Ja się tam nie upieram, bom się zgodziłem i wiem, że droga potrzebna, ale przecież mogliście wziąć więcej gruntu mojemu sąsiadowi, po tamtej stronie, a nie mnie psuć ogródka, bo żona ma w nim kwiaty i strasznie lamentuje. Ja rano zacząłem już płot odgradzać, a ona wsiadła na mnie z gębą, że się tak palę, gdy u was, co macie dać pola największej, jeszcze nic nie ruszone'. Zrozumiałem w lot, o co chodziło. Za chwilę wszyscy robotnicy byli już na moim gruncie. Zasypali studnię z bardzo dobrą wodą, wykopali dwie śliczne lipy, ścięli zboże, wyrzucili płot i rozpoczęli rozszerzanie drogi od mojego gruntu. Jak ludzie ujrzeni, jakie spustoszenie

robi się u wójta, rzucili się hurmą i za parę dni droga była gotowa”⁸⁰. Fragment ten doskonale ilustruje tzw. dylematy zbiorowego działania i pokazuje, że do ich rozwiązania nie wystarczy autorytet inicjatora, najtrafniejsze argumenty, czy nawet powszechna akceptacja celów. Przede wszystkim decyduje wyłonienie ochotnika, który bierze na siebie największe ryzyko i poświęca dla sprawy swoje dobra. Przywołana historia dowodzi też, jak ważna jest orientacja w sposobie myślenia zbiorowości, z którą podejmuje się dane przedsięwzięcie oraz że „miękką” inżynieria społeczna ma swoje niezaprzeczalne zalety. W prezentowanych dalej analizach konkretnych przypadków umiejętne nawiązanie do zasad uznawanych w środowisku i wykorzystywanie praktykowanych, tradycyjnych form działania niejednokrotnie potwierdzą swoją zasadność. Na początek jednak krótki rys rozwoju przedsiębiorczości społecznej i budowanych przez nią instytucji w skali całego kraju, poczynwszy od drugiej połowy XIX wieku.

3.1. Rozwój instytucji na wsi

Potrzeba i możliwości tworzenia organizacji wśród rolników polskich zarysowały się dopiero po zniesieniu pańszczyzny, a więc po zagwarantowaniu niezależności osobistej i własności ziemi. Dla powstawania zrzeszeń włościańskich konieczne też było uznanie przez państwa zaborcze zasadności społecznych organizacji, pojawienie się działaczy oraz rozbudzenie zainteresowania wśród samych chłopów.

Pierwsze kółka rolnicze powstały w zaborze pruskim w latach sześćdziesiątych XIX wieku, w austriackim w latach osiemdziesiątych, a w rosyjskim – na przełomie XIX i XX wieku. Tuż przed pierwszą wojną światową należało do nich odpowiednio: 15%, 9% i 4% ogółu gospodarzy w każdym z zaborów⁸¹. W bezpośrednim związku z kółkami zakładano spółki gospodarcze: spółdzielnie kredytowe, handlowe, sklepy wiejskie, spółki parcelacyjne i mleczarnie. Działalnością różnego rodzaju banków, najczęściej nawiązujących swymi zasadami do kas Schulzego i Raiffeisena (później tzw. kasy Stefczyka), objętych było w zaborze pruskim około 30% polskich gospodarstw, w austriackim ponad 25% i w rosyjskim z górą 10%. Spośród inicjatyw handlowych należy wymienić „Rolniki” księdza Wawrzyńczaka zakładane w zaborze pruskim od 1900 roku. Na powiat przypadały średnio po dwie takie spółki, ale po wojnie znaczna ich część podupadła, a spowodowane to było, jak tłumaczy Bronikowski, dużą biernością „ogółu włościan poznańskich, przyzwyczajonych do troskliwego postępowania władz, ustalonych stosunków i wysokiego poziomu moralności publicznej”, co w nowych warunkach musiało zawodzić⁸². W za-

⁸⁰ W. Witos: *op. cit.*, s. 221–222.

⁸¹ W. Bronikowski: *op. cit.*

⁸² *Ibidem*, s. 99.

borze austriackim rozwijały się dynamicznie sklepiki wiejskie, nastawione przede wszystkim na konkurencję z handlem żydowskim (do pierwszej wojny światowej powstało ich około trzech tysięcy, ale z braku kredytów, niskich umiejętności organizatorów, nierzadko nieuczciwości sprzedawców przetrwało ich tylko 476). Niezbyt intensywny był też rozwój mleczarni (do 1914 r. – 109). W zaborze rosyjskim dobrze funkcjonowały spółdzielnie mleczarskie (177 przed wojną).

Okres powojenny charakteryzował się scalaniem rozproszonych działań i ujednolicaniem odmiennych form organizacyjnych, dostosowanych do poprzednich, mocno różniących się między sobą warunków. W roku 1927 istniało 3539 spółdzielni kredytowych z 1 043 012 członkami. Równało się to prawie 20% wszystkich gospodarstw rolnych (w Poznańskim spółdzielnie objęły 43,3% gospodarstw, na Pomorzu 35,3%, w Małopolsce 30%, w województwach centralnych 12%, a na Wileńszczyźnie 45,3%). Spółdzielnie handlowe liczyły 781 jednostek i skupiały 111 227 członków (należało do nich 2,7% gospodarstw). Związkowych spółdzielni mleczarskich było 1142 i miały one 168 841 członków (co stanowiło 5,1% gospodarstw)⁸³.

W statutach organizacji, związków i spółdzielni podkreślano potrzebę rozwijania działalności gospodarczej, ale również przestrzegania zasad moralności chrześcijańskiej, wychowania w duchu solidaryzmu narodowego, kształtowania charakterów, dążenia do samodzielności, wspierania inicjatyw mających na celu użyteczność publiczną (budowę szpitali, kościołów, szkół) i budzenie patriotyzmu (małopolskie kasy spółdzielcze wystawiły i wyposażyły dwa tysiące żołnierzy Legionów Polskich). Dlatego bez przesady można stwierdzić, iż ruch spółdzielczy, oprócz uzyskiwania efektów ekonomicznych, był także „wyborną szkołą obywatelskiego i publicznego życia na wsi”⁸⁴.

Po zapoznaniu się z działaniami z zakresu przedsiębiorczości społecznej w skali całego kraju pora na bliższe ich scharakteryzowanie w skali lokalnej. W tym celu przywołane zostaną opisy kilku wsi, w których podjęto tego typu przedsięwzięcia, to znaczy inicjatywy realizowane przy udziale szerszego grona uczestników i nakierowane na pożytek ogółu. Szczególny nacisk będzie położony na następujące elementy: osobę inicjatora, krąg jego współpracowników (lub czasem tylko wykonawców nakreślonych przez niego planów), typy powoływanych do życia instytucji oraz kolejność ich powstawania, formułowane cele, sposoby działania (zwłaszcza – wykorzystanie tradycyjnych form kapitału społecznego). Gdyby pokusić się o próbę prowizorycznej typologii przywołanych studiów przypadku, można by określić Lisków

⁸³ T. Kłapkowski: *Spółdzielczość w rolnictwie polskim*, Państwowy Instytut Naukowy Gospodarstwa Wiejskiego, Warszawa 1929.

⁸⁴ *Ibidem*, s. 257.

jako przykład ilustrujący rolę jednostkowego autorytetu (ksiądz Bliziński), Handzlówkę jako modelowy obraz działań elity lokalnej, a Zaborów jako przejaw aktywności aktora kolektywnego, czyli wsi poddanej wpływowi migracji.

3.2. Studia przypadków

Lisków

Lisków w Kaliskiem niemal od początku XX w. stanowi powszechnie uznany przykład „wsi wzorowej”, w której udało się ożywić lokalną społeczność i jej siłami zrealizować wiele zamierzeń przynoszących korzyść wszystkim mieszkańcom. Punktem zwrotnym było pojawienie się tam w roku 1900 ks. Wacława Blizińskiego (typowego mieszczaucha wychowanego w Warszawie) – w tej omijanej dotąd jak „gniazdo złodziejskie” miejscowości⁸⁵, prezentującej „stan zupełnego rozkładu moralnego i materialnego”⁸⁶. Systematyczna praca proboszcza pragnącego swym parafianom „przychylić nieba, ale i chleba” zaczęła powoli przynosić wyniki, choć „ówczesne warunki były jak najgorsze”⁸⁷ – zła komunikacja z najbliższymi miejscowościami, ciemnota (87% analfabetów), rozluźnione więzi społeczne i rodzinne na skutek bliskości Prus i łatwej okazji do migracji zarobkowej, nieufny stosunek okolicznych dworów, nieprzychylność zaborcy.

Pierwszym pomysłem było założenie sklepiku, gdyż władze nie wyraziłyby zgody na zorganizowanie stowarzyszenia. Chodziło ponadto o wyparcie sklepikarzy pochodzenia żydowskiego („dziś nie mamy już ani jednego” – z dumą podkreślał ksiądz na spotkaniu związku spółdzielni rolniczych w 1928 r.). Ten sklep spółkowy posłużył jako „matka innych instytucji” i faktycznie pełnił rolę gospody i chłopskiego klubu, dając mieszkańcom „możliwość poruszania najrozmaitszych spraw innych, ułatwiających życie na wsi”. Kolejną inwestycją była piekarnia, w której piekarz, poza wynagrodzeniem, otrzymywał dwa kilogramy chleba dziennie („bo zresztą gdyby nie dostał, to i tak zapewne wzięłby sobie”). Później pojawiła się spółdzielnia rolniczo-handlowa i młyn (od 1916 r. parowy), a w 1911 r. – po dwu latach usilnych namawiań – spółdzielnia mleczarska, początkowo z dziewięcioma członkami (ksiądz, organista, ziemianin, kościelny i pięciu gospodarzy), ale po miesiącu już z osiemnastoma. Pod koniec lat dwudziestych liczyła 1220 członków i miała dziewięć filii; wprowadzono też wzajemne ubezpieczenie krów.

⁸⁵ M. Moczyłowska: *Wieś Lisków na podstawie wiadomości zebranych na miejscu*, „Gazeta Kaliska” 1913.

⁸⁶ A. Chmieleńska: *Wieś polska Lisków w ziemi kaliskiej*, Stowarzyszenie „Gospodarz”, Lisków 1925.

⁸⁷ W. Bliziński: *Działalność spółdzielni i organizacji rolniczych w Liskowie*, Związek Spółdzielni Rolniczych, Warszawa 1928.

Przekonanie polskich chłopów do zintensyfikowania produkcji mleka było, z czego dziś nie zdajemy sobie dostatecznie sprawy, istną rewolucją o konsekwencjach nie tylko ekonomicznych, ale i kulturowych. Dotychczas bowiem hodowano krowy przede wszystkim dla nawozu niezbędnego do użyźniania pól. Skromne ilości mleka, dawanego przez kiepsko pielęgnowaną krowę, traktowano jako produkt uboczny, który o ile nie szedł na własne potrzeby, a był sprzedawany, stanowił dochód gospodyni. Możliwość pozyskiwania dodatkowego, i to znacznego, dochodu z posiadanej krowy przekonała chłopów do sensowności inwestowania w jej utrzymanie, ale zarazem spowodowała zmianę w obyczajowym wzorze podziału gospodarstwa na część kobiecą i męską. Dochodem ze sprzedaży mleka – teraz już regularnym i pokaźnym – żony musiały dzielić się z mężami⁸⁸.

Od roku 1910 działa w Liskowie kasa Stefczyka i osobna kasa dla dzieci. Następnie założono spółdzielnię budowlaną, cegielnię i betoniarnię, wybudowano Dom Ludowy (choć ks. Bliziński musiał toczyć paroletni proces z parafianami o ziemię, na której Dom postawiono), łaźnię parową, przytułek dla starców. Rozpoczęły też działalność: Straż Ogniowa, Kółko Rolnicze i Koło Gospodyń Wiejskich, które prowadziło ochronkę. Lisków zasłynął również szkołami (od 1913 r. rolniczą, oferującą pięciomiesięczne kursy hodowlane, mleczarską, która przyciągała zwłaszcza młodzież z Kresów i rzemieślniczo-przemysłową, kształcącą ślusarzy-mechaników i zabawkarzy; prowadzono tu też kursy kroju, szycia, haftu, kilimkarstwa, tkactwa i gospodarstwa domowego, głównie dla przyjezdnych spoza Liskowa). W roku 1920 miejscowa ochronka przekształciła się w sierociniec z własnym szpitalem i opieką dentystyczną. W Liskowie funkcjonował także teatr amatorski i chór, odbywały się loterie, jasełka oraz różne akcje, z których pieniądze zasilają konto instytucji oświatowych i opiekuńczych.

Wszystkie te imponujące dokonania zawdzięczano głównie inicjatywie proboszcza, jego niestrudzonej energii i cierpliwości. Jak sam pisał, warunkiem powodzenia takiej pracy społecznej, jaką podjął w Liskowie, jest przede wszystkim osobista ofiarność animatora, wytrwała praca nad i z ludźmi, wykluczenie polityki oraz przyciągnięcie kobiet. Sam ks. Bliziński przekonał się zresztą szybko, że „u nas kobieta ma w ogóle bardzo duży wpływ na męża i rodzinę”. Kiedy pracował tylko z mężczyznami, ich żony, jak wspomina, wprost terroryzowały mężów późno wracających z zebrań. Chłopi więc zaczęli wypisywać się ze spółdzielni. Dopiero zaproszenie kobiet do współpracy zdynamizowało działalność spółki, gdyż nie tylko one same zaczęły przejawiać inicjatywę, ale nakazały też aktywność swoim mężom.

Lisków był potwierdzeniem znanej prawidłowości, że najtrudniej zacząć. Ks. Bliziński uświadamiał swoim parafianom, iż zrealizowane inwestycje

⁸⁸ *Ibidem*.

przynoszą nie tylko bezpośrednią korzyść ekonomiczną, ale też przyczyniają się do rozwoju infrastruktury i przedsięwzięć o charakterze społecznym i kulturalnym.

Mimo wielu zwieńczonych powodzeniem przedsięwzięć w Liskowie, ich jednoznaczna ocena nie jest łatwa. Nikt nie odmawiał ks. Blizińskiemu osiągnięć w pracy ani wymiernych rezultatów w postaci funkcjonujących instytucji. Wątpliwości dotyczyły czegoś innego. Zadawano mianowicie pytanie, na ile te dokonania można przypisać tylko działalności księdza, a na ile udział w nich mieli sami mieszkańcy. Blizsze przyjrzenie się sytuacji na miejscu prowadziło do następującej diagnozy: „wydawać by się mogło, patrząc z dala na tę gęstą sieć instytucji, że sami Liskowianie muszą stać na bardzo wysokim poziomie kulturalnym – pisała Stefania Bojarska, objeżdżająca wsie we wszystkich trzech zaborach – tymczasem postęp w tym zakresie poza lepszą kulturą rolną polową jest bardzo, bardzo nieznaczny, a wszystko na co z podziwem w oczach w Liskowie patrzymy, świadczy jeno o wielkim nakładzie energii i niewyczerpanym wprost kapitale optymizmu ks. Blizińskiego. Te wszystkie urządzenia, które ocenić są zdolni inteligentni włościanie jako wycieczkowicze zwiedzający Lisków z różnych okolic kraju, mają niestety tę jedną wielką wadę: oto nie wyrosły one z pragnień zbiorowych parafian liskowskich – one tam spadły 'jakby z nieba' i to się rzuca w oczy z oślepiającą jaskrawością każdemu, kto umie obserwować zjawiska natury społecznej”⁸⁹. Dlatego pracę księdza Blizińskiego autorka zakwalifikowała następująco: „jest to praca idealisty konserwatywnego kierunku, szlachetnego filantropa. Jest to praca według woli i pomysłu jednostki, przez tę jednostkę spełniana, bez tego uspołeczniającego i wysoce demokratycznego pierwiastka, jakim jest współpraca bliźnich z otoczenia najbliższego”⁹⁰.

Zastąpienie autentycznej oddolnej aktywności pasją społecznikowską proboszcza nie stymulowało więc kapitału społecznego mieszkańców, a to oznaczało, iż wszystko, co udało się w tej wsi stworzyć narażone było na upadek wraz z odejściem promotora przemian. Tak właśnie stało się w innej „wsi wzorowej” – w Albigowej. Wraz z przybyciem tam ks. Tyczyńskiego rozpoczął się dynamiczny rozwój miejscowości, która niestety znów popadła w zastój, gdy proboszcza przeniesiono gdzie indziej. Przyczyna leżała w tym, że ksiądz Tyczyński wszystko co robił, obmyślał i przeprowadzał sam. Od roku 1885, kiedy to pojawił się we wsi, zbudował szkołę, powołał do życia kółko rolnicze i trzy prywatne sklepy, spółki drenarską i przemysłowo-rolniczą oraz ochotniczą straż pożarną. W 1898 r. zorganizował szkołę koszykarską, w 1901 r. – kasę Raiffeisena, w 1902 r. mleczarnię oraz kurs dla mle-

⁸⁹ S. Bojarska: *Nasz dorobek kulturalny*, Kronika Rodzinna, Warszawa 1916, t. III – *Królestwo Polskie*, s. 248.

⁹⁰ *Ibidem*, s. 250–251.

czarek i pierwszą w kraju szkołę gospodarstwa wiejskiego, zabiegał też o kształcenie młodzieży. „Nie zastał we wsi ludzi do pracy społecznej nadających się, zresztą nie troszczył się o wyszukanie takich jednostek i o rozbudzanie ich do życia społecznego – pisał profesor Inglot pochodzący z Albigowej – on wołał sam dawać inicjatywę, narzucać swoją wolę, sprzeciwu nie znosił, dbał jedynie o dokładne wykonanie wszystkich swoich zaleceń. Istotnie znalazł posłuch nawet wzorowy, jednak nie wychował współpracowników, nie pozwolił także na wyrobienie się ich samorodne, by po jego odejściu dzieło jego tak świetnie rozpoczęte kontynuowali”⁹¹.

W przekonaniu o niedostatkach prawdziwej pracy społecznej utwierdzała obserwatorów Liskowa także ta okoliczność, że „ta mniemana ‘wzorowa wieś’ w bardzo małym stopniu przyczynia się do podnoszenia na wyższy poziom uspołecznienia i kultury najbliższej okolicy i ludności samego Liskowa, natomiast działa zaraźliwie dobrym przykładem znanym z opisu i opowiadań na cały kraj”⁹². Podobne zdanie wyraził w swojej rozprawie doktorskiej Wiktor Bronikowski. Lisków stanowił zatem raczej doświadczalny poligon dla działaczy i instruktorów, niż rzeczywistą wzorową wieś, w której udało się uruchomić kapitał społeczny i ożywić postawy obywatelskie mieszkańców.

Kolejna obiekcja dotyczyła kształtu Liskowa, jego wyglądu i specyfiki. Zdaniem Bojarskiej, z racji nagromadzonych tam instytucji, czasem bardziej przydatnych gościom z zewnątrz niż miejscowym, nie tyle była to wieś, ile coś pośredniego między tradycyjną wsią a miasteczkiem uprzemysłowionym o typie osady fabrycznej, która w dodatku nie budziła dodatnich wrażeń estetycznych. Dlatego autorka przestrzegała przed bezkrytycznym naśladowaniem tego wzoru.

Zinterpretowany w ten sposób przykład Liskowa powinien więc być raczej przestrogą przed realizowaniem na obszarach wiejskich ambitnych pomysłów przynoszonych z zewnątrz i wtłaczanych w lokalną społeczność dzięki poświęceniu animatorów lub – bardziej nowocześnie – dzięki pozyskiwanym z jakiegось rozdzielnika fundusze. Przedsiębiorczość społeczna stymulowana sztucznie, a niewyrastająca z możliwości i aspiracji lokalnego środowiska, doprowadzi co najwyżej do kreowania swego rodzaju wioski potiomkinowskich, a w konsekwencji – także do upośledzenia podmiotowości tych uszczęśliwionych odgórnie i na wyrost środowisk. Na taką ewentualność zwrócił uwagę podczas ostatniego Zjazdu Socjologicznego Jan Olbrycht, mówiąc o europejskich funduszach strukturalnych proponowanych na rozwój regionów i społeczności lokalnych. Są one bowiem przyznawane na określone cele stanowiące priorytet z punktu widzenia administracji unijnej, ale niekoniecznie odpowiadające najpilniejszym potrzebom i celom danej miejsco-

⁹¹ S. Inglot: *Wstęp* do: F. Magryś: *op. cit.*, s. IX.

⁹² S. Bojarska: *op. cit.*, s. 248.

wości i na tym właśnie etapie rozwoju, na którym aktualnie się znajdują. Zasadne mogą być zatem wyrażone przez referenta (zarazem eurodeputowanego) obawy, iż pod presją finansową ulegnie zakłóceniu hierarchia potrzeb oraz kolejność ich zaspokajania, a więc budowanie podmiotowości autentycznej i oddolnej zostanie tym samym zahamowane. Logika samorządowa zderza się tu nieuchronnie, jego zdaniem, z neoliberalną logiką rozwoju narzucaną przez Unię, a efekt tej kolizji wydaje się przesądzony: tam gdzie dotąd nie zakończył się proces formowania lokalnej podmiotowości, zostanie on przerwany, twierdzi Olbrycht.

Handzlówka

Zupełnie inną sytuację niż w Liskowie prezentuje przypadek wsi Handzlówka z powiatu łądeckiego. Wprawdzie i tutaj równie duże zasługi dla rozwoju ma ksiądz (Władysław Krakowski), ale nie zastał on ugoru, lecz dobrze już przygotowany grunt, tak że mógł wspierać podejmowane przez miejscowych działania – nie musiał sam ich inicjować ani nawet przekonywać opornych. Właściwym pomysłodawcą, inicjatorem przedsięwzięć i animatorem lokalnej społeczności był bowiem Franciszek Magryś, pełniący przez czterdzieści lat funkcję pisarza gminnego. Zanim ks. Krakowski przybył do Handzlówki w 1889 roku, Magryś działał tu już od dobrych kilkunastu lat (od 1874 r.). Dał się najpierw poznać współmieszkańcom, pisząc im listy do krewnych w wojsku, organizując wspólnie z innymi bractwo różańcowe i zbierając fundusze na proporzec i obraz Matki Boskiej.

Jako zdecydowany przeciwnik pijaństwa Magryś był między innymi autorem akcji, mającej odciągnąć od karczmy wstępujących tam zaraz po mszy niedzielnej chłopów.

Od roku 1878 prenumerował „Wieniec” i „Pszczołkę”, do których czasami pisywał wiersze oraz artykuły. Stąd jego znajomość z ks. Stanisławem Stojalowskim, który w roku 1893 przysłał mu zaproszenie na zjazd włościan do Krakowa z okazji stuletniej rocznicy rozbioru Polski. Udział w uroczystościach (zwiedzanie Wawelu i grobów zasłużonych na Skałce, msza w kościele i następnie obrady oraz obiad, na którym Magryś w obecności zgromadzonych chłopów, ziemian i grona profesorskiego wygłasza mowę) był dla niego wielkim przeżyciem. „Po zwiedzaniu bowiem Wawelu i innych osobliwych pamiątek naszej świetnej przeszłości, stanął mi w oczach cały ogrom nieszczęścia, jakie przez zaniedbanie naszej szlachty spadło na naród. Choć wstrzymywałem się, łzy z oczu płynęły mi strugiem. [...] płakałem nad rozbiorem Polski”⁹³. Od tej pory, jak pisze, zrozumiał potrzebę jednoczesnego rozwijania pracy w rodzinnej wsi i najbliższej okolicy oraz konieczność posiadania przez chłopów swojej reprezentacji w parlamencie.

⁹³ F. Magryś: *op. cit.*, s. 75.

Z tego przeświadczenia wynikła kolejna akcja, pomyślana i przeprowadzona z sukcesem przez Magrysia: wprowadzenie do sejmu krajowego posła wybranego przez miejscowych włościan. Jego wybór padł na Bolesława Żardeckiego, sekretarza rady powiatowej a potem dyrektora łańcuckiej kasy zaliczkowej. Na Żardeckim nie zawiódł się – wybierany przez cztery kadencje, był jednym z najlepszych posłów ludowych. Dzięki jego pomocy udało się założyć szkołę tkacką w Łańcucie, zakupiono i rozparcelowano obszar dworski, pobudowano fabrykę sukna i wysłano paru młodych ludzi na praktykę zawodową. Dzięki inicjatywie Magrysia poseł wpłynął również na założenie szkoły gospodyń wiejskich w Albigowej, którą zbudowano dzięki pomocy ks. Tyczyńskiego.

Ponieważ dotychczasowy proboszcz Handzlówki zachorował na epilepsję, Magryś wystąpił na posiedzeniu rady gminnej z wnioskiem, by wysłać do biskupa delegację z prośbą o skierowanie do wsi nowego księdza. Jako jeden z delegatów pojechał następnie do Przemyśla i sprawił, że niedługo pojawił się ks. Władysław Krakowski, który po rozpoznaniu miejscowych stosunków zaproponował prowadzenie szkoły. Znow Magryś musi przekonywać opornych, ale już wkrótce w wyremontowanej przez gminę starej organistowce rusza szkoła. „Budowa lepszej przyszłości naszej wsi zaczęła się od podstaw” – pisze, i ma świętą rację. Ze szkoły wychodzi grono wartościowych i aktywnych działaczy: Jan Sobek, poseł ze Stronnictwa Chłopskiego, który przyczynił się do powstania kółka rolniczego, sklepu, mleczarni i kasy spółkowej, a ponadto odznaczył się we wsi organizowaniem czytelnicy dla młodzieży i wdrażaniem młodych do pracy społecznej; Walenty Rajzer – brat starszy w bractwie różańcowym, przewodniczący w sklepie i mleczarni; Jan Lenar – twórca straży pożarnej i jej naczelnik; Jan Rajzer – sklepikarz i organizator kursu dla gospodyń, który przeprowadziły zakonnice.

Kolejną inicjatywą Magrysia było założenie kółka rolniczego. Ponieważ uczęszczał na powiatowe zebrania kółek, a nawet został wybrany jako delegat na walny zjazd Towarzystwa, doskonale rozumiał znaczenie takiej instytucji. Przekonał radę gminy do zakupu budynku na Dom Ludowy, a następnie udał się do ks. Krakowskiego omówić sprawę założenia kółka. Ksiądz ogłosił z ambony zebranie, przekonując o potrzebie takiej instytucji. Kiedy kółko już powstało, „każde zebranie członków zapowiadał on z ambony po kazaniu w kościele i gorąco zachęcał wszystkich do wzięcia w nim udziału. Sam był najpilniejszym uczestnikiem tych zgromadzeń i nigdy nie opuszczał żadnego” – wspomina Magryś⁹⁴. Tak jak w Liskowie, kobiety były początkowo niechętnie działalności mężów w kółku, więc Magryś organizuje stałe zebrania także dla nich. Po kilku latach, już z inicjatywy samych kobiet, dochodzi do powołania ich własnego kółka rolniczego.

⁹⁴ *Ibidem*, s. 197.

W roku 1901 ks. Krakowski proponuje założenie kasy Raiffeisena (później zwanej kasą Stefczyka). I tym razem Magryś podejmuje się agitacji, i mimo trudnych początków kasa rusza. Podobnie było z uruchomieniem sklepu kółka rolniczego, budową nowego Domu Ludowego, kościoła, plebanii i kamiennych mostów.

Najwięcej wysiłku i zdrowia kosztowała Magryś budowa nowego kościoła, o co upominał się ks. Krakowski, gdyż stary modrzewiowy z roku 1381 był już bardzo zniszczony. Zwołano zgromadzenie całej gminy, ale argumenty i namowy tym razem niewiele pomagały. Część była w ogóle przeciwna pomysłowi, a część nie zgadzała się na zaproponowaną lokalizację. Magryś nie ustępował, prowadząc nieustanną agitację aż do skutku. Podjęta budowa ciągnęła się parę lat, towarzyszyły jej nieporozumienia finansowe z księdzem, kiedy ten, już bardzo chory, nie chciał wydać komitetowi rachunków, a gdy wreszcie ustąpił, okazało się, że brakuje około 3 tysięcy złotych. Niedługo zresztą ks. Krakowski zmarł i budowę dokończył jego następca – po 9 latach od rozpoczęcia prac.

Po wojnie rusza od nowa działalność miejscowych instytucji. Magryś nie dopuszcza do wydzierżawienia sklepu należącego do kółka i sprawia, że nowy proboszcz, kościelny oraz paru gospodarzy wykładają wysokie udziały, aby uruchomić zniszczoną działaniami wojennymi placówkę. Po okresie zupełnego upadku dźwignęła się również mleczarnia. Wznowił też pracę teatr włościański, w którego prowadzenie zaangażowany był nauczyciel miejscowej szkoły, Franciszek Pieniążek.

Działalność Magryś nie ograniczała się tylko do aktywności organizacyjnej, nierzadko przybierała też postać materialną i finansową. W podzięce za wieloletnie zaangażowanie na rzecz rodzinnej wsi jego imieniem nazwano park, a w roku 1928 Magryś odebrał z rąk Prezydenta RP Ignacego Mościckiego – Srebrny Krzyż Zasługi. W zakończeniu swoich wspomnień pisze tak: „nie sędzę nigdy, bym zdziałał coś nadzwyczajnego, czego by inny nie mógł zdziałać. Owszem, każdy człowiek, nawet w najgorszych warunkach urodzony, może stać się pożytecznym otaczającemu go społeczeństwu, jeżeli tylko zechce nad sobą pracować, a nie wyzbędzie się głębokich zasad moralności i wiary w Boga, jakie wyssał już z mlekiem matki, wtedy może wyrobić w sobie charakter i silną wolę, może poznać swój cel prawdziwy i wtedy dopiero staje się naprawdę człowiekiem”⁹⁵.

Nietrudno zauważyć, że rozwój przedsiębiorczości społecznej w Handzławie różni się zasadniczo od tego, co miało miejsce w Liskowie. Tutaj sprężyną większości przedsięwzięć był powszechnie szanowany mieszkaniec wsi, przez wiele dziesięcioleci biorący udział w życiu lokalnej społeczności. Dobre stosunki z sąsiadami pozwalają mu oddziaływać na opinię publiczną nie tyl-

⁹⁵ *Ibidem*, s. 122.

ko przy okazji oficjalnych, służbowych wystąpień, nie zaniedbuje więc żadnej możliwości prowadzenia agitacji za każdą ważną inicjatywą. Magryś umie argumentować, przekonywać i pięknie przemawiać, jest przecież także publicystą i poetą, który prezentuje swoje przemyślenia i plany na szerszym forum. Potrafi też działać: gdy trzeba – natychmiast, ale również zdobywa się na cierpliwość, jeśli sprawa tego wymaga i długo, systematycznie „urabia” ludzi lub czeka na odpowiednią okazję.

Aktywność Magrysia nie ogranicza się do obszaru wsi. Jest znany, ceniony i ma liczne kontakty w powiecie, a nawet jeszcze wyżej, nieraz wpływa na to, co dzieje się w okolicznych wsiach. Umiejętnie mediuje między poziomem lokalnym i ponadlokalnym, dzięki czemu udaje mu się pomyślnie finalizować ważne i trudne sprawy.

Magryś nie działa sam. Ma liczne grono współpracowników, którzy niewątpliwie tworzą elitę Handzlówki: razem zakładają nowe instytucje, wchodzi w skład różnych komitetów i spółek, każdy z nich łączy w swoim ręku po kilka funkcji w organizacjach społecznych, ekonomicznych i kulturalnych. Kariera działacza polega w ich przypadku również na przechodzeniu od jednej formy aktywności do przedsięwzięć podejmowanych na innym polu (np. Antoni Kisała, późniejszy wójt, który najpierw był naczelnikiem straży pożarnej, potem pracował w Komitecie parafialnym, teatrze ludowym, radzie szkolnej, kółku rolniczym, mleczarni i w kasie Stefczyka, a wreszcie założył spółkę ubezpieczeń bydła). Wokół tych działaczy formuje się szkolone pod ich okiem grono młodych, którzy z czasem przejmą od nich rolę lokalnych liderów. Nie są oni zasklepionymi w opłótkach rodzinnej wsi, partykularnymi szowinistami, lecz nierzadko wspierają inicjatywy społeczne w sąsiednich miejscowościach i pomagają w przeprowadzaniu tam inwestycji. Potrafią też efektywnie działać po przeniesieniu się w nowe środowisko: „wyemigrowali oni ze wsi w okolice Przemyśla dla polepszenia swej doli i jak słyszę, w nowej swej siedzibie również z pożytkiem społecznie pracują”⁹⁶. Magryś i związani z nim ludzie są osobami mobilnymi: swobodnie przemieszczają się między Krakowem, Lwowem i Przemyśłem, śmiało i bez kompleksów obcując z osobami różnych stanów (hrabiami, politykami, akademikami). Organizacje i instytucje, które wysiłkiem ich wszystkich powstają, rozwijają się dalej samodzielnie, a po kilku latach generują nowe (*casus* kółka rolniczego kobiet).

Sposoby działania, za pomocą których działacze i zwykli mieszkańcy Handzlówki realizują postawione przed nimi zadania, łączą w sobie nowoczesną orientację w aktualnych przepisach prawnych z racjonalną kalkulacją ekonomiczną. Wykorzystują też liczne znajomości i więzy krewne, będące źródłem informacji, rady i pomocy. Sięgają zarazem po tradycyjne formy bezinteresownych świadczeń na rzecz wspólnoty, np. odstępując izbę

⁹⁶ *Ibidem*, s. 92.

w swoim domu księdzu, szkole, czy na salę zebrań lub też pracując bezpłatnie, co znacznie zmniejsza koszty przeprowadzanych inwestycji.

Interesujące są argumenty, po które chłop-działacz sięga, pragnąc przekonać otoczenie do swoich zamierzeń: mówi przede wszystkim o konieczności podniesienia kultury wsi, krytykuje nędzę i patologie społeczne, wykazuje opłacalność postępu w rolnictwie. Stale też obecne w jego tekstach są racje wyższe – potrzeba pracy nad sobą i doskonalenia moralnego człowieka, zasady wiary chrześcijańskiej i uczucia patriotyczne. Niewątpliwie treści te nie były tylko ozdobnikiem dla przyziemnej krzątanimy lecz istotnie motywowały do codziennej pracy, przydając jej patosu i pewnego rodzaju wymiaru transcendentnego.

Księdzu Krakowskiemu, przybyszowi z zewnątrz, przypadała w tym wszystkim rola wyraźnie drugoplanowa, uzupełniająca, by nie powiedzieć, dekoracyjna. Kiedy umiera, w środowisku sprawy toczą się dalej, wszystko idzie swoim torem, a gdy przybywa nowy proboszcz, natychmiast zostaje włączony w niedokończone przez poprzednika sprawy i prowadzi je dalej, niemal pod dyktando lokalnej społeczności. Dzięki temu Handzlówka nie doświadczyła takiego zastoju, jaki miał miejsce w sąsiedniej Albigowej po śmierci ks. Tyczyńskiego. Startując z gorszych nawet pozycji, szybko zdystansowała wdrożoną do paternalistycznej opieki wioskę.

Zaborów

Małopolska wieś Zaborów, położona niedaleko Brzeska, stanowi przykład jeszcze innego mechanizmu rozwijania przedsiębiorczości społecznej, niż dwa omówione przypadki. Na wszystkich lokalnych przedsięwzięciach, zwłaszcza od pierwszej wojny światowej, odciskał się silny wpływ emigracji amerykańskiej skupionej w Chicago. W roku 1937, kiedy Instytut Gospodarstwa Społecznego kierowany przez Ludwika Krzywickiego rozpoczął badania nad emigracją, za oceanem mieszkało około stu rodzin z samego Zaborowa, nie licząc przyjezdnych z sąsiednich wsi, wchodzących w skład parafii Zaborów.

Tradycje migracyjne tej okolicy były typowe dla Galicji, a natężenie duże, skoro Kazimiera Zawistowicz-Adamska, prowadząc badania terenowe na miejscu, nie natrafiła na ani jedno gospodarstwo, z którego ktoś nie przebywałby za granicą. Od dawna zresztą wyruszano stąd „na flis” z drewnem do „Dancyka”, chodzono „na bandos” za Wisłę, do folwarków w Kongresówce, od lat osiemdziesiątych XIX w. masowo udawano się na sezonowe roboty polne do Prus i Danii. Około 1890 r. zaborowianie odkryli Amerykę i Kanadę. Po powrocie „Amerykanie” stawali się elitą wsi: zakładali pełnowartościowe gospodarstwa, udzielali się społecznie, piastowali odpowiedzialne funkcje w lokalnym środowisku. „W Zaborowie są trzy sklepy spożywcze – pisze

Zawistowicz-Adamska – Wszystkie te sklepy zostały założone przez reemigrantów ze Stanów Zjednoczonych, którzy w ten sposób ulokowali część swych oszczędności z emigracji. Zarazem z tychże oszczędności powiększyli stan posiadania ziemi, trudniąc się równolegle handlem i uprawą roli”⁹⁷. Słusznie więc pisał Jędrzej Cierniak, miejscowy działacz i animator lokalnej kultury: „Ameryka była dla nas jakby zbawieniem. Nie tylko bowiem płynęły do wsi dolary, powiększano i poprawiano gospodarkę, ale nasi 'Amerykanie' zetknąwszy się z innymi warunkami życia zyskiwali na godności osobistej, uczyli się pracy organizacyjnej i jej ceniienia, nabywali przyzwyczajęń kulturalnych, uświadamiali się narodowo”⁹⁸.

Nie należy jednak zakładać, że bez doświadczeń amerykańskich okolice Zaborowa stanowiłyby białą plamę na mapie aktywności społecznej. Tak jak w całej Galicji, od końca XIX wieku, we wsiach parafii zaborowskiej powstawały kasy zapomogowo-pożyczkowe, kółka rolnicze, formowały się oddziały straży pożarnej, koła Towarzystwa Szkoły Ludowej, a nieco później amatorskie zespoły teatralne. Pierwsze widowisko odbyło się w 1904 r. podczas obchodów powstania styczniowego, a do pierwszej wojny światowej dano kilkadziesiąt przedstawień. W latach 1906–1907 grano *Betlejem polskie* Lucjana Rydla, do którego kostiumy wykonano według osobistych wskazówek i rysunków Włodzimierza Tetmajera. W roku 1909 zaborowski zespół zdobył pierwsze miejsce w konkursie anczyrowskim i odegrał sztukę tego ludowego pisarza w Krakowie podczas obchodów 25-lecia śmierci Anczyca, zorganizowanych przez lwowski Związek Teatrów i Chórów Włościańskich⁹⁹. Duszą ruchu teatralnego był Jędrzej Cierniak, najwybitniejszy wychowanek miejscowej szkoły, a potem absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego. Interesująca jest zresztą historia powstania szkoły wybudowanej już w 1878 r. staraniem proboszcza, ks. Franciszka Wolffa. „Wybudowano ją z pieniędzy – przypomina Ryszard Kantor – które wieś uzyskała w wyniku uregulowania w roku 1869 długoletniego sporu o serwitut leśny; wieś zrzekła się prawa do zbiórki gałęzi i pniaków w lesie dworskim za kwotę 188 florenów 89 i pół korony, którą to kwotę Rada Gminna przeznaczyła w całości na szkołę”¹⁰⁰. Przywołana suma stanowiła w owym czasie mniej więcej dwuletni budżet przeciętnej gminy wiejskiej (na podstawie informacji ustnej od prof. Jerzego Bartkowskiego), trzeba więc docenić gest i perspektywiczne myślenie ówczesnych radnych, inwestujących w oświatę, a więc w kapitał ludzki swojej wsi.

⁹⁷ K. Zawistowicz-Adamska: *op. cit.*, s. 177.

⁹⁸ J. Cierniak: *Wieś Zaborów i zaborowski Dom Ludowy*, Towarzystwo Domu Wioski Zaborowskiej, Zaborów 1936, s. 16.

⁹⁹ R. Kantor: *op. cit.*, s. 77.

¹⁰⁰ *Ibidem*, s. 23.

Od początku XX wieku wieś Zaborów przodowała w okolicy, jeśli chodzi o aktywność mieszkańców (w 1905 r. utworzono tu straż pożarną, w 1912 r. założono kasę Stefczyka, potem spółkę wodną, która obsługiwała kilka sąsiednich wsi). Po pierwszej wojnie światowej reaktywowano na terenie parafii – już przy wsparciu tzw. kolonii Zaborowa w Chicago – wiele organizacji, takich jak: kółka rolnicze, kasy Stefczyka, ochotnicze straże pożarne, ponadto w 1926 r. założono Spółdzielnię Mleczarską, Koło Młodzieży Wiejskiej, wybudowano kilka szkół i Domów Ludowych z bibliotekami i czytelniami, przy których zaczęli swoją pracę działacze wiejscy.

Na czym polegała specyfika emigracji zaborowskiej, która odegrała tak ważną rolę w życiu rodzinnej wsi? Dzięki czemu udało się jej wywierać silny wpływ na pozostawionych za oceanem współmieszkańców i na jakie obszary życia wiejskiego płynąca z zagranicy pomoc była nakierowana przede wszystkim?

Migranci z Zaborowa nie rozproszyli się wśród ogółu emigracji chłopskiej z Polski, lecz potrafili szybko i trwale zorganizować się według zasady regionalnego pochodzenia, tworząc liczne kluby, których głównym statutowym zadaniem było utrzymywanie kontaktów z rodzinnymi wsiami i udzielanie im materialnej pomocy. Maria Gliwiciówna tak charakteryzowała to zjawisko: „to emigracja typu rodzinno-sąsiedzkiego. Nowo powstałe kolonie utrzymują stały kontakt z grupą macierzystą; występuje ciągły dwustronny przepływ ludzi z jednej grupy do drugiej, który staje się procesem uznanym za naturalny i niezbędny dla obu grup”¹⁰¹. O ile podejmowanie decyzji o wyjeździe za granicę można było uznać za przejaw przedsiębiorczości indywidualnej, o tyle fakt umiejętności organizowania się na wychodźstwie z całą pewnością należy potraktować jako dowód istnienia przedsiębiorczości społecznej; w dodatku takiej, która nawet na obcym gruncie czerpie (i to z powodzeniem) z tradycyjnego kapitału społecznego – z form współdziałania wyniesionych z rodzinnego środowiska.

Jak pisze Ryszard Kantor, ogromna większość zaborowian przybyłych do Stanów pod koniec XIX w. osiedliła się na obszarze tzw. Polish Downtown w Chicago, tworząc klasyczne getto etniczne („w roku 1898 teren ten, składający się z 11 okręgów wyborczych, około $\frac{3}{4}$ mili długi i pół mili szeroki, zamieszkiwany był w 86,3% przez Polaków. W sercu tego obszaru był okręg mający 99,9% wychodźców z terenów polskich, z jednym tylko obcym mieszkańcem na 2500 mieszkańców! Żyło tu ogółem ponad 24 tysiące Polaków, 25% ówczesnej ludności polskiej w Chicago. Na tym terenie działały dwie parafie, tu mieściły się redakcje trzech polskojęzycznych dzienników i siedziby dwóch największych polskich organizacji w Stanach Zjednoczonych” – tu właśnie, w kwartale czterech ulic skupili się przybysze z Zaboro-

¹⁰¹ M. Gliwiciówna: *Drogi emigracji*, „Przegląd Socjologiczny” 1936, z. 3–4, s. 55.

wa¹⁰²). Zadecydowała o tym obserwowana przez Znanieckiego „żywiolowa potrzeba dawnych wartości społecznych”, która nakazywała budowę „namia-stki rodzinnych stron” pod dwiema postaciami: początkowo w formie „prze-strzennego skupienia jak największej liczby emigrantów z tych samych oko-lic”, a następnie pod postacią łączenia się ludzi pochodzących z tych samych stron w towarzystwa i kluby regionalne¹⁰³. „Jedna i druga forma – podkreśla Aleksander Posern-Zieliński – stanowiły nie tylko substytut świata, z którego emigranci wyszli i próbę organizacji życia społecznego i kulturalnego na no-wych podstawach, ale były one także enklawami macierzystych społeczności pozostawionych po drugiej stronie oceanu”¹⁰⁴.

Pierwsze organizacje chicagowskich emigrantów z Małopolski zaczęły powstawać w 1915 r. i nastawione były na pomoc dla wsi, które ucierpiały podczas ofensywy rosyjskiej na Galicję. Już w marcu 1917 r. ukonstytuowało się Towarzystwo Ratunkowe Pojawia i Zaborowa. Na zebraniu organizacyj-nym dobrowolne składki wyniosły 26,5 dolara. Od tej pory mniejsze i więk-sze sumy płynęły do kraju na wsparcie „kalekom wojny, sierotom i najbied-niejszym i dla wszystkich ludzi”¹⁰⁵. Niemal równocześnie pojawiły się jednak nieporozumienia, ponieważ interesy obu wsi nie zawsze dawały się pogodzić. W efekcie zaczęły powstawać kluby, koncentrujące się na współpracy z jedną określoną wsią.

Z inicjatywy emigracji w 1920 r. powstały w Zaborowie dwie cegielnie, których zyski miały być przeznaczone na budowę kościoła. Obie cegielnie szybko uniezależniły się od kurateli chicagowskiej i przeszły pod zarządek gmi-ny. Działały sprawnie przez wiele lat, pobudzając ruch budowlany w całej okolicy i dając zatrudnienie wielu osobom. W roku 1922 zaczęto w Chicago rozważać projekt budowy Domu Ludowego, w roku 1923 zaprenumerowano „Dziennik Chicagowski” z wysyłką do kraju dla członków Koła Młodzieży Wiejskiej, założonego w Zaborowie rok wcześniej. Polonia dofinansowała zakup sprzętu dla straży pożarnej, utworzyła fundusz stypendialny dla jedne-go z uczniów szkoły średniej w Zaborowie, a wiosną 1939 r. ogłoszono zbiór-kę funduszy na dozbrajanie Wojska Polskiego. Wcześniej, bo w 1926 roku, powrócono do idei budowy Domu Ludowego. W roku 1929 przyjechał do Polski prezes Chicagowskiego Towarzystwa Obywateli Wioski Zaborowa i ustalono szczegóły inwestycji. „Zaborowianie w Chicago – pisze Kantor – zadeklarowali pokrycie kosztów kupna placu i materiałów budowlanych, miejscowi mieli kierować budową i wykonać bezpłatnie wszelką robociznę

¹⁰² R. Kantor: *op. cit.*, s. 69.

¹⁰³ *Ibidem*, s. 67.

¹⁰⁴ A. Posern-Zieliński: *Tradycja a etniczność. Przemiany kultury Polonii amerykańskiej*, Ossolineum, Wrocław 1982, s. 68.

¹⁰⁵ R. Kantor: *op. cit.*, s. 80.

ręczną i konną”¹⁰⁶. „Amerykanów” ta inwestycja kosztowała siedem tysięcy dolarów (około 44 tysiące ówczesnych złotych).

Dom Ludowy był obszerny i nowoczesny, więc cała wieś szczyliła się takim obiektem. Cierniak w swej obfitej korespondencji z chicagowskim Towarzystwem barwnie opisywał działalność Domu Ludowego, a jego listy były odczytywane na zebraniach i budziły duże zainteresowanie, co przekładało się na większą gotowość partycypowania w kolejnych kosztach związanych z wyposażeniem biblioteki, prenumeratą pism dla czytelników, zakupem odbiornika radiowego i tym podobnymi. Do Polski przybywały całe delegacje klubowe. Po powrocie dzielono się wrażeniami, relacjonowano postępy prac, częstowano się wiktuałami przywiezionymi z kraju (kiełbasą, bimbrem), oglądano pamiątkowe zdjęcia i wyświetlano filmy (!).

Kontakty emigrantów z rodzinnymi wsiami nie miały wyłącznie charakteru formalnego – za pośrednictwem instytucji polonijnych. Często były też prywatne wymiany listów z bliższą i dalszą rodziną, przyjazdy do kraju, wspieranie przybywających do Chicago nowych migrantów z Zaborowa i okolic. Jak pisze Zawistowicz-Adamska: „od nich przecie na każde święta płynęły w listach dolary i 'pakunki' z odzieżą, z ich datków powstał w Zaborowie okazały Dom Ludowy, oni wreszcie ufundowali kościelne dzwony, które zgodnie z wolą ofiarodawców wszystkim za darmo dzwonić miały. Do nich też zwracali się zawsze o pomoc krewniacy z kraju, gdy jakieś nieszczęście ich nawiedziło: grad zbił zboże, powódź zabrała plony lub ogień zniszczył budynki. Każdy dom przechowywał pieczołowicie różne fotografie 'ze świata': i tych, którzy tam pozostają, i tych, którzy ongiś tam bywali, a później wrócili do rodzinnej wsi i do wsiowskiego życia”¹⁰⁷. Samoorganizacja na odległość dotyczyła więc zarówno działań indywidualnych, rodzinnych, przejawiających się w formach przedsiębiorczości indywidualnej, jak i korzystała z wiejskiego kapitału społecznego, nakazującego świadczoną zbiorowo pomoc sąsiedzką i „fundowanie” na miarę możliwości obiektów ważnych dla całej wsi (przedsiębiorczość społeczna). Inna rzecz, że czasami ofiarodawcy zbyt natrączywie domagali się dowodów uznania (wmurowania tablicy pamiątkowej, czy odczytania z ambony ich nazwisk). Aleksander Szczepański, pod koniec lat dwudziestych konsul polski w Chicago, tak pisał o sile więzi emigrantów z rodzinnymi wsiami: „czego to Kluby nie robią dla swoich wiosek! Zaczyna się zwykle od kościoła: odnowienie, zakup nowych dzwonów lub organów, budowa wieży. Następna myśl jest o szkole i domu ludowym. Czyż ten objaw dbałości o swe rodzinne gniazdo, o tych, co pozostali

¹⁰⁶ *Ibidem*, s. 127.

¹⁰⁷ K. Zawistowicz-Adamska: *op. cit.*, s. 91.

wśród gorszych możliwości gospodarczych, nie jest wzruszający? Czy nie jest on świadectwem wysokiego uobywatelnienia naszego ludu?”¹⁰⁸.

To współzycie, a tym bardziej współpraca nie odbywały się bez zgrzytów. Wsie zaborowskie słały do Chicago prośby, podziękowania, ale i sprawozdania, a stamtąd płynęły pieniądze i instrukcje ich wykorzystania, czasami – słowa krytyki. Brały się one z różnicy perspektyw, z nieznamomości krajowych realiów. „Amerykanie” mieli ziomkom za złe indolencję, posądzali czasem o opieszałość, nawet nieuczciwość, stopniowo – sami stając się robotnikami – przestawali rozumieć mechanizmy życia wiejskiego i mentalność chłopską. Miejscowi działacze zarzucali „Amerykanom” brak orientacji w sytuacji w kraju, niedocenywanie ograniczeń administracyjnych, niezrozumienie trudnego położenia ekonomicznego ludności. Przyczyna tarć, poza oczywistą różnicą perspektyw, leżała też w fakcie, że kluby i towarzystwa preferowały najczęściej inwestycje o charakterze kulturalno-oświatowym i prestiżowym (kościół), nie zaś ekonomicznym, choćby na mniejszą skalę, a dopiero takie mogły – przez rozwój rolnictwa i umocnienie pozycji chłopów – stworzyć przesłanki samodzielnego rozwoju społecznego i wzrostu zaangażowania obywateli. Prawdliwość tę przenikliwie komentuje Kantor: „Chicagowianie sądzili – na podstawie doświadczeń amerykańskich – że przemiany mogą być niemal błyskawiczne, że wystarczy nasycenie okolicy domami ludowymi, bibliotekami, szkołami itp. a świetlana przyszłość jest już zapewniona, że jej rezultatem będzie szybka przemiana świadomości ludzi i wielki skok cywilizacyjny”¹⁰⁹.

Czego uczy przypadek Zaborowa? Przede wszystkim wieś ta stanowi dobitne potwierdzenie tezy, iż może istnieć społeczność zintegrowana, mimo zdeterytorializowania, czyli podziału na rozdzielone ogromnym dystansem przestrzennym dwie części. Niezależnie od tego, więzi między członkami zbiorowości (rodzinne i sąsiedzkie) są podtrzymywane, co więcej, ulegają rozszerzeniu na poczucie odpowiedzialności za całą wieś, a nawet za naród (choć już niekoniecznie za wieś sąsiednią, ale przecież ona też ma swoich migrantów). Tradycyjna społeczność potrafi zachować swój kapitał społeczny i generowaną przezeń przedsiębiorczość społeczną zarówno w zdziesiątkowanym (krótszymi lub dłuższymi wyjazdami mieszkańców) Zaborowie, jak i odtworzyć oraz uruchomić te zasoby za oceanem, w Chicago. W dodatku wystarcza tego kapitału (i okazuje się on w pełni produktywny i funkcjonalny) także po to, by połączyć siecią intensywnych (również ponadrodzinnych) kontaktów i zależności obie części oraz zespolić je w jeden, ściśle współpracujący organizm. Dualna struktura Zaborowa „w diasporze” nie prowadzi do zdychotomizowanego podziału ról na dobroczyńców i beneficjentów; ci ostat-

¹⁰⁸ A. Szczepański: *Drapacze i śmietniki*, Wydawnictwo Literackie, Kraków 1979, s. 114.

¹⁰⁹ R. Kantor: *op. cit.*, s. 126.

ni starają się zrewanżować przynajmniej upominkami, a poza tym świadczona im pomoc nadal jest postrzegana przez obie strony jako naturalna powinność, wynikająca z faktu pokrewieństwa lub sąsiedztwa. Zresztą, co podkreśla Kantor, emigranci nigdy nie mogli być pewni, czy czasem nie będą zmuszeni (np. na skutek wypadków losowych bądź kryzysu gospodarczego) do powrotu i z myślą o tej ewentualności traktowali swoje zabiegi i ofiarność jako inwestycję w niepewną przyszłość.

Nie zawsze też „Chicago” okazuje się stroną aktywną i inspirującą do działań; często dochodzi nawet do starcia dwu pełnych inicjatywy partnerów. Dominująca rola „Chicago” wynika z ich przewagi finansowej i prowadzi czasem do narzucania pewnych pomysłów, a w konsekwencji do przeinwestowania infrastruktury Zaborowa obiektami o jednostronnym charakterze. Niewątpliwie jednak Zaborów istniałby, a nawet rozwijał się, także mimo braku protektoratu swojej „kolonii”, zdradzającej już objawy industrialnej mentalności (instytucje postrzegane jako najważniejszy czynnik determinujący przemiany).

Współpraca obu części Zaborowa odbywa się pod hasłami pomocy rodzinom i sąsiadom oraz wszystkim ludziom we wsi, ale w statutach, programach i konkretnych odezwach klubów bardzo wyraźnie obecna jest także retoryka ponadlokalna – odwołanie się do poczucia narodowego. Apele te nie pozostają bez echa i napotykać na wypływające z patriotycznych przesłanek reakcje Polonii.

4. Hipotezy

Przeprowadzone analizy, obejmujące najpierw przejawy przedsiębiorczości indywidualnej (migracje zarobkowe i pozarolnicze źródła dochodów), a następnie przedsiębiorczości społecznej (powstawanie instytucji na ziemiach polskich, zilustrowane potem studium trzech przypadków: Liskowa, Handzlówki i Zaborowa), upoważniają do sformułowania hipotezy na temat zależności obu tych zjawisk oraz ich relacji względem kapitału (ludzkiego i społecznego) polskiej wsi pierwszej połowy XX wieku.

Jak się wydaje, sporo racji przemawia za tym, by twierdzić, iż uwolniony po uwłaszczeniu kapitał ludzki konkretyzuje się w bardzo dynamicznej i świadczącej o dużym potencjale przedsiębiorczości indywidualnej. Jest ona nakierowana na rozwój gospodarstwa rolnego i respektuje zasady życia wiejskiego, co określiliśmy jako taką formę zaradności, która łączy „grę o adaptację” z „grą o autentyczność”. Jest więc działaniem etosowym, a nie przedsiębiorczością w wąskim, ekonomicznym znaczeniu. Rozwój gospodarstw chłopskich, dokonujący się dzięki przedsiębiorczości indywidualnej, napotyka jednak bariery zewnętrzne związane z brakiem otoczenia instytucjonalne-

go. Aby temu zaradzić, sięga się po zasoby kapitału społecznego – wspólnotowe zasady wzajemnej pomocy i samoorganizacji, które praktykowane w tradycyjnej formie lub umiejętnie modyfikowane, stopniowo wypełniają próżnię organizacyjną. Jest to bardzo istotna właściwość przedwojennej przedsiębiorczości społecznej środowisk wiejskich. W opisach wsi wzorowych nieraz można spotkać znamienne wypowiedzi inicjatorów działań, którzy podkreślają, iż to, co robią „ma jednak już grunt przygotowany do pewnego stopnia w starej, ale żywej, bo po dziś dzień praktykowanej tradycji solidarności rodowej”¹¹⁰.

Drugą cechą rozwoju tej przedsiębiorczości było przypisywanie dużego znaczenia nie tylko korzyściom gospodarczym podejmowanych inicjatyw, ale także walorowi altruistycznego współdziałania, mającego na celu dobro ogółu, a nie tylko łączących się w spółdzielnie czy kooperatywy członków. Przypadkowo spotkany instruktor rolny tłumaczył Bojarskiej wartość przedsiębiorczości społecznej, powołując się na Józefa Supińskiego, jednego z pierwszych polskich socjologów i ekonomistów: „organizacja gospodarza, spółki rolnicze, wszystkie stowarzyszenia nasze niosą przytułek opuszczonym, chleb zgłodniałym, poprawę zepsutym, zapomogę początkującym, opiekę osieroconym, naukę zaniedbanym. One to podnoszą temperaturę społeczną, przywołują do życia uśpionych, niepoprawnych samolubów znaczą piętnem pogardy powszechnej, podnoszą godność jednostek, potęgę ciała zbiorowego. One tworzą nowe życia społecznego prądy, dawne zasycają życiem nowym”¹¹¹. Podkreślano zarazem, iż współpraca na tym polu jednoczy przedstawicieli różnych warstw (ziemian, duchowieństwo, inteligencję, włościan), a więc sprzyja łagodzeniu antagonizmów społecznych. Akcentowano również wpływ takich instytucji na podniesienie oświaty i poziomu moralnego ich członków oraz całych wsi, a więc na funkcję socjalizacyjną i umacniającą kapitał społeczny.

Wskazywano wreszcie, że praca tego rodzaju to patriotyczny obowiązek. Jak powszechnie stosowane musiały to być argumenty, świadczą choćby wypowiedzi chłopów nagrodzonych w konkursie na opis gospodarowania w gospodarstwach karłowatych. Jedna z uczestniczek pisze w zakończeniu swojej pracy tak: „niechże przez koła gospodyń sący się światło i daje coraz to nowe zastępy wytrwałych, rozumnych i nieprzesądnych pracowniczek. Pragnę, aby zastęp dzielnych gospodyń codziennie się zwiększał ku szczęściu i dobrobytowi rodzin, potędze i chwale umiłowanej Ojczyzny”¹¹². Inny autor wypowiada się następująco: „oprócz korzyści materialnych, płynących z korzystania ze spółdzielni, mam jeszcze zadowolenie moralne tego rodzaju, że się należy

¹¹⁰ S. Bojarska: *op. cit.*, t. II – *Galicja*, s. 52.

¹¹¹ *Ibidem*, s. 60.

¹¹² *Opisy gospodarowania...*, *op. cit.*, s. 209.

do grona ludzi ideowych, wierzących, że spółdzielczość spełni swoje chlubne zadanie podniesienia dobrobytu ludzi zorganizowanych na prawie poczucia braterskiego w wielką rodzinę, przekształcającą życie wsi moralnie i materialnie, przygotowującą młodą dorastającą generację do tej samej roli, gdy przyjdzie czas ustąpić, by dać miejsce młodym kadrom, pragnącym oddać się idei kooperacji, która stoi na straży dobrobytu wsi i Państwa”¹¹³.

Należy również podkreślić i tę okoliczność, jak umiejętnie i stopniowo ówczesni liderzy nawiązywali kontakt ze środowiskiem. Czasami upływały lata nim uznano, że grunt jest przygotowany, a konkretna inicjatywa zaczęła przynosić rezultaty. Jeden z rozmówców Bojarskiej wspomina jak po powrocie z Paryża do rodzinnego majątku zaczął od zaproszenia okolicznych włościan do dworu na wspólną lekturę *Trylogii* Henryka Sienkiewicza, następnie przyszły pogadanki i dyskusje o historii Polski, wycieczki do teatru i zwiedzanie pamiątek narodowych w Krakowie, urządzenie obchodów z okazji ważnych rocznic i usypanie kurhanu upamiętniającego zwycięstwo pod Grunwaldem. Wreszcie, gdy już doszło do zbliżenia dworu i wsi, gdy u chłopów rozwinął się „światopogląd polski” i nauczono się współdziałania, „wtedy – opowiada dziadec – zaczęła się tu u nas dopiero bujna praca ekonomiczno-społeczna”¹¹⁴.

Prawidłowością było też to, że uruchamiano nie jedną, lecz kolejno kilka instytucji wzajemnie uzupełniających się, ale zarazem o różnym profilu działania (nie tylko finansowym czy gospodarczym, lecz również oświatowym i kulturalnym). Na przykład w Łaniowach, wsi „kooperatystów”, powstało kółko rolnicze, spółka producentów bydła i trzody, spółki rybacka i piekarska, ale także Dom Ludowy, czytelnia Towarzystwa Oświatowego, straż pożarna, Drużyna Bartoszwowa i Kółko Włościan.

Wszystkie te instytucje nie ograniczały się do wąskiej specjalizacji, lecz prowadziły wszechstronną działalność (np. kółka rolnicze organizowały zarówno fachowe kursy, zakupywały nawozy sztuczne i nasiona, jak i zapraszały prelegentów na pogadanki na temat wychowania dzieci, walki z patologiami czy zasad współżycia w rodzinie, na wsi i w całym społeczeństwie). Oczywiście, ważnym elementem ich aktywności były imprezy rozrywkowe i patriotyczne obchody rocznicowe.

Jak zatem w świetle zgromadzonych danych przedstawia się zależność między obiema formami przedsiębiorczości i dwoma rodzajami kapitału? Można chyba ująć tę relację następująco: przedsiębiorczość indywidualna, czerpiąca z zasobów kapitału ludzkiego, choćby najbardziej dynamiczna i efektywna, nie jest jeszcze wystarczającym warunkiem pojawienia się przedsiębiorczości społecznej. Do jej powstania niezbędne są przesłanki w rodzaju zaistnienia potrzeb oraz aspiracji ludzi rozwijających swoje war-

¹¹³ *Ibidem*, s. 201.

¹¹⁴ S. Bojarska: *op. cit.*, t. II – *Galicja*, s. 51.

szaty pracy i dążących do poprawy standardu życia – w pierwszej połowie XX w. były to rodzinne gospodarstwa chłopskie i ich kontekst – środowisko wiejskie. Wówczas dopiero zrodziła się potrzeba inicjowania działań z kręgu przedsiębiorczości społecznej. Wtedy też sięgnięto do istniejącego kapitału społecznego, co było posunięciem słuszniejszym niż gdyby zaczęto od jego deprecjonowania i wprowadzania nowych, przejętych z zewnątrz wzorów. Okazało się, że tradycyjne formy współpracy i samoorganizacji (wspólnotowy kapitał społeczny) nie są więc skazane na zasklepienie się w familizmie, lecz potrafią przekroczyć opłatki społeczności lokalnej i wyjść poza krąg parafialnych lojalności czy gminnych partykularyzmów. Ogromną rolę odegrały w tym propaganda i retoryka, odwołujące się do wyższych celów – postaw obywatelskich i patriotycznych.

Wydaje się, że nawet obecnie zasoby kapitału społecznego polskiej wsi nie do końca zostały zaprzepaszczone (choć także socjologowie mają tu swoje niechlubne zasługi w piętnowaniu i zwalczaniu mechanizmów współdziałania, które jeszcze po drugiej wojnie światowej funkcjonowały w środowiskach wiejskich)¹¹⁵. Można zatem, a wręcz należałoby, sięgnąć po nie również dzisiaj, z uwagi na ryzyko, jakie wiąże się z nieuchronnym przekształcaniem części polskich postradycyjnych chłopów w nowoczesnych producentów rolnych. Jak pokazuje Franciszek Tomczak w swojej książce o ewolucji amerykańskiego rolnictwa – agrobiznes, który stworzył wzorcowe otoczenie instytucjonalne dla amerykańskiego farmera, stał się zarazem kieratem dotkliwie ograniczającym faktyczną swobodę, poczucie niezależności, skutecznie przechwytyjącym większość wartości wytworzonej w rolnictwie. Przyczynił się nawet do likwidacji wielu małych farm rodzinnych, które nie mogą sprostać wymogom nie tyle wolnego rynku (bo o takim w warunkach amerykańskich – przynajmniej jeśli chodzi o rolnictwo – nie ma mowy), co presji koncernów nastawionych na maksymalizowanie zysku, choćby kosztem ruiny samych rolników. Zdaniem wielu autorów, agrobiznes w USA jest przykładem „zwykłego pasożytowania na małych producentach rolnych przez inne grupy: przemysł zaopatrzeniowy, banki, transport, handel oraz specjalistów i ekspertów uniwersyteckich, szczególnie ekonomistów (*sic!*), którzy wnoszą swój wkład do uśmiercenia nadziei tych rolników”¹¹⁶. Tomczak stawia wręcz pytanie: dlaczego „w kraju tak bogatym jak USA i o tak zróżnicowanych źródłach opinii społecznej, farmerzy dali się tak łatwo włączyć w system zewnętrznego biznesu i rynku”¹¹⁷.

¹¹⁵ D. Misiura, B. Gałęski: *Wyzysk biedoty wiejskiej przez kulaków*, Szkoła Partyjna przy KC PZPR, Katedra Polityki Gospodarczej, Warszawa 1954.

¹¹⁶ F. Tomczak: *Od rolnictwa do agrobiznesu. Transformacja gospodarki rolniczo-żywnościowej Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2004, s. 237.

¹¹⁷ *Ibidem*, s. 135.

Ano właśnie! Mając świeżo w pamięci sytuację na polskiej wsi, można tu udzielić następującej odpowiedzi: amerykańscy farmerzy dali się podporządkować strukturom agrobiznesu, gdyż będąc tak wielkimi indywidualistami i gospodarując na ogromnych (jak na warunki polskie) obszarach, nigdy właściwie nie funkcjonowali w środowisku społecznym wsi. W przeciwieństwie do nich, polscy chłopci – wrośnięci we wspólnotowe życie i prezentujący kolektywistyczną mentalność – mieli już nieraz, i mają po raz kolejny, możliwość uchronienia się przed pasożytniczym wpływem otoczenia instytucjonalnego, kreowanego przez siły zewnętrzne, tworząc je samodzielnie i w oparciu o zachowane zasoby wiejskiego kapitału społecznego. Dopiero na takim gruncie może rozwijać się autentyczna przedsiębiorczość społeczna, tworząca własne struktury i niedopuszczająca do drenowania rolnictwa przez struktury obce, wszczepione (implantowane) w środowisko wiejskie.

5. W stronę nowego paradygmatu transformacji

Już sam zwrot w stronę idei przedsiębiorczości społecznej, poprzedzony paroletnim zainteresowaniem pojęciem kapitału społecznego, sygnalizuje zasadniczą zmianę dokonującą się w naukach społecznych. Wydaje się, iż zaczyna się w nich rysować nowa perspektywa, polegająca na uhistorycznieniu refleksji, jej ukonkretnieniu (ztnografizowaniu – przez rozbudzenie ponownej wrażliwości na szczegóły) i zlokalizowaniu. Chodzi tu przy tym o zwrócenie uwagi na szczególne koleje losu i obecną specyfikę zarówno Polski¹¹⁸, jak i poszczególnych regionów, a nawet społeczności lokalnych¹¹⁹. Te trzy prawidłowości składają się na taki nurt socjologii współczesnej, który można nazwać – po pierwsze – ponownym i tym razem dokonywanym z premedytacją osiaganiem stanu przedteoretycznego (w sytuacji, gdy wielkie teorie modernizacji okazują się nieprzystawalne do polskich realiów), a po drugie – osiaganiem stanu tymczasowego odnaukowienia (odracjonalizowania – w sensie tymczasowej rezygnacji z prób znalezienia dla wszystkich zjawisk logicznego wytłumaczenia). Takie heroiczne usiłowania Ernest Gellner nazywał ironicznie „bezgranicznym miłosierdziem logicznym” i upominał się o dopuszczenie istnienia w życiu społecznym choćby szczypty absurda¹²⁰. Z kolei nasz klasyk, Józef Chałasiński, pisząc o niewyjaśnionych przyczynach przemian w pewnej osadzie górniczej, wręcz twierdził, że ich interpretacja „przekracza możliwości naukowej socjologicznej analizy”¹²¹. Pisał:

¹¹⁸ A. Sosnowska: *Zrozumieć zacołanie. Spory historyków o Europę Wschodnią (1947–1994)*, Wydawnictwo TRIO, Warszawa 2004.

¹¹⁹ J. Bartkowski: *op. cit.*

¹²⁰ E. Gellner: *Pojęcie pokrewieństwa i inne szkice o metodzie i wyjaśnianiu antropologicznym*, Universitas, Kraków 1995.

¹²¹ J. Chałasiński: *Antagonizm polsko-niemiecki w fabrycznej osadzie „Kopalnia” na Górnym Śląsku. Studium socjologiczne*, „Przegląd Socjologiczny” 1935, t. III, s. 43.

„Gdybyśmy mogli przedstawić sobie wszystkie czynniki tej zmiany, to wtedy nie by już w życiu społecznym nie było dla nas tajemnicą. Ale wtedy z życia społecznego musiałyby zniknąć irracjonalne siły, których genezy w ogóle nie znamy i których działanie tylko w małej części jest dostępne naszej myśli”. W zjawiskach społecznych, podkreślał Chałasiński, „jest coś, czego nie rozumiemy, co wymyka się racjonalnej, logicznej analizie, co stanowi o zasadniczo irracjonalnym charakterze podstawowych źródeł życia społecznego w ogóle”¹²².

I wreszcie, postulowany tu raczej niż opisywany, stan socjologii należałoby określić jej wtórnym zsocjografizowaniem, czyli powrotem do opisu, do rzeczywistości społecznej (na miejsce badania głównie zjawisk świadomości), z zaniechaniem na jakiś czas uogólnień i odwołań do teorii najwyższego rzędu. Konkretnie opisy drobnych wycinków rzeczywistości (np. monografie) mają przecież istotny walor heurystyczny i teoretyczny: potrafią nie tylko weryfikować generalizacje, lecz także je falsyfikować. Dzieje się tak dlatego, że mikroskop (zgodnie z metaforą użytą przez Antoninę Kłoskowską) i luneta mogą pokazywać to samo, tyle że mikroskop dokładniej¹²³. Czasem – i to jest o wiele ciekawsze – pokazują one zgoła coś innego. Czy socjologia powinna rezygnować z tej szansy i z tego wyzwania?

Mając na względzie uwagi zgłoszone mimochodem pod adresem dyscypliny, spróbujmy pokrótce zarysować kontury wyłaniającego się nowego paradygmatu transformacji. Do jego sformułowania upoważniają nie tylko przywołane tu obrazki z przeszłości polskiej wsi, ale także obserwacje tego, co pojawia się w sposób dość rozproszony, ale znamieny w tekstach współczesnych prominentnych autorów zachodnich. Cóż takiego pisze np. Francis Fukuyama w swoich rozważaniach o zaufaniu? „Liberalna demokracja – podkreśla – jest nie do końca nowoczesna. Jeżeli instytucje demokracji i kapitalizmu mają działać właściwie, muszą współistnieć z określonymi wartościami kulturowymi”¹²⁴. Jest przy tym dla niego jasne, że przepisy prawa, umowy i racjonalne regulacje we wszelkich sferach życia nie są wystarczające, gdyż potrzebne są jeszcze wartości oparte nie na kalkulacji, lecz na zwyczaju – przekazywane przez religię, obyczaj i tradycję. „Kapitał społeczny manifestujący się w formie pozaracjonalnych zwyczajów, które z kolei wywodzą się z ‘irracjonalnych’ zjawisk w rodzaju religii lub tradycyjnej etyki, jest czynnikiem niezbędnym do właściwego funkcjonowania współczesnych instytucji gospodarczych i politycznych” – konkluduje¹²⁵.

¹²² *Ibidem*, s. 44.

¹²³ A. Kłoskowska: *Kultury narodowe u korzeni*, PWN, Warszawa 1996.

¹²⁴ F. Fukuyama: *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Wrocław 1997, s. 21.

¹²⁵ *Ibidem*, s. 367.

Spróbujmy wyprowadzić wnioski z twierdzeń Fukuyamy, a zatem wyciągnąć z nich choćby najdalej idące konsekwencje. Przyjmijmy, że rację ma David Landes, gdy w odpowiedzi na pytanie: „dlaczego ubogie kraje są biedne, a zamożne – bogate?”, na przykładzie Anglii udowadnia, iż jej sukcesy ekonomiczne były efektem wcześniej i mocno rozwiniętej świadomości narodowej, czyli nacjonalizmu („cechą nacjonalizmu jest poczucie tożsamości i wyższości... Wielkiej Brytanii poszczęściło się, bo wcześniej stała się narodem. Narody potrafią pogodzić cel społeczny z aspiracjami i inicjatywami jednostek i dzięki zbiorowej synergii więcej osiągnąć”)¹²⁶. Założmy również, że nie myli się Michel Albert, który oceniając szanse społeczeństw postawionych wobec nowych wyzwań, duże znaczenie przypisuje przekonaniom egalitarnym i zbudowanej na nich solidarności, cechującej bardziej stabilny i uspołeczniony nadreński model kapitalizmu, przeciwstawiony opartemu na bezwzględnej rywalizacji modelowi anglosaskiemu („w społeczeństwach bardziej jednorodnych ludzie są światlejsi, lepiej przygotowani, a więc łatwiej im przystosować się do przemian zachodzących w świecie i wymagań postępu. Dlatego właśnie społeczeństwa najbardziej harmonijne mają najczęściej największe osiągnięcia gospodarcze”)¹²⁷. Przyjmijmy wreszcie, że słusznie rozumują Charles Hampden-Turner i Alfons Trompenaars wykazując, że największe sukcesy ekonomiczne odnotowują kraje nastawione kolektywistycznie (Singapur), zhierarchizowane (Japonia) oraz scentralizowane i o dużych tradycjach etatyzmu, jak np. Francja („etos konkurencyjnego indywidualizmu jest skorelowany negatywnie z rozwojem gospodarczym. Nie stwierdziliśmy żadnego wyjątku w tej sferze”)¹²⁸. Idąc tym tropem, można śmiało sformułować następujące twierdzenia:

- oparty na liberalnych założeniach paradygmat transformacji powinien być jak najszybciej zastąpiony modelem czerpiącym swe podstawy z myśli konserwatywnej;
- polskie społeczeństwo (a zwłaszcza mieszkańcy wsi i rolnicy), dotąd piętnowane za niedostateczny poziom akceptacji postaw liberalnych i kompromitujące przejawy tradycyjnej mentalności, okazuje się wręcz predestynowane do odniesienia sukcesu ekonomicznego i społecznego, o ile oczywiście polskie elity polityczne i opiniotwórcze nie będą zakłócały tego procesu swoją interwencją opartą na fałszywych i na szczęście już zdezaktualizowanych przesłankach¹²⁹.

¹²⁶ D.S. Landes: *Bogactwo i nędza narodów*, MUZA SA, Warszawa 2000, s. 252.

¹²⁷ M. Albert: *Kapitalizm kontra kapitalizm*, Wydawnictwo „Signum”, Kraków 1994, s. 189.

¹²⁸ Ch. Hampden-Turner, A. Trompenaars: *Siedem kultur kapitalizmu – USA, Japonia, Niemcy, Francja, Wielka Brytania, Szwecja, Holandia*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1998, s. 271.

¹²⁹ R. Kaczmarek: *Zmierzch neoliberalnego optymizmu*, „Odra” 2003, nr 11; G. Soros: *Kryzys światowego kapitalizmu*, MUZA SA, Warszawa 1999.

Marek Rymśa

Druga fala ekonomii społecznej w Polsce a koncepcja aktywnej polityki społecznej

1. Stara i nowa ekonomia społeczna w Europie

Druga fala ekonomii społecznej jest w Europie jedną z podstawowych instytucjonalnych reakcji na kryzys państwa dobrobytu, a równocześnie stanowi odpowiedź na wyzwania globalizacji. W tym kontekście Tomasz Kaźmierczak pisze o „powrocie ekonomii społecznej”¹. Jak zaznacza Ewa Leś, ponowny wzrost zainteresowania gospodarką społeczną i sektorem obywatelskim jako potencjalnym świadczeniodawcą usług społecznych datuje się w Europie właśnie od ujawnienia kryzysu doktryny opiekuńczości państwa, co nastąpiło w latach 80. XX wieku². Przywoływana autorka wskazuje na odkrycie wówczas „nowego ubóstwa”, kojarzonego przede wszystkim z problemem wykluczenia społecznego, a nie brakiem dochodu. Państwowe programy redystrybucyjne, nawet tak rozwinięte jak w europejskich państwach dobrobytu w okresie tzw. złotego wieku polityki społecznej (lata 50., 60. i 70. poprzedzające wspomniany kryzys), owego „niematerialnego ubóstwa” nie likwidowały. A jak twierdzili krytycy doktryny opiekuńczości państwa, programy państwowe, zwłaszcza te organizowane przez pomoc społeczną, wręcz utrwały problem wykluczenia społecznego, dezaktywizując klientów³. Odpowiedzią był zwrot w kierunku aktywizacji beneficjentów wsparcia socjalnego, zapoczątkowany w latach 80. w krajach anglosaskich jako koncepcja *workfare* (praca zamiast zasiłku), a dekadę później obserwowany również w państwach dobrobytu kontynentalnej Europy.

¹ Por. T. Kaźmierczak: *Zrozumieć ekonomię społeczną*, tekst zamieszczony w niniejszym tomie.

² Por. E. Leś: *Nowa ekonomia społeczna. Wybrane koncepcje*, „Trzeci Sektor” 2005, nr 2, s. 36–37.

³ Ten nurt krytyki polityki społecznej państwa dobrobytu rozwinął m.in. teorię *underclass*, tłumaczącą zjawisko pokoleniowego dziedziczenia biedy przez klientów pomocy społecznej. Por. Ch. Murray: *Bez korzeni. Polityka społeczna USA 1950–1980*, Zysk i S-ka, Poznań 2001.

Preferencje dla programów wsparcia o charakterze aktywizującym, a zwłaszcza dla samoaktywizacji (przedsiębiorczości społecznej), oznaczały zakwestionowanie jednego z fundamentów doktryny opiekuńczości państwa – zasady dekomodyfikacji, zakładającej dążenie służb publicznych do niezależnienia poziomu życia obywateli od aktywności na rynku pracy. Jednocześnie prowadziło to do ponownego odkrycia dorobku ruchu ekonomii społecznej z przełomu XIX i XX wieku oraz okresu międzywojennego, a ukierunkowanego na rozwijanie przedsiębiorczości społecznej, zwłaszcza w formule spółdzielczej. Okazało się zresztą, że w niektórych krajach Europy Zachodniej, jak Włochy, Francja czy Hiszpania, spółdzielczość utrzymała się przez cały okres powojenny jako praktykowana w warunkach gospodarki wolnorynkowej forma aktywności ekonomicznej⁴. Ową zakorzenioną w tradycji europejskiej koncepcję ekonomii społecznej, preferującą takie formy instytucjonalne jak wspomniane spółdzielnie, a także towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych i związki kredytowe, określam w niniejszym opracowaniu terminem **stara ekonomia społeczna**. Podkreślam tym samym jej odmienny od współczesnego nurtu gospodarki społecznej (**nowej ekonomii społecznej**) charakter, nurtu promującego z jednej strony nowe formy instytucjonalno-prawne, jak przedsiębiorstwa społeczne, a z drugiej – działalność gospodarczą prowadzoną w ramach organizacji pozarządowych (stowarzyszeń i fundacji), a spośród spółdzielni dowartościowującego ich specyficzny typ – spółdzielnie socjalne⁵.

Powrót do idei gospodarki społecznej, zapoczątkowany w Europie Zachodniej w latach 80. XX wieku Ewa Leś określa jako rozwój „ruchu nowej gospodarki społecznej”⁶, wskazując – przez użycie terminu ruch – na społeczny charakter inicjatyw sektora ekonomii społecznej. W tym ujęciu inicjatywy te, to oddolna reakcja obywateli na kryzys państwa dobrobytu, poprzedzająca działania innowacyjne służb publicznych. W niniejszym opracowaniu koncentruję się na drugiej fali ekonomii społecznej rozumianej wężiej. Pomijam bowiem okres legitymizowania się kryzysu państwa dobrobytu w Europie Zachodniej (lata 80. i pierwsza połowa lat 90.), kiedy to decydenci i środowiska eksperckie podejmowali próby instytucjonalnej obrony *status quo*, a w konsekwencji inicjatywy reformatorskie miały charakter oddolny, nie do końca kon-

⁴ Warto zaznaczyć, że w krajach komunistycznych w tym samym okresie wypaczono idee spółdzielczości, wtłaczając spółdzielnie w ramy gospodarki centralnie sterowanej.

⁵ Por. M. Rymśa: *Stara i nowa ekonomia społeczna. Polska na tle doświadczeń europejskich*, „Trzeci Sektor” 2005, nr 2, a także T. Kaźmierczak: *Zrozumieć ekonomię...*, op. cit., a zwłaszcza zamieszczoną tam tabelę 1 z zestawionymi cechami starej i nowej gospodarki społecznej.

⁶ Por. E. Leś: *Nowa ekonomia...*, op. cit., s. 43.

trołowany przez elity rządzące⁷. Koncentruję się zaś na ostatniej dekadzie (druga połowa lat 90. i lata obecne), kiedy załamanie się doktryny opiekuńczości państwa jest oczywiste (od jej obrony odstąpili nawet socjaldemokraci⁸), a wysiłek europejskich decydentów i ekspertów ukierunkowany jest na poszukiwanie dróg wyjścia i możliwości instytucjonalnych reform systemów zabezpieczenia społecznego poszczególnych państw⁹.

Tym samym, wśród czynników współtworzących „otwarcie” dla drugiej fali ekonomii społecznej w Europie, podkreślam znaczenie reorientacji polityki społecznej. Po pierwsze, chodzi o upowszechnianie się w Europie (w tym w Polsce) koncepcji aktywnej polityki społecznej. To ona daje „zielone światło” dla nowej fali ekonomii społecznej w Unii Europejskiej¹⁰ oraz w znacznej części państw członkowskich¹¹.

Po drugie, w przypadku naszego kraju istotne jest również stopniowe przebijanie się w debacie publicznej poglądu o konieczności przeorientowania priorytetów polityki społecznej z działań osłonowych na aktywizujące – nie na zasadzie przejmowania unijnych priorytetów, ale na skutek dostrzeżenia funkcjonalnych wymogów kolejnej fazy transformacji zapoczątkowanej w 1989 roku. Chciałbym zaznaczyć, że drugiego z czynników nie należy redukować do pierwszego. W przypadku **polskiego otwarcia** na ekonomię społeczną obserwujemy bowiem sprzężenie dwóch niezależnych od siebie czynników: implementacji unijnych priorytetów po wstąpieniu naszego kraju do UE oraz uwzględniania własnych doświadczeń transformacyjnych i wyciągania wniosków z błędów, niedostatków i ograniczeń polityki społecznej pierwszych kilkunastu lat przemian ustrojowych¹².

⁷ Warto zaznaczyć, że w środowiskach akademickich badaczy polityki społecznej z Europy Zachodniej jeszcze do niedawna ugruntowane było przekonanie, że neoliberalne reformy socjalne są skrajnie ideologicznym przedsięwzięciem anglosaskiej reaganomiki i nie wpłyną na funkcjonowanie europejskiego modelu społecznego.

⁸ Por. A. Giddens: *Trzecia droga. Odnowa socjaldemokracji*, Książka i Wiedza, Warszawa 1999.

⁹ Por. M. Rymsza: *Aktywna polityka społeczna w teorii i praktyce*, w: T. Kaźmierczak, M. Rymsza (red.): *W stronę aktywnej polityki społecznej*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2003.

¹⁰ Por. S. Kelly: *Ekonomia społeczna i przedsiębiorczość społeczna w Unii Europejskiej*, w: T. Kaźmierczak, M. Rymsza (red.): *W stronę aktywnej polityki...*, op. cit.

¹¹ Zob. analizy porównawcze polityk krajowych w: *A strategic challenge for employment*, CIRIEC, Liege 2000.

¹² Por. M. Rymsza: *Reformy społeczne lat dziewięćdziesiątych: próba podsumowania*, w: M. Rymsza (red.): *Reformy społeczne. Bilans dekady*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2004.

2. Upowszechnianie koncepcji aktywnej polityki społecznej

Analizę stanu upowszechnienia w Polsce koncepcji aktywnej polityki społecznej w ramach nurtu nowej ekonomii społecznej podejmuję z pewną satysfakcją, gdyż obserwowany w ostatnich latach kierunek zmian potwierdza trafność rekomendacji, jakie w tym zakresie formułowaliśmy od kilku lat w ramach Programu Polityki Społecznej Instytutu Spraw Publicznych. W 2003 roku opublikowaliśmy m.in. pracę zbiorową zatytułowaną *W stronę aktywnej polityki społecznej*¹³, w której wskazaliśmy na konieczność przeformułowania priorytetów polityki społecznej: z działań osłonowych na aktywizujące. Ostatnie trzy lata przyniosły istotne zmiany w tym właśnie kierunku. Ilustrują to podane w ramce przykłady.

Upowszechnianie elementów koncepcji aktywnej polityki społecznej

Przykłady działań praktycznych inicjowanych w trzecim sektorze:

- aktywizacja społeczności lokalnych metodą CAL (Stowarzyszenie na rzecz CAL);
- aktywizacja społeczności lokalnych – fundusze i programy lokalne (Akademia Rozwoju Filantropii w Polsce, Fundacja Wspomagania Wsi i inne organizacje);
- reintegracja społeczna osób marginalizowanych z wykorzystaniem doświadczeń szkoły Koefeda (Fundacja „Barka”);
- Biura Aktywności Bezrobotnych wykorzystujące francuską koncepcję „towarzystwa bezrobotnemu” (Caritas).

Działania ustawodawcze państwa:

- *Ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie* (2003);
- *Ustawa o zatrudnieniu socjalnym* (2003);
- *Ustawa o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy* (2004);
- *Ustawa o pomocy społecznej* (2004);
- *Ustawa o spółdzielniach socjalnych* (2006).

Działania międzysektorowe:

- Projekty w ramach IW EQUAL (tzw. temat D).

Źródło: zestawienie własne.

¹³ Por. T. Kaźmierczak, M. Rymśa (red.): *W stronę aktywnej polityki...*, op. cit.

Sam termin **aktywna polityka społeczna** wszedł do dyskursu publicznego¹⁴, a także do języka dokumentów rządowych, w tym dokumentów projektowych związanych z wydatkowaniem w Polsce środków Europejskiego Funduszu Społecznego. Upowszechniają się jednak tylko wybrane elementy tego modelu, z pominięciem jego podbudowy teoretycznej¹⁵. Ma to kilka konsekwencji. Jedną z nich jest częste sprowadzanie w polskim dyskursie publicznym koncepcji APS do anglosaskiej formuły *workfare*, odzwierciedlającej amerykańską myśl wolnorynkową¹⁶, a następnie popieranie APS z tej właśnie ideologicznej perspektywy lub podejmowanie krytyki z odmiennych pozycji ideologicznych¹⁷.

Tymczasem, w moim przekonaniu, koncepcja APS ma „europejskie oblicze”, różni się w warstwie aksjologicznej od *workfare*, gdyż nawiązuje – w odróżnieniu od anglosaskiej krytyki *welfare state* – do dorobku szkoły durkheimowskiej, która współkształtowała kontynentalny (oparty na solidaryzmie społecznym) model polityki społecznej¹⁸.

We wspomnianej publikacji Instytutu Spraw Publicznych z 2003 r. koncepcję aktywnej polityki społecznej (APS) przedstawiłem jako rozwiązanie modelowe opierające się na 5 założeniach: 1) preferencji dla zasady partycypacji społecznej kosztem zasady maksymalizowania bezpieczeństwa socjalnego, 2) promocji zatrudnienia wspieranego w różnych formach, 3) koncentracji wsparcia na osobach bezrobotnych zdolnych do pracy (lub mogących tę zdolność odzyskać), 4) zmienianiu nie tyle skali redystrybucji w ramach programów polityki społecznej, ile charakteru rozdzielanego dobra (redystrybucja pracy w miejsce redystrybucji świadczeń), 5) tendencji do legitymizowania programów socjalnych w sposób wychodzący poza tradycyjne podziały ideologiczne¹⁹. Priorytety APS przedstawione są także w zamieszczonej obok ramce.

¹⁴ Należy jednak podkreślić, że używane są także inne określenia, jak aktywizująca polityka społeczna, czy państwo wspierające pracę.

¹⁵ Poglębiona od strony socjologicznej analiza koncepcji APS – por. R. van Berkel, I.H. Möller: *Active Social Policies in the EU. Inclusion through participation?* The Policy Press, Bristol 2002.

¹⁶ Ten kierunek myślenia w samych Stanach Zjednoczonych określany jest jako konserwatywny.

¹⁷ Por. np. ciekawą, ale charakteryzującą się tym właśnie ograniczeniem, krytyczną analizę koncepcji APS w: R. Szarfenberg: *Dialog wokół polityki społecznej*, „Dialog” 2006, nr 4.

¹⁸ Por. R. van Berkel, I.H. Möller: *op. cit.* Sygnalizowana kwestia nawiązania do dorobku szkoły durkheimowskiej wymaga odrębnej analizy, przekraczającej ramy tego opracowania.

¹⁹ Por. M. Rymśa: *Aktywna polityka społeczna...*, *op. cit.*

Założenia koncepcji aktywnej polityki społecznej

- APS to zbiór programów ukierunkowanych na aktywizację beneficjentów, nawet kosztem ograniczenia poziomu ich ochrony socjalnej. Następuje więc zmiana aksjologicznego aspektu polityki społecznej: od bezpieczeństwa socjalnego do partycypacji.
- Celem APS jest społeczna inkluzja, ale uczestnictwo w życiu społecznym postrzegane jest przez pryzmat aktywności na rynku pracy, jeśli nie na „normalnym” rynku pracy, to przynajmniej w sektorze ekonomii społecznej, który „obudowuje” rynek komercyjny.
- Działania aktywizujące w ramach APS adresowane są w pierwszej kolejności do osób bezrobotnych, zdolnych do pracy, a w drugiej – do osób mogących zdolność zarobkowania odzyskać. Dzieje się to kosztem wsparcia socjalnego dla osób trwale niezdolnych do aktywności ekonomicznej.
- W Unii Europejskiej programy aktywnej polityki rynku pracy wypierają tradycyjne programy socjalne, ale nie oznacza to ograniczenia redystrybucyjnej funkcji polityki społecznej. Zmienia się redystrybuowane dobro: zamiast świadczeń socjalnych jest to praca, co jednak nie jest tożsame z ideą *workfare* – „praca zamiast zasiłku”.
- Model APS przekracza tradycyjne podziały ideologiczne, a w największym stopniu jest on realizowany przez Danię – kraj nieprzypadkowo położony na pograniczu oddziaływania trzech tradycyjnych modeli polityki społecznej: socjaldemokratycznego (Skandynawia), konserwatywnego (sąsiadujące z Danią Niemcy) i liberalnego (sąsiadująca przez morze Wielka Brytania).

Źródło: M. Rymśa: *Aktywna polityka społeczna...*, op. cit., s. 29–32.

Nie ukrywam, że uważam APS za koncepcję mającą duży potencjał rozwojowy, stwarzającą szansę przeprowadzenia faktycznej rekonstrukcji europejskich systemów zabezpieczenia społecznego. I nie mam tu na myśli prostych cięć socjalnych, obniżających standardy bezpieczeństwa socjalnego, które wynikają z przekonania, że nic nie aktywizuje bardziej niż „ostroga swojej nędzy”²⁰ – jak ujął to George Gilder, jeden z przedstawicieli szkoły neoliberalnej. Wręcz przeciwnie: pożądaný stan można uzyskać dzięki wzmacnianiu więzi społecznych i wykorzystaniu – zgodnie z zasadą *empowerment*²¹ –

²⁰ Por. G. Gilder: *Bogactwo i ubóstwo*, Zysk i S-ka, Poznań 2001, s. 199.

²¹ Zasada *empowerment* jest obecnie nadużywana, a jednocześnie upraszczana w debacie nad sposobami przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu. Przez *empowerment* rozumie się często aktywny udział beneficjentów w programach wsparcia i sprowadza się to do ich szkolenia (inwestowanie w kapitał ludzki). Tymczasem, w klasycznym ujęciu *empowerment*, elementem upodmiotowienia obywateli jest wzmacnianie kapitału społecznego wspólnoty, a istotną rolę odgrywają tu – jako struktury pośredniczące – organizacje pozarządowe. Por. P. Berger, R. Neuhaus: *To Empower People: The Role of Mediating Structures in Public Policy*, American Enterprise Institute, Washington, DC 1997.

samopomocowych zdolności społeczeństwa obywatelskiego (zasobów kapitału społecznego). Ten właśnie kierunek łączy koncepcję APS z nurtem ekonomii społecznej (zarówno starej, jak i nowej) i stwarza szanse traktowania przeprowadzanej rekonstrukcji *welfare state* w kategoriach rozwoju, a nie regresu społecznego.

Niemniej jednak, warto w sposób możliwie zobiektywizowany wskazać nie tylko mocne, ale również i słabe strony koncepcji aktywnej polityki społecznej, a także przywołać formułowane pod jej adresem wątpliwości i zastrzeżenia²².

3. Mocne strony koncepcji aktywnej polityki społecznej

Do mocnych stron koncepcji aktywnej polityki społecznej w formie, w której jest obecnie urzeczywistniana w Europie, można, moim zdaniem, zaliczyć: 1) przekraczanie tradycyjnych podziałów ideologicznych na zwolenników i przeciwników *welfare state*, 2) odrzucenie modelu totalnej instytucji pomocowej, 3) wykorzystanie potencjału społecznego i ekonomicznego trzeciego sektora oraz 4) odrzucenie demotywu jącej zasady dekomodyfikacji.

3.1. Przekraczanie tradycyjnych podziałów ideologicznych wokół idei *welfare state*

Wzrost popularności koncepcji APS związany jest z przekraczaniem przez nią tradycyjnych podziałów ideologicznych. Jej założenia po odpowiedniej „obróbce” (niewypaczającej jednak istoty koncepcji) możliwe są do zaakceptowania we wszystkich trzech tradycyjnych, ideologicznych modelach polityki społecznej: liberalnym (jako europejskiej wersji *workfare*), socjaldemokratycznym (jako koncepcji inkluzji społecznej środowisk marginalizowanych) i konserwatywnym (jako nowej formuły solidaryzmu społecznego w polityce społecznej). Koncepcja APS nie jest tożsama z koncepcją *workfare*, mającą wyraźny profil ideologiczny, choć wykorzystuje ona rozwiązania praktyczne wypracowane w ramach tej ostatniej²³.

²² Prezentowaną dalej analizę mocnych i słabych stron koncepcji APS przedstawiłem w formie referatu „Aktywizująca polityka społeczna – koncepcje i problemy” na konferencji „Aktywizująca polityka społeczna – od państwa świadczeń do państwa pracy”, Komitet Nauk o Pracy i Polityce Społecznej PAN i Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań, 23 lutego 2006.

²³ Por. M. Rymśza: *Aktywizacja przez pracę: rola społecznej przedsiębiorczości*, w: *Przeciw wykluczeniu społecznemu* (praca zbiorowa), Fundacja „Pro Caritate”, Warszawa 2003.

3.2. Odrzucenie modelu totalnej instytucji pomocowej

Animatorzy współczesnego nurtu aktywizacji przez pracę świadomi są zagrożeń i skutków ubocznych XIX-wiecznego modelu *working houses*²⁴. Przeważa więc rezygnacja z „opieki totalnej”, polegająca na przyjęciu zasady niełączenia „wspólnoty pracy” ze „wspólnotą zamieszkania”. To właśnie odróżnia tworzone obecnie w Polsce centra integracji społecznej (CIS) i kluby integracji społecznej od wiktoriańskich domów pracy²⁵. Spotykamy co prawda również inicjatywy łączące obie formy wspólnoty (w Polsce są to obecnie np. inicjatywy Fundacji „Barka” czy Stowarzyszenia „Emaus”), ale przy położeniu dużego nacisku na unikanie syndromu instytucji totalnej²⁶. Świadczy o tym m.in. zasady uczestnictwa w takich podwójnych wspólnotach. Przykładowo, członkowie wspólnot Emaus to tzw. kompanioni, osoby wzajemnie wspierające się w procesie wychodzenia z marginalizacji, ale przede wszystkim odbudowujące własne życie i tylko czasowo przebywające w danym ośrodku wsparcia.

3.3. Wykorzystanie potencjału społecznego i ekonomicznego trzeciego sektora

Realizacją programów aktywizujących zajmują się przede wszystkim organizacje pozarządowe. Są one bowiem bardziej elastyczne, przez co łatwiej stosować im zindywidualizowane formy wsparcia²⁷. Organizacje lepiej też radzą sobie z roszczeniowymi postawami beneficjentów wzmacniającymi ich marginalizację (proces automarginalizacji), ponieważ to nie one są adresatami roszczeń kierowanych wobec państwa i jego służb, a równocześnie w mniejszym stopniu traktowane są jako instytucje kontroli społecznej. To właśnie, moim zdaniem, sprawia, że we współczesnym nurcie ekonomii społecznej tak silna jest pozycja stowarzyszeń i fundacji. Uczestnicy przedsięwzięć starej ekonomii społecznej posiadali równie wiele deficytów, co współcześni wykluczeni, ale byli raczej ofiarami drapieżnego kapitalizmu okresu industrializacji, niż nadmiernej opiekuńczości państwa II połowy XX wieku.

²⁴ Warto zaznaczyć, że domy pracy nie powstały w XIX w. jako instytucje represyjne, ale wyrosły z XVIII-wiecznej koncepcji warsztatów, o których dzisiaj powiedzielibyśmy, że w swych założeniach miały usamodzielniać ich uczestników.

²⁵ Nie oznacza to, że CIS-y nie mają własnych wad i ograniczeń. Por. T. Kaźmierczak: *Centra integracji społecznej jako pomysł na przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu? Refleksje wokół Ustawy o zatrudnieniu socjalnym*, „Trzeci Sektor” 2005, nr 2.

²⁶ Por. klasyczną socjologiczną analizę instytucji totalnej w: E. Goffman: *Charakterystyka instytucji totalnych*, w: W. Derczyński, A. Jasińska-Kania, J. Szacki (red.): *Elementy teorii socjologicznych*, PWN, Warszawa 1975.

²⁷ Por. T. Kaźmierczak, M. Rymśa: *Aktywna polityka społeczna. Stan obecny i szanse upowszechnienia koncepcji*, „Analizy i Opinie” nr 48, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2006.

3.4. Odrzucenie demotywu jącej zasady dekomodyfikacji

Sformułowana przez socjaldemokratów zasada dekomodyfikacji, czyli pełnego uniezależnienia sytuacji dochodowej obywateli od ich aktywności na rynku pracy²⁸, stanowiła jądro skrajnej wersji państwa opiekuńczego. Była ona od początku kwestionowana przez liberalnych i konserwatywnych krytyków *welfare state*, podkreślających, że wsparcie „za darmo” udzielane osobom zdolnym do pracy demotywu je i demoralizuje²⁹. APS to delegitymizacja zasady dekomodyfikacji od środka, dokonywana przez spadkobierców-architektów państwa opiekuńczego³⁰. W koncepcji APS nie chodzi o to, żeby „nie dać za darmo”, ale o to, aby dać to, czego brakuje najbardziej, czyli o możliwość uczestnictwa w społecznej wymianie (a nie tylko konsumpcji) dóbr i usług. Odrzucenie zasady dekomodyfikacji nie powinno jednak, w myśl założeń APS, prowadzić do „przegięcia” w drugą stronę: nie chodzi o ograniczenie pomocy, ale o zmianę jej charakteru.

4. Kwestie problematyczne związane z upowszechnianiem koncepcji aktywnej polityki społecznej

Do kwestii problematycznych, których rozstrzygnięcie wymaga pogłębionych analiz i badań empirycznych zaliczył bym: 1) spór o instytucjonalne granice aktywnej polityki społecznej oraz 2) spór o sposób definiowania efektywności programów APS. Do udokumentowanych zarzutów zaliczył bym zaś: 3) zarzut przeciwnskuteczności stawiany niektórym formom aktywizującym oraz 4) zarzut częściowej delegitymizacji socjalnej funkcji państwa przez koncepcję APS.

4.1. Instytucjonalne granice programów APS

Nie wiadomo, gdzie przebiega granica między aktywizującymi programami socjalnymi (polityką społeczną) a aktywnymi programami rynku pracy (polityką zatrudnienia). Nie jest to spór teoretyczny, szczególnie w Polsce. Na poziomie centralnym granice te są rozmyte, co przekłada się na brak konsekwencji w podziałach kompetencyjnych polskich ministerstw i ich poszczególnych departamentów. Przykładowo, gdy z nie do końca jasnych powodów na krótko wyodrębniono w strukturze ministerialnej resort polityki społecznej oraz resort gospodarki (w miejsce utrwalonego już podziału na resort pracy i polityki społecznej oraz resort gospodarki), problematykę integracji społecz-

²⁸ Por. G. Esping-Andersen: *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Cambridge University Press, Cambridge 1990.

²⁹ Por. L.M. Mead i in.: *From Welfare to Work. Lessons from America*, IEA Heath and Welfare Unit, London 1997.

³⁰ Por. M. Rymśa: *Aktywna polityka społeczna...*, op. cit.

nej pozostawiono w ministerstwie polityki społecznej, choć to właśnie w ramach reintegracji społecznej starano się upowszechniać zatrudnienie socjalne.

Na poziomie lokalnym granice te są natomiast sztywne, niemal nieprzekraczalne: służby społeczne i służby zatrudnienia funkcjonują w Polsce niejako obok siebie, choć jedno i drugie mają za zadanie aktywizować te same środowiska osób długotrwale bezrobotnych. Brak jest mechanizmów współdziałania, a przez lata obserwowaliśmy wręcz „przerzucanie” trudnych klientów między biurami pracy a ośrodkami pomocy społecznej.

4.2. Spór o efektywność koncepcji APS

Spór ten w dużej mierze sprowadza się do pytania, czy aktywizowanie bezrobotnych w sektorze gospodarki społecznej przyczynia się do podniesienia poziomu zatrudnienia produktywnego. Jeśli odrzucimy dwa skrajne, wydawane *a priori* sądy, że: 1) gospodarka społeczna z natury rzeczy psuje rynek (poziom zatrudnienia nie zwiększa się, a jedynie „normalne” miejsca pracy zastępowane są przez subsydiowane) oraz 2) że redystrybucja pracy jest sprawiedliwa, a tym samym słuszna bez względu na rezultat ekonomiczny – zauważamy potrzebę prowadzenia pogłębionych badań empirycznych. Wydaje się bowiem, że wyniki mogą być różne na różnych lokalnych rynkach pracy. Zamiast zajmować dogmatyczne stanowisko, warto więc poszukiwać uwarunkowań zwiększających prawdopodobieństwo **gry o sumie dodatniej i gry o sumie zerowej**.

Drugi aspekt tego sporu to pytanie, czy APS to koncepcja oszczędnościowa, czy o nachyleniu socjalnym. Odpowiedź na to pytanie nie jest łatwa i zależy w dużej mierze od tego, czy efektywność APS rozpatrujemy z dłuższej czy krótszej perspektywy czasu (krótko okresowo APS oznacza wzrost nakładów; dlatego upowszechniana jest w Polsce przy wykorzystaniu środków strukturalnych EFS). Zauważamy tu istotną różnicę między aktywizującymi programami socjalnymi realizowanymi w Europie i w Stanach Zjednoczonych. W Stanach Zjednoczonych *workfare* sprzyja rozwojowi przedsiębiorczości społecznej, a nie zatrudnienia socjalnego. Polityka Unii Europejskiej wydaje się mieć priorytety odwrotne: instrumentem aktywizacji jest przede wszystkim instytucja zatrudniania wspieranego, a nie inkubatory przedsiębiorczości.

4.3. Zarzut przeciwskuteczności programów aktywizujących

Wskazuje się, że udział w programach aktywizujących może prowadzić do skutku ubocznego, jakim jest zjawisko naznaczania uczestników³¹. Przeja-

³¹ Por. J.L. Laville, M. Nyssens: *Solidarity-Based Sector Organizations in the „Proximity Services” Field: A European Francophone Perspective*, „Voluntas” 2000, nr 1 (11), s. 67–84.

wia się ono na dwa sposoby. Pierwszy, to odmienne traktowanie takich osób przez pracodawców na otwartym rynku pracy: osoby po kursach aktywizujących zatrudniane są często tylko na miejscach pracy subsydiowanych ze środków publicznych i tylko w okresie korzystania z publicznych subwencji lub innych udogodnień. Drugi, to „gettyzacja” osób niepełnosprawnych w spółdzielniach czy zakładach pracy chronionej. W obu przypadkach nie następuje pełna reintegracja społeczna osób marginalizowanych, która jest przecież zasadniczym celem zarówno koncepcji APS, jak i ekonomii społecznej.

Teoretycznym opisem tego stanu rzeczy jest teoria dualnego rynku pracy, która wskazuje, że efekt uboczny zwiększania przepływów między bezrobociem i zatrudnieniem stanowi segmentacja rynku pracy: słabsi pracują w wydzielonym segmencie rynku pracy lub przy wykorzystaniu nietypowych, „gorszych” form zatrudnienia³². Można powiedzieć, że podział na aktywnych i nieaktywnych ekonomicznie zastępowany jest przez podział na zatrudnionych pierwszej i drugiej kategorii. Mówiąc obrazowo, burząc jeden mur utrwalający społeczną marginalizację słabszych, budujemy obok drugi.

Należy jednak zaznaczyć, że rozwijająca się obecnie w Europie koncepcja *flexicurity* zakłada, że elastyczne formy zatrudnienia nie muszą być gorsze: przy odpowiednich regulacjach prawnych i praktyce zarządzania przedsiębiorstwem mogą one – i powinny – mieć charakter przyjazny pracownikom, w tym pracownikom o ograniczonych możliwościach świadczenia pracy³³.

4.4. Zarzut częściowej delegitymizacji działań opiekuńczych

Koncepcja APS koncentruje się na pracy z osobami bezrobotnymi zdolnymi do pracy. Tym samym z pola widzenia ucieka problem konieczności zwiększania skali (i nakładów finansowych) działań opiekuńczych wobec członków społeczeństwa trwale niezdolnych (z racji wieku, niepełnosprawności itp.) do aktywności ekonomicznej. Waga tego zarzutu rośnie, gdy uświadomimy sobie, że odnosi się on do działań w społeczeństwach szybko starzejących się (takimi są europejskie społeczeństwa dobrobytu). W skrajnej wersji ów redukcjonizm prowadzi do postrzegania ludzi nieproduktywnych i niebędących w stanie odbudować swojej „zdolności zatrudnieniowej” (*employability*) jako „ludzi zbędnych”. Jest to zjawisko groźne.

³² Por. E. Giermanowska: *Analiza upowszechniania nietypowych form zatrudnienia – na przykładzie przeciwdziałania bezrobociu młodzieży*, w: M. Rymśa: *Elastyczny rynek pracy i bezpieczeństwo socjalne. Flexicurity po polsku?* Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2005.

³³ Por. M. Rymśa: *W poszukiwaniu równowagi między elastycznością rynku pracy i bezpieczeństwem socjalnym. Polska w drodze do flexicurity?* w: M. Rymśa (red.): *Elastyczny rynek pracy...*, op. cit.

Niemniej jednak warto zaznaczyć, że na gruncie APS rozwija się też nurt aktywizowania osób starszych, propagujący obok pracy płatnej także wolontariat czy kształcenie ustawiczne³⁴. W tym ujęciu budowane są raczej rozwiązania pośrednie między opieką i aktywizacją, zamiast utrwalania podziału na osoby aktywne i nieaktywne.

5. W kierunku polskiego modelu ekonomii społecznej nowej fali

Na koniec warto postawić pytanie, czy nasze dotychczasowe doświadczenia w zakresie wykorzystania instrumentów APS w upowszechnianiu przedsiębiorczości społecznej pozwalają określić cechy tworzącego się polskiego modelu ekonomii społecznej drugiej fali?

Ważnym pozytywnym aspektem owej fali jest stosunkowo wysoki, jak na kulturę polityczną w naszym kraju, poziom samorefleksji i myślenia strategicznego w środowiskach eksperckich zaangażowanych w działania praktyczne. Przykładowo, w grupie 23 inicjatyw projektowych realizowanych w ramach tematu D Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL (priorytet: „Rozwój gospodarki społecznej”) trzy ukierunkowane są na budowanie polskiego modelu ekonomii społecznej³⁵. Stosunkowo „żywą”, a więc będącą faktycznym miejscem wymiany informacji i doświadczeń, wydaje się funkcjonująca w strukturach IW EQUAL tzw. sieć tematyczna tematu D, skupiająca liderów projektów i ich zaplecze eksperckie. Z drugiej jednak strony razi sztywność i nowomowa towarzysząca tzw. upowszechnianiu rezultatów; charakteryzuje to administrację publiczną, a coraz częściej, niestety, również organizacje. *Mainstreaming* (oznaczający próby włączania wypracowanych rozwiązań i rekomendacji do głównego nurtu polityki) sprowadzany jest wówczas do „zaklinania rzeczywistości”, powtarzania słusznych formuł bez pomysłu na ich rzeczywiste wdrożenie.

Analiza inicjatyw podejmowanych w Polsce w ramach nowej fali ekonomii społecznej, w tym przede wszystkim we wspomnianym nurcie *mainstreamingu* (projekty EQUAL), pozwala dostrzec kontury kształtującego się pol-

³⁴ Koncepcja ta określana jest jako aktywna starość (*active aging*). Por. M. Jepsen, D. Fonden, M. Hutsebaut (red.): *A Lifelong Strategy for Active Ageing*, European Trade Union Institute, Brussels 2003.

³⁵ Chodzi o projekty: „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej” (administrator: Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych), „Tu jest praca” (administrator: Instytut Polityki Społecznej Uniwersytetu Warszawskiego) i „W stronę polskiego modelu gospodarki społecznej – budujemy nowy Lisków” (w ramach którego powstał niniejszy tom; administrator ISP).

skiego modelu; określe go roboczo jako **empowerment po polsku**³⁶. Model ten mieści się w nurcie nowej ekonomii społecznej, a na obecnym etapie można wyróżnić cztery jego cechy: 1) nacisk na inwestowanie w kapitał ludzki przy niedowartościowaniu znaczenia kapitału społecznego, 2) preferencje dla „inkluzji wertykalnej” kosztem wzmacniania więzi poziomych („inkluzji horyzontalnej”)³⁷, 3) preferencje dla aktywnych programów rynku pracy przy trudniejszej implementacji aktywizujących programów socjalnych, 4) zjawisko konwergencji części organizacji pozarządowych zaangażowanych w ekonomię społeczną: od formuły *non-profit*, przez *not-for-profit*, do *not-for-private-profit*³⁸.

Empowerment po polsku, czyli doświadczenia IW EQUAL*

Preferencje dla inwestowania w kapitał ludzki

Projekty w ramach IW EQUAL ukierunkowane są głównie na budowanie kapitału ludzkiego, czego wyrazem są zarówno preferencje jednostek realizujących projekty (powszechność działań o charakterze szkoleniowym adresowanych do tzw. beneficjentów ostatecznych), jak i nadzorującej projekty administracji (liczba powstałych nowych miejsc pracy dla konkretnych osób wykluczonych jako podstawowy wskaźnik ewaluacyjny). Niedowartościowane jest wykorzystywanie i wzmacnianie kapitału społecznego. Tymczasem, poziom zakorzenienia nowo powstałych przedsiębiorstw społecznych w społecznościach lokalnych może okazać się jednym z kluczowych czynników decydujących o utrzymaniu się inicjatywy po zakończeniu projektów i wykorzystaniu środków pomocowych.

Preferencje dla „inkluzji wertykalnej”

Aksjologia IW EQUAL to w pierwszej kolejności wspieranie wykluczonych (działalność „jedni na rzecz drugich”), a dopiero w drugiej – wspieranie samopomocy („słabsi pomagają sobie nawzajem”). Im jakieś środowisko jest bardziej wykluczone, tym projekt jego aktywizacji jest bardziej priorytetowy. Oznacza to jednak, że uruchamiane są inicjatywy o wysokim poziomie ryzyka ekonomicznego, a część z nich nie ma praktycznie szans na samowystarczalność.

³⁶ Kwestię tę wraz z prezentowaną dalej propozycją periodyzacji przedstawiłem w formie referatu zatytułowanego „Rozwój gospodarki społecznej w Polsce” na konferencji „Gospodarka społeczna – model aktywizacji, przedsiębiorczości i rozwoju lokalnego”, PIW EQUAL, Warszawa, 11 maja 2006 r.

³⁷ Odnosnie typów więzi społecznych i roli polityki społecznej w ich wzmacnianiu – por. M. Rymsza: *Polityka społeczna a więzi społeczne. Przypadek III Rzeczypospolitej*: „Societas/Communitas” 2006, nr 1.

³⁸ Por. M. Rymsza: *Stara i nowa ekonomia...*, *op. cit.*

Preferencje dla aktywnych programów rynku pracy

Uczestnictwo w projektach wspierania wykluczonych przez działania aktywizujące częściej i chętniej deklarują biura pracy niż ośrodki pomocy społecznej czy powiatowe centra pomocy rodzinie. Być może kultura organizacyjna tych pierwszych bardziej odpowiada działaniu projektowemu. Kluczowe wydaje się tu jednak wspomniane nakierowanie IW EQUAL na wzmacnianie kapitału ludzkiego. PUP-y ustawowo zajmują się szkoleniami bezrobotnych, pośrednictwem pracy i tym podobnymi działaniami; nie są jednak zdolne do wzmacniania społeczności lokalnej. Takie formy wsparcia jak *community capacity building* czy animacja społeczności lokalnej to potencjalna domena służb społecznych. Niestety, te formy aktywizacji rozwijają się w Polsce powoli, choć daje się tu zauważyć pewne ożywienie, m.in. pod wpływem IW EQUAL.

Konwergencja w trzecim sektorze

Organizacje pozarządowe zaangażowały się w IW EQUAL (chodzi o temat D, ale i pozostałe priorytety), dostrzegając nie tylko nowe możliwości skutecznej realizacji celów statutowych, ale i zwiększenia własnego potencjału ekonomicznego. Kondycja trzeciego sektora jest bowiem w Polsce słaba. Wejście do sektora ES oznacza wstąpienie na drogę od *non-profit*, przez *not-for-profit*, do *not-for-private-profit* i rodzi pytanie, od którego momentu organizacja pozarządowa staje się *de facto* przedsiębiorstwem społecznym? Prawdopodobnie potrzebne będą nowe regulacje prawne, porządkujące sytuacje graniczne. Niestety, przy okazji prac nad nowelizacją *Ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie* rząd przygotowuje rozwiązania idące dokładnie w przeciwnym kierunku, dążąc do ograniczenia działalności gospodarczej prowadzonej w trzecim sektorze.

* Projekty w ramach IW EQUAL na przełomie 2006 i 2007 r. znajdowały się w połowie okresu realizacji. Model może więc jeszcze ewoluować w różnych kierunkach.

Źródło: zestawienie własne.

Przedstawione powyżej cechy kształtującego się modelu wskazują, że w niewielkim tylko stopniu wykorzystujemy bogaty dorobek polskiej tradycji gospodarki społecznej, sięgającej pozytywistycznych działań okresu zaborów (zwłaszcza w Poznańskim), a ugruntowanej w dwudziestolecu międzywojennym (jedną z ikon tego okresu jest Lisków³⁹). Dlaczego tak jest? Nie

³⁹ Odwołujemy się do niego w projekcie, w ramach którego powstała niniejsza publikacja, dla podkreślenia potrzeby i wartości dodanej wpływającej z umiejętnego wykorzystania tego dorobku przez drugą falę ekonomii społecznej. Umiejętnego, a więc niepozbawionego krytycznej analizy, co dokumentuje zamieszczone w niniejszym tomie opracowanie I. Bukraby-Rylskiej.

wszystko tłumacz ą odmienne uwarunkowania ekonomiczno-społeczne, w jakich przyszło rozwijać się starej i nowej gospodarce społecznej.

W okresie PRL-u komunizm naruszył korzenie spółdzielczości, zarówno w aspekcie ekonomicznym, jak i aksjologicznym. Paradoks realnego socjalizmu polegał na tym, że równie skutecznie niszczył on to, z czym walczył, jak i to, co wspierał. Uznanie spółdzielczości za element komunistycznego ładu gospodarczego doprowadziło do przeciwstawienia jej gospodarce wolnorynkowej. Co prawda, pod koniec PRL-u na krótko pojawiła się szansa odbudowania tożsamości ruchu spółdzielczego, gdyż jego założenia bliskie były programowi Pierwszej Solidarności, jednak stan wojenny możliwość tę przekreślił.

Dekada transformacji ustrojowej oznaczała powrót do gospodarki rynkowej, ale bez jej odmiany spółdzielczej. Ekonomia społeczna pozostała przez całą dekadę lat 90. poza głównym nurtem zmian instytucjonalnych. W dużej mierze był to odroczony skutek dziedzictwa PRL-u. Transformacja ekonomiczna oznaczała „odejście od starego”, czyli form preferowanych w gospodarce centralnie sterowanej. Ekonomia społeczna „pachniała socjalizmem”, jej instrumenty i instytucje nie mieściły się w ówczesnym katalogu skutecznego instrumentarium rynku.

Obecna dekada stworzyła szansę odwrócenia, a przynajmniej uzupełnienia logiki transformacji. Decydenci zdali sobie sprawę, że polityka społeczna polegająca na działaniach osłonowych wobec reform gospodarczych wyczerpała swoje możliwości. Prowadziła nie tylko do powstania i utrzymywania się wysokiego poziomu bezrobocia, ale przede wszystkim obniżyła aktywność ekonomiczną dorosłych Polaków do rozmiarów niespotykanych w Europie⁴⁰. Zdaliśmy sobie sprawę z konieczności upowszechniania aktywizujących form wsparcia, a równocześnie akcesja do UE dała nam możliwość wykorzystania środków strukturalnych do realizacji tak ukierunkowanej polityki społecznej. Stanęliśmy przed szansą zakorzenienia ekonomii społecznej w nowym ładzie gospodarczo-społecznym.

Czy wykorzystujemy tę szansę? Moim zdaniem, niestety, nie. Największy zarzut, który postawić można w tym zakresie decydom państwowym, to prowadzenie „polityk dwóch prędkości”: zupełny brak przełożenia doświadczeń wynikających z realizacji projektów unijnych na politykę społeczną, prowadzon ą przy wykorzystaniu „własnych” środków budżetu państwa⁴¹. To może sprawić, że nawet jeśli okażemy się skuteczni w absorpcji funduszy unijnych, to nie zbudujemy trwałych struktur ekonomii społecznej. Nie wykorzystamy wówczas szansy. A druga może się długo nie powtórzyć.

⁴⁰ Por. T. Kaźmierczak, M. Rymśa: *Aktywna polityka społeczna...*, *op. cit.*

⁴¹ Por. M. Rymśa: *Reformy społeczne...*, *op. cit.*

Część III
Ekonomia społeczna
– zagadnienia praktyki

Hubert Izdebski
Monika Małek

Formy prawne przedsiębiorczości społecznej w Polsce

1. Słowo wstępne

Przedmiotem niniejszego opracowania jest przedstawienie przez pryzmat idei i celów ekonomii społecznej ogólnych ram prawnych tworzenia i prowadzenia działalności, której celem jest realizacja zamierzeń społecznie użytecznych. Dotyczy to zwłaszcza podjęcia zatrudnienia przez osoby bezrobotne, chcące zaktywizować się ekonomicznie i zamierzające w konkretnych formach prawnych realizować swoje pomysły na prowadzenie, nazwijmy to, *quasi-przedsiębiorstwa*¹.

Przedstawiając różne formy działalności – od najprostszej i najbardziej rozpowszechnionej, po najbardziej skomplikowaną – autorzy spróbują przybliżyć możliwości prawne podejmowania współpracy przez osoby bezrobotne, co może pomóc w wyborze najkorzystniejszej formy.

Pominięte zostały odrębne formy prawne, dotyczące wyłącznie działalności rolniczej – a to z powodu zarówno ich specyfiki, jak i relatywnie niewielkich możliwości podejmowania takiej działalności przez osoby bezrobotne.

2. Uwagi ogólne

Przedmiot niniejszych badań wymaga pewnego wprowadzenia i wyjaśnienia nierozzerwalnie związanych z nim zagadnień i pojęć dotyczących ekonomii społecznej, społecznej gospodarki rynkowej, czy pojęć trzeci sektor i dialog obywatelski.

Termin ekonomia społeczna jest bardzo szeroki i dotyka wielu sfer życia społecznego. Mimo to, nawet przez ludzi nieznających definicji, intuicyjnie jest rozumiany jako przyjazny ludziom, w tym sensie, że człowiek jest w nim ważnym i istotnym elementem, można nawet powiedzieć, że jest na pierwszym

¹ Według stanu prawnego z lipca 2006 roku.

miejscu. Niemniej jednak jest to nadal ekonomia – gospodarka, która musi kierować się określonymi zasadami: zyskiem, racjonalizacją kosztów. Nie należy więc jej mylić ani utożsamiać z pomocą charytatywną. W pojęcie ekonomii społecznej wpisany jest pewien dualizm. Jednakże chcąc znaleźć wspólny mianownik, można stwierdzić, że kluczową zasadą w tej idei jest prymat działania na rzecz ludzi przy jednoczesnej dbałości o osiągnięcie ekonomicznego zysku.

Oznacza to, że dla jednostek ekonomii społecznej istotne znaczenie – obok celu gospodarczego – ma misja społeczna. Ekonomia społeczna, która jest oparta na głębokich wartościach solidarności, partycypacji i samorządności, może odegrać kluczową rolę w społecznym rozwoju lokalnym. Pozwala wykorzystywać zasoby ludzkie w sposób komplementarny do sektorów prywatnego i publicznego, zapobiega wykluczeniu społecznemu i łagodzi napięcia społeczne. Mówiąc szerzej: ekonomia społeczna wspomaga proces budowania społeczeństwa obywatelskiego.

Termin ekonomia społeczna nie jest jeszcze dobrze zakorzeniony w języku polskim, mimo że Polska ma bogate tradycje w tej dziedzinie. Warto wspomnieć przede wszystkim dziewiętnastowieczne kasy oszczędnościowo-pożyczkowe, zwane kasami Stefczyka, oraz spółdzielnie zakładane w środowiskach wiejskich. W okresie międzywojennym polski ruch spółdzielczy należał do najbardziej dynamicznych w ówczesnej Europie. Wtedy to wykształciły się i rozwinęły dwie formy, do dziś uznawane za klasyczne mechanizmy ekonomii społecznej: spółdzielnie oraz towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych.

Okres komunizmu to czas zaniku lub karykatury ruchu spółdzielczego, choć na fali liberalizacji po 1956 r. powstały rozwiązania hybrydowe, które nazywano stowarzyszeniami, spółdzielniami i związkami. Ich działalność okazywała się często bardzo pożyteczna. Ze względu jednak na zależność od państwa, nie można było tych organizacji – klasyfikowanych wówczas jako jednostki gospodarki uspołecznionej – zaliczać do sektora ekonomii społecznej.

Po roku 1989 odtworzone zostały warunki do reaktywowania działań z zakresu ekonomii społecznej. W ciągu tych kilkunastu lat sektor ekonomii społecznej znacznie się rozwinął, choć wciąż nie jest skonsolidowany. Jego najistotniejszymi podmiotami są:

- **organizacje spółdzielcze i spółdzielnie pracy** – w Polsce działa ok. 13 000 spółdzielni w 13 branżach spółdzielczych, z czego najbardziej liczne to spółdzielnie mieszkaniowe, spółdzielnie spożywców „Społem” (konsumenckie), spółdzielnie pracy, spółdzielnie kółek rolniczych, spółdzielnie rolnicze „Samopomoc Chłopska” oraz spółdzielnie uczniowskie, funkcjonujące w różnych typach szkół na skalę niespotykaną w innych krajach Unii Europejskiej; należy jednak mieć na uwadze fakt

- określonej degeneracji społecznego charakteru części spółdzielni wobec wyżej wskazanej litery i praktyki prawa okresu Polski Ludowej;
- **bankowość spółdzielcza** – to ponad trzy tysiące placówek (ok. $\frac{1}{3}$ całego sektora bankowego); sektor ten przynosi blisko 7% zysków wypracowanych przez cały sektor bankowy i reprezentuje ponad 5% wartości jego aktywów; podobnie jak w przypadku organizacji spółdzielczych i spółdzielni pracy, odnoszą się do niego te same ogólne uwagi dotyczące szkód wyrządzonych w czasach PRL-u;
 - **Spółdzielcze Kasy Oszczędnościowo-Kredytowe (SKOK-i)** – zrzeszają ponad milion członków; sieć placówek SKOK-ów jest największą co do wielkości wśród instytucji oferujących ludności usługi finansowe (ponad 1300 oddziałów w całej Polsce); w świetle dostępnych faktów, można jednak sądzić, że i ta forma jest w praktyce odległa od idei ekonomii społecznej;
 - **Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych (TUW-y)** – w tej chwili jest w Polsce 8 TUW-ów, co stanowi około 0,5% rynku ubezpieczeń; dla porównania – przed wojną było to 65%;
 - **organizacje pozarządowe** – ponad 40 tysięcy zarejestrowanych stowarzyszeń i fundacji dających zatrudnienie ok. 1% wszystkich zatrudnionych w gospodarce narodowej; wśród szerokiego zakresu pól działania pierwsze miejsca zajmują: sport/turystyka, edukacja i wychowanie oraz ochrona zdrowia, rehabilitacja i pomoc niepełnosprawnym.

Z pojęciem ekonomii społecznej wiąże się też **idea społecznej gospodarki rynkowej**. Jej głównym założeniem jest możliwość i konieczność pogodzenia twardej logiki zasad liberalnej gospodarki rynkowej oraz swobodnego działania jej mechanizmów z zabezpieczeniem określonego poziomu świadczeń socjalnych i zapewnieniem w ten sposób spokoju społecznego. Odrzuca się jednak zarówno własność państwową, jak i ingerowanie państwa w funkcjonowanie mechanizmów rynkowych.

Teoretyczne źródła społecznej gospodarki rynkowej tkwią w tzw. ordoliberalizmie. Ordoliberalizm odniósł ogromne sukcesy w Niemczech Zachodnich. W roku 1947 Alfred Müller-Armack opublikował pracę *Wirtschaftslenkung und Marktwirtschaft* (*Kierowanie gospodarką a gospodarka rynkowa*), w której na określenie optymalnego modelu społeczno-gospodarczego posłużył się sformułowaniem *freie oder soziale Marktwirtschaft* („wolna, czyli społeczna gospodarka rynkowa”). Sformułowanie to stało się hasłem reform społeczno-gospodarczych wprowadzanych pod kierunkiem Ludwiga Erharda. Erhard, trzymając się wskazań ordoliberalistów, prowadził politykę gospodarczą tak, by z jednej strony promowała ona prywatnego przedsiębiorcę, sprzyjała konkurencyjności i podejmowaniu inwestycji, z drugiej zaś – nie rezygnowała z idei partnerstwa między różnymi grupami społecznymi i za-

wodowymi, wspierając (starając się jednak unikać redystrybucji) zwłaszcza najuboższych. W ten sposób rynek i konkurencja stały się narzędziem osiągnięcia ważnych celów społecznych: wolności jednostek, dobrobytu rodzin i różnych grup społeczno-zawodowych, solidarności społeczeństwa. Dlatego rozbite po wojnie Niemcy szybko stały się najbardziej rozwiniętym krajem europejskim. W Polsce termin społeczna gospodarka rynkowa został wprowadzony do Konstytucji RP z 1997 roku.

Z kolei **trzeci sektor** to nazwa, której używa się wobec ogółu organizacji pozarządowych. Określenie to, przeniesione z języka angielskiego, nawiązuje do podziału dzielącego aktywność społeczno-gospodarczą nowoczesnych państw demokratycznych na trzy sektory. Według tej typologii pierwszy sektor to administracja publiczna, określana też niekiedy jako sektor państwowy. Drugi sektor to sfera biznesu, czyli wszelkie instytucje i organizacje, których działalność jest nastawiona na zysk, nazywany też sektorem prywatnym.

Trzeci sektor to ogół niepublicznych organizacji, działających społecznie i nie dla zysku, określanych najczęściej jako organizacje pozarządowe (co stanowi wprowadzoną obecnie do polskiego ustawodawstwa adaptację międzynarodowego terminu *non-governmental organisations*, *NGOs*) lub organizacje *non-profit*. Określenie organizacje pozarządowe akcentuje niezależność tych organizacji od administracji (rządu). Z kolei nazwa *non-profit* odróżnia je od organizacji drugiego sektora i podkreśla, że ich działalność nie jest nastawiona na zysk (stąd też określenie *not-for-profit*, które znalazło odzwierciedlenie w polskim ustawodawstwie, mianowicie w przepisach o finansach publicznych oraz w przepisach o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, gdzie używa się terminu „podmioty nienależące do sektora finansów publicznych i niedziałające w celu osiągnięcia zysku”). Organizacje te określa się też czasem jako wolontarystyczne, gdyż ich działalność jest w znacznym stopniu oparta na działaniu ochotników, czyli na wolontariacie. Inna nazwa stosowana wobec tych organizacji to organizacje obywatelskie (czasem też organizacje społeczne, lecz znaczenia tego terminu nie należy mylić z terminem organizacje społeczne, ukształtowanym jako „organizacje społeczne ludu pracującego miast i wsi” – w okresie realnego socjalizmu i reliktoowo występującym także w aktualnie obowiązujących przepisach) lub organizacje użyteczności publicznej. Te sformułowania podkreślają, że aktywność tych organizacji jest największa w dziedzinie ochrony zdrowia, szeroko rozumianej pomocy społecznej, akcji charytatywnych i w edukacji, czyli krótko mówiąc w działaniu dla dobra publicznego.

Dialog obywatelski natomiast, to forma kontaktu między władzą państwową a organizacjami trzeciego sektora, polegająca na wzajemnym przekazywaniu sobie opinii, informacji czy ustaleń dotyczących celów, instrumentów i strategii wdrażania polityki publicznej. Nie należy go mylić z dialogiem

partnerów społecznych (dialogiem społecznym w wąskim znaczeniu), rozumianym jako komunikacja między władzami publicznymi, związkami zawodowymi i organizacjami pracodawców, dotycząca zbiorowych stosunków pracy (zbiorowego prawa pracy). Uczestnikami dialogu obywatelskiego – obok władz publicznych – są bowiem nie tylko tradycyjnie rozumiani partnerzy społeczni, ale także organizacje pozarządowe, działające na różnych płaszczyznach: społecznej, ekonomicznej, światopoglądowej, zawodowej lub terytorialnej. Z tego względu przedmiotem dialogu obywatelskiego nie są wyłącznie problemy związane z miejscem pracy (zakładem, branżą, sektorem gospodarki), ale wszelkie zagadnienia dotyczące miejsca grup obywateli w państwie i społeczeństwie.

Podmioty, które prowadzą swoje działania dla dobra publicznego, zaspokajając potrzeby swoich członków lub podopiecznych, bardzo często wykonują zadania, z których ani państwo, ani inne podmioty gospodarcze nie wywiązują się w sposób wystarczająco skuteczny. Wypełniają w ten sposób bardzo ważną z punktu widzenia społecznego lukę, która pozostawała na marginesie działań państwa i podmiotów sfery gospodarczej, ale dla żadnego z nich nie była działalnością priorytetową, co w widoczny sposób odbijało się na skuteczności prowadzonych działań.

Instytucje trzeciego sektora mogą być zarówno podmiotami gospodarczymi, jak i społecznymi. Mogą one przybierać bardzo różne – także w zależności od kraju – formy prawne, wśród których bez wątpienia należy wymienić: stowarzyszenia, fundacje, fundusze poręczeniowe i tak dalej, a także przedsiębiorstwa społeczne i socjalne. Przedsiębiorstwa te są szczególnie aktywne w takich obszarach jak: ochrona socjalna, usługi socjalne, zdrowie, banki, ubezpieczenia, produkcja rolnicza, sprawy konsumenckie, praca stowarzyszona, rzemiosło, sektor mieszkaniowy, dostawy, usługi dla mieszkańców, szkolenie i edukacja, kultura, sport i rozrywka. Mimo ogromnej różnorodności form prawnych można pokusić się o wyodrębnienie pewnego wspólnego im wszystkim zespołu cech którymi są:

- pierwszeństwo celów indywidualnych i społecznych nad zyskiem;
- otwarte i dobrowolne członkostwo;
- autonomiczne zarządzanie i niezależność od władz publicznych;
- obrona i realizacja wartości solidarności i odpowiedzialności;
- połączenie potrzeb członków/użytkowników i potrzeb ogólnych;
- demokratyczna kontrola;
- przeznaczanie wypracowanego zysku na cele stabilnego rozwoju, realizację usług dla członków lub usług ogólnych.

Ekonomia społeczna odpowiada priorytetom Unii Europejskiej: spójności społecznej, pełnemu zatrudnieniu i walce z ubóstwem, demokracji uczestniczącej, lepszemu zarządzaniu oraz stabilnemu rozwojowi.

Trudno mówić o jednym europejskim modelu ekonomii społecznej. Jednak w krajach Unii Europejskiej pojęcie *social economy* czy *économie sociale* jest od dawna obecne na forum debaty publicznej. Staje się to zrozumiałe w zestawieniu z danymi: instytucje ekonomii społecznej to 8% wszystkich przedsiębiorstw europejskich (ok. miliona przedsiębiorstw i organizacji wytwarzających 10% produktu krajowego brutto) oraz 10% całkowitego zatrudnienia (ponad 10 milionów osób pracujących). Nacisk rosnącego w siłę sektora ekonomii społecznej spowodował, że zarówno w prawodawstwie krajowym, jak i europejskim zaczęto wprowadzać oddzielne regulacje dla tego typu działań.

W wymiarze krajowym koncepcja ekonomii społecznej po raz pierwszy została uznana przez rząd Francji w 1980 roku, a następnie przyjęta przez poszczególne państwa członkowskie UE. Pojawiły się wówczas ministerstwa lub sekretariaty stanu odpowiedzialne za wyrażnie już określoną ekonomię społeczną. Miało to miejsce w Belgii, we Francji, w Hiszpanii, we Włoszech, w Portugalii, Luksemburgu, Szwecji, Finlandii i Wielkiej Brytanii. W 1991 r. we Włoszech zaczęła obowiązywać ustawa o spółdzielniach socjalnych, w 1995 r. w Belgii wprowadzono pojęcie przedsiębiorstwa „o celach społecznie użytecznych”, a w Portugalii konstrukcję „spółdzielni społecznej solidarności”.

Na poziomie ogólnoeuropejskim coraz częściej znajdujemy odwołanie do idei lub instytucji ekonomii społecznej w tekstach organów UE oraz organizacji międzynarodowych. W roku 1997, w Luksemburgu, europejski szczyt poświęcony zatrudnieniu zainicjował koordynację polityki zatrudnienia na poziomie europejskim. Przy tej okazji, po raz pierwszy w tekście Rady Ministrów Europejskich, nawiązano wyraźnie do ekonomii społecznej i wpisano ją do zbioru głównych kierunków polityki na rzecz zatrudnienia w części poświęconej przedsiębiorczości. Państwa członkowskie powinny od tej pory przedstawiać sprawozdania z działań podejmowanych w ramach wszystkich głównych kierunków, a zatem również inicjatyw w dziedzinie ekonomii społecznej.

W ramach europejskiej polityki włączania w społeczeństwo, ekonomia społeczna figuruje jako specyficzna metoda działania programu EQUAL. W roku 2003 Unia przyjęła statut Europejskiej Spółki Spółdzielczej i opublikowała komunikat dla rządów i instytucji europejskich na temat promocji spółdzielczości w Europie. W skali światowej ekonomia społeczna została uznana przez OCDE (Organizację Współpracy i Rozwoju Ekonomicznego) oraz MOP (Międzynarodową Organizację Pracy).

Przyznanie ekonomii społecznej szczególnego miejsca w polityce państwowej oraz międzynarodowej prowadzi do jej stopniowej standaryzacji. Instytucje ekonomii społecznej, chcąc być partnerem dla instytucji europejskich,

ukonstytuowały się w Stałą Konferencję Ekonomii Społecznej (CEP-CMAF), składającą się z europejskich ugrupowań spółdzielni, towarzystw pomocy wzajemnej, stowarzyszeń i fundacji oraz krajowych platform ekonomii społecznej. Instytucja ta pełni rolę instancji umożliwiającej uzgadnianie stanowisk, przedstawianie propozycji i reprezentowanie w kwestiach dotyczących ekonomii społecznej.

Przybliżywszy w sposób ogólny pojęcie ekonomii społecznej, przejść można do omówienia poszczególnych form prawnych i instytucjonalnych prowadzenia działalności, służącej realizacji celów społecznie użytecznych poza sektorem finansów publicznych. W związku z tym, że niniejsze opracowanie z założenia nie ma charakteru komplementarnego podręcznika opisującego wszystkie aspekty funkcjonowania omawianych instytucji, autorzy skupili się na aspektach najważniejszych z punktu widzenia osób szukających wiedzy na temat możliwości podjęcia działalności w trzecim sektorze, w szczególności osób bezrobotnych.

Z tego powodu, w stosunku do poszczególnych podmiotów, skupiono się na przedstawieniu ich ogólnej charakterystyki, wymogów związanych z rejestracją, obowiązków, w szczególności względem sektora publicznego, możliwości działania oraz ewentualnego podsumowania przydatności formy z punktu widzenia zamierzonego celu.

3. Indywidualna działalność gospodarcza i działalność w formie spółki cywilnej

Niewątpliwie najprostszą, a w określonych przypadkach i najskuteczniejszą, formą działalności społecznie użytecznej w zakresie aktywizacji zawodowej wybranych grup społecznych jest umożliwienie podjęcia przez zainteresowanych działalności gospodarczej. Wobec powyższego, w tym miejscu warto wskazać drogi podjęcia takiej działalności i wyjaśnić pewne ułatwienia w jej prowadzeniu.

Regulacje dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej znajdują się w *Ustawie z 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej*².

Zgodnie z treścią art. 2 tej ustawy „działalnością gospodarczą jest zarobkowa działalność wytwórcza, budowlana, handlowa, usługowa oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie kopalin ze złóż, a także działalność zawodowa, wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły”.

Kolejny przepis zawiera natomiast katalog wyłączeń, zgodnie z którym działalnością gospodarczą nie jest:

² DzU 2004, nr 173, poz. 1807.

- działalność wytwórcza w rolnictwie w zakresie upraw rolnych oraz chowu i hodowli zwierząt;
- ogrodnictwo;
- warzywnictwo;
- leśnictwo i rybactwo śródlądowe;
- wynajmowanie przez rolników pokoi, sprzedaż posiłków domowych i świadczenie w gospodarstwach rolnych innych usług związanych z pobytem turystów.

Ustawa wprowadza też definicję przedsiębiorcy, zgodnie z którą przedsiębiorcą jest osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną – wykonująca we własnym imieniu działalność gospodarczą. Za przedsiębiorców uznaje się także wspólników spółki cywilnej w zakresie wykonywanej przez nich działalności gospodarczej; spółka cywilna od 2001 r. nie jest traktowana jako osobna jednostka organizacyjna, a zatem i zbiorowy przedsiębiorca (choć pozostaje pracodawcą w rozumieniu przepisów *Kodeksu pracy* oraz podatnikiem niektórych podatków, w szczególności VAT), lecz jest formą wspólnego prowadzenia działalności gospodarczej przez wspólników jako poszczególnych przedsiębiorców.

Przedsiębiorca będący osobą fizyczną (na takich szczególnie skupimy się w tej pracy) może podjąć działalność gospodarczą po uzyskaniu wpisu do Ewidencji Działalności Gospodarczej. Ewidencję prowadzi urząd gminy właściwy ze względu na miejsce zamieszkania przedsiębiorcy. Stosownie do art. 27 ustawy wniosek o wpis do ewidencji należy złożyć na formularzu zgodnym z wzorem urzędowym. Składając wniosek, wnioskodawca zobowiązany jest uiścić stosowną opłatę w wysokości 100 złotych. Sam wniosek musi zaś zawierać następujące elementy:

- firmę przedsiębiorcy oraz jego numer PESEL, o ile taki posiada;
- numer identyfikacji podatkowej (NIP), o ile taki posiada;
- oznaczenie miejsca zamieszkania i adresu, adres do doręczeń przedsiębiorcy oraz adres, pod którym jest wykonywana działalność gospodarcza, a jeżeli przedsiębiorca wykonuje działalność poza miejscem zamieszkania – adres głównego miejsca wykonywania działalności i oddziału, jeżeli został utworzony;
- określenie przedmiotu wykonywanej działalności gospodarczej zgodnie z Polską Klasyfikacją Działalności (PKD);
- informacje o istnieniu lub ustaniu małżeńskiej wspólności majątkowej;
- informacje o umowie spółki cywilnej, jeżeli taka została zawarta (w danym przypadku prowadzenie działalności w ramach spółki cywilnej, która nie jest obecnie jednostką organizacyjną i przedsiębiorcą, ale formą wspólnego prowadzenia działalności gospodarczej indywidualnych przedsiębiorców, jest również godne rozważenia);

- dane stałego pełnomocnika, uprawnionego do prowadzenia spraw przedsiębiorcy, o ile przedsiębiorca udzielił takiego pełnomocnictwa.

Na wejście w życie czekają przepisy upraszczające procedury zgłaszania rozpoczęcia działalności gospodarczej przez zastąpienie kilku zgłoszeń jednym wnioskiem. Podmiot podejmujący działalność gospodarczą będzie mógł razem z wnioskiem o wpis do Ewidencji Działalności Gospodarczej złożyć jednocześnie wnioski o nadanie numeru REGON, NIP oraz zgłosić się do ubezpieczenia społecznego w ZUS-ie. Organ rejestrowy będzie miał obowiązek przesłania, po dokonaniu wpisu, dokumentów i danych koniecznych do zgłoszenia przedsiębiorcy w pozostałych rejestrach. Proces rejestracji kończy się wydaniem decyzji o wpisie do Ewidencji Działalności Gospodarczej.

W aktualnej sytuacji społeczno-politycznej prowadzenie własnej działalności gospodarczej nie jest sprawą łatwą. Pewne trudności stwarza zarówno uzyskanie określonego zysku ekonomicznego, który warunkuje sukces prowadzonej działalności, jak i poruszanie się w gąszczu przepisów, szczególnie podatkowych. Dotyczy to zwłaszcza osób, które decydują się podjąć działalność gospodarczą w celu wyjścia ze stanu bezrobocia – np. w zakresie produkcji prostych wyrobów regionalnych.

W rezultacie warto zastanowić się – także poza ramami ewentualnej spółki cywilnej – nad powierzeniem przez zainteresowanych przedsiębiorców indywidualnych prowadzenia określonych czynności usługowych (w szczególności obsługi księgowej i obsługi prawnej, ale także marketingu) wybranej firmie zewnętrznej.

Kwestia marketingu jest wyjątkowo istotna ze względu na to, że idzie o rozeznanie rynku i pomoc w umieszczeniu własnego towaru lub usługi na rynku, z czym przedsiębiorcy społeczni mogą mieć szczególne trudności.

Reasumując, stwierdzić zatem należy, iż najprostszą formą w interesującym nas zakresie jest właśnie działalność gospodarcza (można to też nazwać, wobec nieistnienia powiązań formalnoprawnych między współpracującymi – brakiem formy), rozumiana jako współpraca między grupą przedsiębiorców połączonych wspólnym przedmiotem działania i celem oraz wspólnie korzystających z narzędzi, takich jak powierzenie dokonywania określonych czynności profesjonalnym firmom, czyli swoisty zbiorowy *outsourcing*.

4. Instytucja spółdzielni

Regulacje prawne dotyczące spółdzielni znajdują się w *Ustawie z 16 września 1982 r. – Prawo spółdzielcze*³.

³ DzU 2003, nr 188, poz. 1848 ze zm.

Ustawowa, zawarta w art.1 § 1 *Prawa spółdzielczego*, definicja spółdzielni, stanowi że „spółdzielnia jest dobrowolnym zrzeszeniem nieograniczonej liczby osób, o zmiennym składzie osobowym i zmiennym funduszu udziałowym, które w interesie swoich członków prowadzi wspólną działalność gospodarczą”. Spółdzielnia może również prowadzić działalność społeczną i oświatowo-kulturalną na rzecz swoich członków i ich środowiska. Spółdzielnie dzieli się na grupy, typy i rodzaje. Podstawą podziału spółdzielni na grupy są ich funkcje pełnione w stosunku do członków. Rozróżnia się tu dwie grupy spółdzielni:

- spółdzielnie użytkowników – spółdzielnie zaspokajające potrzeby gospodarcze członków (świadczące usługi na rzecz członków);
- spółdzielnie wytwórcze (pracy) – spółdzielnie zatrudniające członków zarobkowo.

W grupie spółdzielni użytkowników są następujące typy i rodzaje:

- spółdzielnie handlowe:
 - spółdzielnie spożywców;
 - wiejskie spółdzielnie zaopatrzenia i zbytu;
 - rzemieślnicze spółdzielnie zaopatrzenia i zbytu;
- spółdzielnie handlu i przetwórstwa:
 - spółdzielnie mleczarskie;
 - spółdzielnie ogrodnicze;
- spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe (banki spółdzielcze);
- spółdzielnie budownictwa mieszkaniowego;
- spółdzielnie usług socjalno-kulturalnych i społeczno-wychowawczych, jak: wydawnicze, turystyczno-wypoczynkowe, zdrowia, uczniowskie.

W grupie spółdzielni wytwórczych występują:

- rolnicze spółdzielnie produkcyjne oraz inne spółdzielnie zajmujące się produkcją rolną i usługami rolniczymi;
- spółdzielnie pracy:
 - spółdzielnie pracy produkcyjno-usługowe i usługowe;
 - spółdzielnie inwalidów;
 - spółdzielnie przemysłu ludowego i artystycznego;
 - spółdzielnie transportowe;
 - chałupnicze spółdzielnie pracy;
 - młodzieżowe spółdzielnie pracy;
 - studenckie spółdzielnie usługowo-produkcyjne;
 - spółdzielnie hodowców.

Osobną kategorię prawną stanowią obecnie spółdzielnie socjalne, którym trzeba będzie poświęcić szczególną uwagę; w kategoriach merytorycznych spółdzielnie socjalne powinno się jednak uznać za szczególny rodzaj spółdzielni pracy.

Spółdzielnia prowadzi działalność na podstawie ustawy – *Prawo spółdzielcze*, innych ustaw oraz zarejestrowanego statutu. Statut spółdzielni zgodnie z treścią art. 5 powinien określać:

- oznaczenie nazwy z dodatkiem „spółdzielnia” lub „spółdzielczy” i podaniem jej siedziby;
- przedmiot działalności spółdzielni oraz czas trwania, o ile założono ją na czas określony;
- wysokość wpisowego oraz wysokość i liczbę udziałów, które członek obowiązany jest zadeklarować, terminy wnoszenia i zwrotu oraz skutki niewniesienia udziału w terminie; jeżeli statut przewiduje wnoszenie więcej niż jednego udziału, może określać ich górną granicę;
- prawa i obowiązki członków;
- zasady i tryb przyjmowania członków, wypowiedzania członkostwa, wykreślenia i wykluczania członków;
- zasady zwoływania walnych zgromadzeń, obradowania na nich i podejmowania uchwał;
- zasady i tryb wyboru oraz odwoływania członków organów spółdzielni;
- zasady podziału nadwyżki bilansowej (dochodu ogólnego) oraz pokrywania strat spółdzielni.

Majątek spółdzielni ustawowo jest określony jako prywatna własność jej członków. Oznacza to między innymi, że członkowie spółdzielni obowiązani są do pokrycia jej strat, jednakże w wysokości nie większej niż wysokość zadeklarowanych udziałów. Członek spółdzielni nie odpowiada wobec wierzycieli spółdzielni za jej zobowiązania⁴.

Osoby zamierzające założyć spółdzielnię uchwalają statut spółdzielni, potwierdzając jego przyjęcie przez złożenie pod nim swoich podpisów oraz dokonują wyboru organów spółdzielni. W myśl statutu, wybór do tych organów należy do kompetencji walnego zgromadzenia lub komisji organizacyjnej w składzie co najmniej trzech osób.

Liczba założycieli spółdzielni nie może być mniejsza od dziesięciu, jeżeli założycielami są osoby fizyczne, i trzech, jeżeli założycielami są osoby prawne. W spółdzielniach produkcji rolnej liczba założycieli – osób fizycznych – nie może być mniejsza od pięciu.

Spółdzielnia podlega obowiązkowi wpisu do Krajowego Rejestru Sądowego. Wniosek o rejestrację podmiotu w Krajowym Rejestrze Sądowym składa się na urzędowym formularzu (KRS-W5) stanowiącym załącznik nr 5 do *Rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z 21 grudnia 2000 r. w sprawie określenia wzorów urzędowych formularzy wniosków o wpis do Krajowego Rejestru Sądowego oraz sposobu i miejsca ich udostępniania*⁵. Spółdzielnia

⁴ Art. 19 ustawy – *Prawo spółdzielcze*.

⁵ DzU 2000, nr 118, poz. 1247 ze zm.

nabywa osobowość prawną z chwilą wpisu do Krajowego Rejestru Sądowego.

O ile statut spółdzielni nie wymaga większej liczby, spółdzielnia musi mieć co najmniej dziesięciu członków, spółdzielnia produkcji rolnej pięciu, a spółdzielnia socjalna nie mniej niż pięciu i nie więcej niż pięćdziesięciu członków. Członkiem spółdzielni może być każda osoba fizyczna o pełnej zdolności do czynności prawnych, która odpowiada wymaganiom określonym w statucie.

Ponadto statut może określać przypadki, w których dopuszczalne jest członkostwo osób o ograniczonej zdolności do czynności prawnych lub niemających tej zdolności. Osoby takie nie mogą być członkami organów spółdzielni. Członkami spółdzielni mogą być również osoby prawne, o ile statut nie stanowi inaczej. Spółdzielnia, której członkami w myśl statutu są wyłącznie osoby prawne, musi liczyć co najmniej trzech członków.

Warunkiem przyjęcia członka do spółdzielni jest złożenie przez niego deklaracji. Deklaracja powinna być złożona w formie pisemnej pod rygorem nieważności. Podpisana przez przystępującego do spółdzielni deklaracja powinna zawierać jego imię i nazwisko oraz miejsce zamieszkania, a jeżeli przystępujący jest osobą prawną – nazwę i siedzibę, liczbę zadeklarowanych udziałów, dane dotyczące wkładów, jeżeli ich wnoszenie jest przewidziane, a także inne dane określone w statucie.

Założyciele spółdzielni, którzy podpisali statut, stają się członkami spółdzielni z chwilą jej zarejestrowania. Przystępujący do spółdzielni po jej zarejestrowaniu, stają się członkami spółdzielni z chwilą przyjęcia ich przez spółdzielnię.

Członek zobowiązany jest do wniesienia wpisowego oraz zadeklarowanych udziałów stosownie do postanowień statutu. Musi on zadeklarować jeden udział, jeżeli w statucie nie ma mowy o większej liczbie obowiązkowych udziałów.

Statut może przewidywać wnoszenie przez członków wkładów na własność spółdzielni lub do korzystania z nich przez spółdzielnię na podstawie innego stosunku prawnego. W tym przypadku statut powinien określać charakter i zakres przysługującego spółdzielni prawa do wkładów, wysokość wkładów oraz ich rodzaj, jeżeli są to wkłady niepieniężne, termin ich wnoszenia, zasady wyceny i zwrotu w razie likwidacji spółdzielni, wystąpienia członka lub ustania członkostwa z innych przyczyn, a także w innych sytuacjach przewidzianych w statucie.

Spółdzielnia prowadzi działalność gospodarczą na zasadach rachunku ekonomicznego przy zapewnieniu korzyści członkom spółdzielni⁶. Spółdzielnia odpowiada za swoje zobowiązania całym swoim majątkiem. Zysk spółdzielni, po pomniejszeniu o podatek dochodowy i inne obciążenia obowiązkowe z odrębnych przepisów ustawowych, stanowi nadwyżkę bilansową. Nadwyżka bilansowa podlega podziałowi na podstawie uchwały walnego zgromadzenia. Co najmniej 5% nadwyżki przeznacza się na zwiększenie funduszu zasobowego, jeżeli fundusz ten nie osiąga wysokości wniesionych udziałów obowiązkowych. Jeżeli zadeklarowane przez członka udziały nie zostały w pełni wniesione, kwoty przypadające członkowi z tytułu podziału nadwyżki zalicza się na poczet jego niepełnych udziałów. Spółdzielnia prowadzi rachunkowość na zasadach określonych odrębnymi przepisami.

Zasadniczymi funduszami własnymi tworzonymi w spółdzielni są:

- fundusz udziałowy – powstający z wpłat udziałów członkowskich, odpisów na udziały członkowskie z podziału nadwyżki bilansowej lub innych źródeł określonych w odrębnych przepisach;
- fundusz zasobowy – powstający z wpłat wpisowego, części nadwyżki bilansowej lub innych źródeł określonych w odrębnych przepisach.

Straty bilansowe spółdzielni pokrywa się z funduszu zasobowego, a w części przekraczającej fundusz zasobowy – z funduszu udziałowego i innych funduszy własnych spółdzielni według kolejności ustalonej przez statut. Gdyby fundusze własne nie wystarczyły na pokrycie strat, walne zgromadzenie może podjąć uchwałę zobowiązującą członków do wcześniejszego niż to przewiduje statut wpłacenia udziałów. Straty pierwszego roku obrachunkowego po założeniu spółdzielni mogą być pokryte w roku następnym.

5. Spółdzielnia pracy

Z punktu widzenia tematyki niniejszego opracowania spółdzielnie pracy mają szczególne znaczenie. Przepisy regulujące tę formę działalności znajdują się w art. 181–203 *Prawa spółdzielczego*.

Stosownie do treści art. 181, przedmiotem gospodarczej działalności spółdzielni pracy jest prowadzenie wspólnego przedsiębiorstwa w oparciu o osobistą pracę członków. Jest to normatywna cecha spółdzielni pracy, która odróżnia ją od innych typów i rodzajów spółdzielni. Osobista praca członków

⁶ Jak stwierdził Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 24 maja 1995 r. (I CRN63/95) – w ramach stosunków wewnętrznych (między spółdzielnią a członkami) spółdzielnia, prowadząc działalność gospodarczą na zasadach rachunku ekonomicznego, ma zapewniać korzyści swoim członkom (art. 67 *Prawa spółdzielczego*), każdemu zaś członkowi przysługuje podstawowe prawo korzystania ze świadczeń spółdzielni (art. 18 *Prawa spółdzielczego*) i prawo to, jak każde prawo podmiotowe, pozostaje pod ochroną.

jest niezbędna do realizacji celu gospodarczego każdej spółdzielni pracy i z tych względów członkowie spółdzielni powinni być zatrudniani w spółdzielni w pierwszej kolejności. Nie oznacza to jednak zakazu zatrudniania osób, które nie są członkami spółdzielni. Wręcz przeciwnie, ustawa wprost dozwala na zatrudnianie osób niebędących członkami spółdzielni. Uzasadnienie w takim przypadku może stanowić rodzaj prowadzonej działalności gospodarczej lub kwalifikacje zawodowe niezbędne do wykonywania pracy na określonych stanowiskach. Statut spółdzielni powinien określić warunki zatrudniania w spółdzielni osób niebędących jej członkami.

Uwzględniając realizację społecznie doniosłych celów przez pewne rodzaje spółdzielni pracy, ustawodawca stworzył normatywne podstawy dla ich realizacji, określając dla nich szczególny rodzaj działalności. I tak, dla spółdzielni inwalidów i spółdzielni niewidomych, obok pracy osobistej członków równie istotne znaczenie ma zawodowa i społeczna rehabilitacja inwalidów i niewidomych, która musi być realizowana w procesie działalności spółdzielni. Natomiast dla spółdzielni pracy rękodzieła ludowego i artystycznego, obok pracy zawodowej, równie doniosłe znaczenie ma tworzenie nowych i kultywowanie tradycyjnych wartości kultury materialnej, organizacja i rozwój rękodzieła ludowego i artystycznego, sztuki i przemysłu artystycznego. Wskazane zadania muszą być realizowane w procesie działalności spółdzielni.

Stosownie do treści art. 182, spółdzielnia i członek spółdzielni mają ustawowy obowiązek nawiązywania stosunku pracy i pozostawania w nim. Wyjątki od tej zasady zostały wyczerpująco określone w *Prawie spółdzielczym*. Nakładając na obie strony stosunku członkowskiego obowiązek nawiązania i pozostawania w stosunku pracy, normy prawa spółdzielczego zakresły granice jego wykonywania. Po stronie spółdzielni są to jej aktualne możliwości gospodarcze. Natomiast członek spółdzielni ma obowiązek podjęcia pracy zgodnej z posiadanymi kwalifikacjami osobistymi i zawodowymi. Odmowa nawiązania stosunku pracy lub pozostawania w nim stanowi naruszenie istotnych praw i obowiązków wynikających ze stosunku członkostwa. Podjęcie pracy niezgodnej z kwalifikacjami zależy od swobodnego uznania członka, ale odmowa świadczenia takiej pracy nie może powodować wobec niego żadnych ujemnych konsekwencji. Nawiązanie stosunku pracy i pozostawanie w nim musi więc odpowiadać aktualnym obiektywnym możliwościom spółdzielni i jej członka⁷.

Wynagrodzenie za pracę członka świadczącego pracę na podstawie spółdzielczej umowy o pracę składa się z dwóch wymienionych w art. 183 elementów: wynagrodzenia bieżącego oraz udziału w części nadwyżki bilansowej. Wynagrodzenie bieżące ustalane jest na zasadach ogólnych prawa pra-

⁷ Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 4 marca 1970 r. – III PRN 112/69.

cy. Inaczej sytuacja przedstawia się z udziałem w części nadwyżki bilansowej. Udział ten jest niestałym składnikiem wynagrodzenia członka spółdzielni. Jest to forma jego partycypacji w zysku spółdzielni. *Prawo spółdzielcze* zezwala na swobodne określenie w statucie reguł podziału części nadwyżki bilansowej między członków spółdzielni pracy. Oznacza to, że w statucie muszą zostać określone kryteria podziału nadwyżki bilansowej, np. wkład pracy członka, jego udział w wypracowanym zysku, kwotę proporcjonalną do wysokości wynagrodzenia bieżącego za rok obliczeniowy. Statut musi określić przesłanki nabycia prawa członka do udziału w części nadwyżki bilansowej oraz przesłanki jego utraty.

Możliwości, które wynikają z redystrybucji zysku spółdzielni pracy wśród jej członków czynią tę formę organizacyjną jedną z istotniejszych z punktu widzenia problematyki niniejszej pracy. Właściwe określenie procedur podziału nadwyżki bilansowej daje członkom spółdzielni poczucie sprawiedliwości. Sama zaś możliwość podziału zysków przedsiębiorstwa, pod warunkiem, że się z niej regularnie korzysta, jest niewątpliwie czynnikiem motywującym do wydajniejszej pracy.

6. Spółdzielnia socjalna

Spółdzielczość socjalna, która jest jednym z elementów polityki zmierzającej do ograniczenia zjawiska marginalizacji i wykluczenia społecznego, stała się, jak była o tym mowa, ważnym elementem gospodarki na świecie. Spółdzielnie skupiają bowiem miliony osób i dają ogromną liczbę miejsc pracy. Jednakże oprócz wymiaru gospodarczego spełniają one wiele funkcji społecznych. Integrują środowisko społeczno-kulturalne i tworzą miejsca pracy tam, gdzie są one najbardziej potrzebne. Spółdzielnie socjalne pozwalają reintegrować z rynkiem pracy osoby długotrwale bezrobotne, niepełnosprawne i dotknięte wykluczeniem społecznym (np. byłych więźniów). Mówi się, że spółdzielnie socjalne tworzą przejściowe wspierane rynki pracy, stanowiące etap na drodze do wolnego rynku.

6 lipca 2006 r. weszła w życie *Ustawa z 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych*⁸. Jej podstawą stał się projekt wniesiony już do Sejmu poprzedniej kadencji (projekt rządowy z 22 lutego 2005 r.), którego Sejm nie zdążył rozpatrzyć – ponowiony przez rząd w obecnej kadencji. Ustawa, należy podkreślić, nie wprowadza do naszego ustawodawstwa instytucji spółdzielni socjalnej. Uczyniła to *Ustawa z 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy*⁹, dodając do *Ustawy z 16 września 1982 r.* –

⁸ DzU 2006, nr 94, poz. 651.

⁹ DzU 2004, nr 99, poz. 1001 ze zm.

*Prawo spółdzielcze*¹⁰ przepisy art. 203a–203d, dotyczące właśnie spółdzielni socjalnych, obowiązujące od 1 czerwca 2004 roku.

W świetle tych przepisów, spółdzielnie socjalne były odmianą spółdzielni pracy. Stosownie do art. 203a § 1 *Prawa spółdzielczego* spółdzielnie socjalne mogły tworzyć:

- osoby bezrobotne, w rozumieniu przepisów o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy;
- osoby, o których mowa w art. 1 ust. 2 pkt 1–4, 6 i 7 *Ustawy z 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym*¹¹, tj.:
 - bezdomni realizujący indywidualny program wychodzenia z bezdomności;
 - uzależnieni od alkoholu, po zakończeniu programu psychoterapii w zakładzie leczenia odwykowego;
 - uzależnieni od narkotyków lub innych środków odurzających, po zakończeniu programu terapeutycznego w zakładzie opieki zdrowotnej;
 - chorzy psychicznie, w rozumieniu przepisów o ochronie zdrowia psychicznego;
 - zwalniani z zakładów karnych, mający trudności w integracji ze środowiskiem;
 - uchodźcy realizujący indywidualny program integracji;
- niepełnosprawni, w rozumieniu *Ustawy z 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych*¹² – posiadający pełną zdolność do czynności prawnych.

Przedmiot działalności spółdzielni socjalnej określono jako prowadzenie wspólnego przedsiębiorstwa w oparciu o osobistą pracę członków w celu ich zawodowej i społecznej integracji. Spółdzielnia socjalna powinna liczyć nie mniej niż pięciu (minimum generalnie wymagane przez *Prawo spółdzielcze* wynosi dziesięciu członków) i nie więcej niż pięćdziesięciu członków (generalnie nie ma w tym zakresie ograniczeń). W spółdzielniach socjalnych, w których liczba członków nie przekracza 15, nie wybiera się rady nadzorczej (generalnie w każdej spółdzielni powinna być rada nadzorcza), jej zadania zaś wykonuje walne zgromadzenie, a prawo kontroli działalności spółdzielni przysługuje każdemu członkowi. Spółdzielnie socjalne mają prawo zatrudniać osoby niebędące osobami, o których mowa w art. 203a § 1 *Prawa spółdzielczego*, przy pracach wymagających szczególnych kwalifikacji, których nie posiadają członkowie spółdzielni – lecz liczba tych osób nie może być większa niż jedna na pięciu członków spółdzielni.

¹⁰ DzU 2003, nr 188, poz. 1848 ze zm.

¹¹ DzU 2003, nr 122, poz. 1143 ze zm.

¹² DzU 1997, nr 123, poz. 776 ze zm.

Istotnym wyróżnikiem w stosunku do spółdzielni pracy jest to, że w spółdzielniach socjalnych nadwyżkę bilansową walne zgromadzenie winno przeznaczać na: zwiększenie funduszu zasobowego (nie mniej niż 40%), cele określone w art. 2 ust. 2 i 3 *Ustawy o spółdzielniach socjalnych* (nie mniej niż 40%)¹³ oraz na fundusz inwestycyjny. Wzmacnia to pozycję finansową spółdzielni. Oznacza jednak brak możliwości partycypowania członków spółdzielni w jej zyskach. Takie rozwiązanie z pewnością nie jest czynnikiem motywacyjnym i może negatywnie wpłynąć na więzi, jakie z założenia łączą członków spółdzielni z przedsiębiorstwem. Może bowiem zabraknąć elementu łączącego aktywność i wydajność pracy z uzyskiwanym wynagrodzeniem, co jest tak silnym motywatorem w spółdzielniach pracy.

Z drugiej jednak strony państwo przewidziało istotne wsparcie, szczególnie dla osób bezrobotnych pragnących podjąć działalność na zasadach określonych dla spółdzielni socjalnych, w postaci jednorazowej pomocy finansowej. Pomocy udziela starosta ze środków Funduszu Pracy. Wysokość tych środków nie może przekroczyć 300% przeciętnego wynagrodzenia na jednego członka założyciela spółdzielni oraz 200% przeciętnego wynagrodzenia na jednego członka przystępującego do niej po założeniu spółdzielni. Istnieje również możliwość refundacji przez starostę części składek na ubezpieczenia społeczne¹⁴.

Idea spółdzielni socjalnych jest ze wszech miar godna polecenia dla realizacji celu, jakim jest aktywizacja osób bezrobotnych. Paradoksalnie do jej mankamentów należy właśnie to, że jej założycielami mogą być jedynie te osoby, które potencjalnie przejawiają najmniejszą aktywność na rynku pracy. Założenie spółdzielni socjalnej wymaga zaś wspólnego działania pięciu osób, które w pewnym sensie znajdują się już na granicy życia społecznego.

7. Stowarzyszenie

Stowarzyszenia mają inną niż fundacje strukturę prawną i – jako organizacje typu zrzeszeniowego (korporacyjnego) – w dużej mierze różnią się od innych osób prawnych, mających charakter osób typu zakładowego. Stowarzyszenia są formą realizacji prawa zrzeszania się przez obywateli polskich, co wynika już z preambuły *Ustawy z 7 kwietnia 1989 r. – Prawo o stowarzyszeniach*¹⁵ oraz z art. 1 ust. 1 tejże ustawy, który odwołuje się ponadto do wyrażonej w art. 58 Konstytucji RP gwarancji wolności zrzeszania się. Na mocy ustawy o stowarzyszeniach, prawo zrzeszania się w stowarzyszeniach może podlegać ograniczeniom przewidzianym jedynie przez ustawy, i to jedynie

¹³ Przyp. red.

¹⁴ Art. 17 *Ustawy z 13 czerwca 2003 o zatrudnieniu socjalnym*.

¹⁵ DzU 2001, nr 79, poz. 855 ze zm.

w zakresie niezbędnym do zapewnienia interesów bezpieczeństwa państwowego lub porządku publicznego oraz ochrony zdrowia lub moralności publicznej albo ochrony praw i wolności innych osób.

Prawo o stowarzyszeniach w art. 2 ust. 1 zawiera ustawową definicję stowarzyszenia, w myśl której stowarzyszenie jest dobrowolnym, samorządnym, trwałym zrzeszeniem o celach niezarobkowych.

Rozwijając te podstawowe atrybuty stowarzyszenia, należy wskazać, iż z zasadą dobrowolności łączy się możliwość swobodnego ich tworzenia oraz swobodnego przystępowania do istniejących stowarzyszeń i występowania z nich. W ścisłym związku z tą zasadą pozostaje treść art. 6 ust. 1 ustawy, który zakazuje tworzenia stowarzyszeń przyjmujących zasadę bezwzględnego posłuszeństwa członków wobec władz. Ponadto zasada dobrowolności znajduje wyraz w art. 6 ust. 2, zgodnie z którym nikogo nie wolno zmuszać do udziału w stowarzyszeniu lub ograniczać jego prawa do wystąpienia z niego. Nikt nie może ponosić ujemnych następstw z powodu przynależności do stowarzyszenia albo pozostawania poza nim. Funkcjonowanie stowarzyszeń nie może więc wpłynąć negatywnie nie tylko na sytuację członków, ale również na sytuację podmiotów pozostających poza stowarzyszeniem.

Samorządność stowarzyszenia wiąże się z jednej strony z niezależnością od podmiotów zewnętrznych, a z drugiej – z pełną swobodą podejmowania decyzji w sprawach stowarzyszenia. Stowarzyszenie samodzielnie określa swoje cele, programy działania i struktury organizacyjne oraz uchwała akty wewnętrzne dotyczące jego działalności.

Trwałość stowarzyszenia wiąże się z zasadą trwałości celów, co oznacza, że stowarzyszenie istnieje niezależnie od zmieniającego się składu swoich członków.

Niezarobkowy cel, o którym mowa w ustawie oznacza, że nie można utworzyć stowarzyszenia, którego celem byłaby działalność zarobkowa. Istniejące już stowarzyszenie również nie może przekształcić się w instytucję realizującą takie cele. Niezarobkowy charakter stowarzyszenia dodatkowo przejawia się w tym, że efekty ewentualnie prowadzonej działalności gospodarczej (do prowadzenia której stowarzyszenie posiadające osobowość prawną upoważnione jest z mocy art. 34 *Prawa o stowarzyszeniach*) nie mogą być dzielone między członków, a ponadto muszą być przeznaczone na cele statutowe.

Działalność stowarzyszenia opiera się na pracy społecznej członków (art. 2 ust. 3), co również jest wyraźnym potwierdzeniem celów niezarobkowych.

Przy porównaniu fundacji i stowarzyszenia, wymieniając podstawowe podobieństwa, wskazuje się właśnie niekomercyjny cel działania. Przy czym, o ile w *Ustawie o fundacjach* mówi się, iż fundację tworzy się w celu społecznym lub gospodarczo użytecznym (gospodarczo użytecznym nie oznacza jed-

nak w żadnym razie zarobkowym, tj. nastawionym na uzyskanie zysku w celu podziału między inwestorów) i wskazuje się przykładowe cele, jakie fundacja może realizować, o tyle *Prawo o stowarzyszeniach* potencjalne cele wyraźnie określa jako niezarobkowe.

W art. 3 ust. 1 *Prawa o stowarzyszeniach* ustawodawca określił, iż z zasady prawo tworzenia stowarzyszeń przysługuje obywatelom polskim, mającym pełną zdolność do czynności prawnych. Warunkiem dodatkowym jest, aby osoby te nie były pozbawione praw publicznych. Ustawa dopuszcza, co jest wyrazem specyficznego charakteru stowarzyszeń, członkostwo w stowarzyszeniu również osób małoletnich. Dodatkowo ustawa dopuszcza do zrzeszania się w stowarzyszeniach cudzoziemców, mających miejsce zamieszkania na terytorium Polski, zgodnie z przepisami obowiązującymi obywateli polskich (art. 4 ust. 1 ustawy). Również cudzoziemcy niemający miejsca zamieszkania w Polsce mogą wstępować do stowarzyszeń, lecz jedynie wtedy, gdy statut stowarzyszenia możliwość taką przewiduje. Nie mogą oni być natomiast założycielami polskich stowarzyszeń.

Prawo o stowarzyszeniach zawiera również negatywne przesłanki przedmiotowe, określając w art. 7, jakie organizacje nie podlegają przepisom ustawy. Należą do nich:

- organizacje społeczne działające na podstawie odrębnych ustaw lub umów międzynarodowych, których Rzeczpospolita Polska jest stroną;
- kościoły i inne związki wyznaniowe oraz ich osoby prawne;
- organizacje religijne, których sytuacja prawna jest uregulowana ustawami o stosunku państwa do kościołów i innych związków wyznaniowych, działające w obrębie tych kościołów i związków;
- komitety wyborcze utworzone w związku z wyborami do Sejmu, do Senatu, wyborem Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej, wyborami do Parlamentu Europejskiego lub wyborami do organów samorządu terytorialnego;
- partie polityczne.

Obecnie możemy wyróżnić dwa typy stowarzyszeń: stowarzyszenia posiadające osobowość prawną (tradycyjnie określane jako stowarzyszenia rejestrowe) i stowarzyszenia zwykłe. Podział ten ma istotny wpływ ze względu na ustalanie zasad tworzenia i działania stowarzyszeń. Z tego względu konieczne jest oddzielne omówienie każdego z nich z osobna.

Jako pierwsze omówione zostaną zasady tworzenia tzw. stowarzyszeń rejestrowych. Utworzenie stowarzyszenia rejestrowego wymaga spełnienia określonych warunków. Może ono zostać założone przez co najmniej 15 osób fizycznych, zarówno obywateli polskich, jak i cudzoziemców, mających miejsce zamieszkania w Polsce. Osoby te uchwalają statut stowarzyszenia i wybierają komitet założycielski (art. 9). Statut stowarzyszenia, podobnie jak w przypadku fundacji, jest podstawowym aktem wewnętrznym wyznacza-

jącym zdolność prawną stowarzyszenia. W treści art. 10 ust.1 *Prawa o stowarzyszeniach* zawarto minimalne wymagania, jakim musi odpowiadać statut stowarzyszenia. W przepisie tym wymienia się:

- nazwę stowarzyszenia, odróżniającą je od innych stowarzyszeń, organizacji i instytucji;
- teren działania i siedzibę stowarzyszenia;
- cele i sposoby ich realizacji;
- sposób nabywania i utraty członkostwa, przyczyny utraty członkostwa oraz prawa i obowiązki członków;
- władze stowarzyszenia, tryb dokonywania ich wyboru, uzupełniania składu oraz ich kompetencje;
- sposób reprezentowania stowarzyszenia oraz zaciągania zobowiązań majątkowych, a także warunki ważności jego uchwał;
- sposób uzyskiwania środków finansowych oraz ustanawiania składek członkowskich;
- zasady dokonywania zmian statutu;
- sposób rozwiązywania się stowarzyszenia.

Dodatkowo stowarzyszenie, które zamierza tworzyć terenowe jednostki organizacyjne, jest obowiązane określić w statucie strukturę organizacyjną i zasady tworzenia tych jednostek.

Jakkolwiek w ustawie brak precyzyjnych regulacji na temat komitetu założycielskiego, to na najwcześniejszym etapie tworzenia stowarzyszenia ma on do spełnienia ważną rolę. Komitet założycielski składa do sądu rejestrowego wniosek o rejestrację wraz ze statutem, listą założycieli zawierającą imiona i nazwiska, datę i miejsce urodzenia, miejsce zamieszkania oraz własnoręczne podpisy założycieli, protokół z wyboru komitetu założycielskiego, a także informację o adresie tymczasowej siedziby stowarzyszenia. Komitet ten istnieje tylko do czasu zarejestrowania stowarzyszenia.

Wniosek komitetu założycielskiego o zarejestrowanie składany jest do sądu rejestrowego, którym jest w ramach Krajowego Rejestru Sądowego sąd rejonowy – sąd gospodarczy właściwy ze względu na siedzibę podmiotu, którego wpis dotyczy. Sąd rejestrowy obowiązany jest rozpatrzyć wniosek niezwłocznie, nie później niż w ciągu 3 miesięcy od dnia złożenia wniosku. Sąd rejestrowy doręcza organowi nadzorującemu odpisy wniosku o rejestrację wraz z wymienionymi załącznikami. Organ nadzorujący, którym jest właściwy terytorialnie starosta, ma prawo wypowiadać się w sprawie wniosku w terminie 14 dni, licząc od dnia doręczenia. Nie musi jednak z tego prawa korzystać. Ponadto organ nadzorujący może za zgodą sądu przystąpić do postępowania jako zainteresowany. W przypadku, gdy sąd ma wątpliwości, co do faktów w przedłożonych dokumentach lub samych dokumentów, może dokonać uzupełniających ustaleń na posiedzeniu wyjaśniającym (art. 15).

Odbywa się ono z udziałem uczestników postępowania, tj. komitetu założycielskiego oraz ewentualnie z przedstawicielem organu nadzorującego.

Sąd rejestrowy wydaje postanowienie o zarejestrowaniu stowarzyszenia po stwierdzeniu, że jego statut jest zgodny z przepisami prawa i założyciele spełniają wymagania określone ustawą. Oznacza to, że sądowi nie wolno oceniać, czy np. utworzenie stowarzyszenia jest celowe. W myśl art. 17 ustawy stowarzyszenie uzyskuje osobowość prawną z chwilą wpisania go do Krajowego Rejestru Sądowego. Stowarzyszenia podlegają wpisowi do rejestru zgodnie z przepisami rozdziału 2 *Ustawy o Krajowym Rejestrze Sądowym*¹⁶, jeśli przepisy art. 49–54 nie stanowią inaczej. Jeżeli stowarzyszenie podejmuje działalność gospodarczą, podlega także obowiązkowi wpisu do rejestru przedsiębiorców, wnosząc stosowną opłatę¹⁷.

W art. 33 określono z jakich środków może pochodzić majątek stowarzyszenia. Zgodnie z tym przepisem majątek powstaje: ze składek członkowskich, darowizn, spadków, zapisów, dochodów z własnej działalności, dochodów z majątku stowarzyszenia oraz z ofiarności publicznej. Co więcej, stowarzyszenie, podobnie jak fundacja, może na zasadzie akcesoryjności prowadzić działalność gospodarczą. Zasady prowadzenia takiej działalności określa art. 34 ustawy, zgodnie z którym:

- działalność prowadzona jest na zasadach ogólnych, określonych w odrębnych przepisach (tj. w *Ustawie o swobodzie działalności gospodarczej*);
- dochód z działalności gospodarczej stowarzyszenia służy realizacji celów statutowych stowarzyszenia;
- dochód nie może być przeznaczony do podziału między członków stowarzyszenia.

¹⁶ DzU 2001, nr 17, poz. 209 ze zm.

¹⁷ Zgodnie z art. 104 *Ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych*, obowiązującym od 10 marca 2007 r. (DzU 2007, nr 21, poz. 123): „Nie mają obowiązku uiszczania opłat organizacje pożytku publicznego działające na podstawie przepisów o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, z wyjątkiem spraw dotyczących prowadzonej przez te organizacje działalności gospodarczej, a także organizacje pozarządowe oraz podmioty wymienione w art. 3 ust. 3 *Ustawy z 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie* w sprawach dotyczących realizacji zleconego zadania publicznego na podstawie przepisów o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie. Innym organizacjom społecznym, których zadanie nie polega na prowadzeniu działalności gospodarczej, sąd może przyznać zwolnienie od kosztów sądowych w ich własnych sprawach prowadzonych w związku z działalnością społeczną, naukową, oświatową, kulturalną, sportową, dobroczynną, samopomocową, w zakresie ochrony konsumenta, ochrony środowiska i opieki społecznej. Przyznając zwolnienie od kosztów sądowych, sąd uwzględni przede wszystkim statutowe cele działalności danej organizacji i możliwości oraz potrzeby realizacji tych celów na drodze postępowania cywilnego” (przyp. red.).

Dochód ten nie może być przeznaczony do podziału między jego członków nawet wówczas, gdy są oni pracownikami stowarzyszenia¹⁸.

Prowadzenie działalności gospodarczej przez stowarzyszenie może odbywać się – podobnie jak w przypadku fundacji – albo w formie wyodrębnionej organizacyjnie, albo w formie bezpośredniej, bez takiego wyodrębnienia. Wyodrębnienie organizacyjne może się wiązać z utworzeniem zakładu prowadzącego działalność gospodarczą. Zakład taki powinien, poza wyodrębnieniem organizacyjnym, zostać wyodrębniony księgowo. Z wyodrębnieniem organizacyjnym wiąże się ponadto wytypowanie osób, które daną działalność gospodarczą będą realizowały. Z reguły wyodrębnienie to będzie wiązało się z działalnością zakładu, który w rozumieniu przepisów prawa pracy jest odrębnym pracodawcą (zakładem pracy). Prowadzenie działalności w formie bezpośredniej, tj. bez wyodrębnienia organizacyjnego, podlega bezpośrednio zarządowi. Działalność prowadzona przez stowarzyszenie (bez wyodrębnienia organizacyjnego) wiąże się również z koniecznością wyodrębnienia księgowego. Rozmiar działalności gospodarczej nie został wyraźnie ograniczony, jednakże uzasadnione wydaje się być stanowisko, że dopuszcza się jedynie taką skalę prowadzenia działalności, która nie przerasta realizacji celów statutowych.

Drugą grupą stowarzyszeń nazywanych przez ustawodawcę „uproszczoną formą stowarzyszenia”, są stowarzyszenia zwykłe. Regulacje dotyczące tej formy prawnej zawiera rozdział 6 ustawy *Prawo o stowarzyszeniach*.

Katalog podmiotów mogących utworzyć stowarzyszenie zwykłe jest analogiczny jak w przypadku stowarzyszeń rejestrowych. Jednakże ustawowe minimum dla tej grupy stowarzyszeń to trzy osoby fizyczne.

Zupełnie odmienna jest natomiast procedura tworzenia tego typu stowarzyszeń. Po pierwsze, osoby tworzące stowarzyszenie zamiast statutu uchwalają regulamin działalności. Regulamin powinien w szczególności zawierać: nazwę, cel, teren i środki działania, siedzibę oraz przedstawiciela reprezentującego stowarzyszenie. Nie jest też wymagana żadna szczególna forma uchwalenia regulaminu, a co za tym idzie w zupełności wystarcza forma pisemna.

W przypadku stowarzyszenia zwykłego mamy do czynienia z systemem zgłoszenia (notyfikacji), a nie systemem rejestracji. O utworzeniu stowarzyszenia zwykłego jego założyciele informują na piśmie organ administracji państwowej, właściwy ze względu na przyszłą siedzibę stowarzyszenia, podając dane, które powinny być obligatoryjnie zawarte w regulaminie (art. 40 ust. 2). Jeżeli w ciągu 30 dni od dnia uzyskania informacji o założeniu stowarzysze-

¹⁸ Uchwała Sądu Najwyższego z 27 lutego 1990 r. – III PZP 59/89 (OSNC 1990, nr 10–11, poz. 126).

nia zwykłego nie zakazano jego działalności, może ono rozpocząć działalność.

Treść art. 42 mówi o ustanowieniu poważnych różnic między stowarzyszeniem zwykłym a rejestrowym. W ustępie pierwszym znajduje się szereg zakazów odnoszących się do stowarzyszeń zwykłych, mianowicie nie mogą one:

- powoływać terenowych jednostek organizacyjnych;
- łączyć się w związki stowarzyszeń;
- zrzeszać osób prawnych;
- prowadzić działalności gospodarczej;
- przyjmować darowizn, spadków i zapisów oraz otrzymywać dotacji, a także korzystać z ofiarności publicznej.

Stowarzyszenie zwykłe nie ma ponadto osobowości prawnej, a środki jakie uzyskuje, mogą pochodzić jedynie ze składek członkowskich.

Dokonując oceny możliwości funkcjonowania i przydatności stowarzyszeń w kontekście tematu niniejszego opracowania, tj. prowadzenia działalności służącej realizacji celów społecznie użytecznych, w szczególności w zakresie aktywizacji zawodowej osób bezrobotnych, należy zwrócić uwagę na ich bezsprzeczny i poważny mankament. Chodzi mianowicie o możliwości prowadzenia działalności gospodarczej przez stowarzyszenie. Z tego punktu widzenia stowarzyszenie zwykłe, mimo że stosunkowo najmniej kłopotliwe, jeżeli chodzi o możliwość jego powołania, jest zupełnie nieprzydatne w związku z zakazem prowadzenia działalności gospodarczej, wyrażonym wprost w ustawie. Jeżeli chodzi o stowarzyszenia rejestrowe, ograniczenie statutowego celu działania do charakteru niezarobkowego i bezwzględny zakaz podziału dochodu z działalności gospodarczej między członków stowarzyszenia, także jednak ogranicza możliwość wykorzystania tej formy organizacyjnej dla aktywizacji zawodowej określonych grup społecznych.

8. Fundacja

Jedną z najpopularniejszych form prowadzenia działalności społecznie użytecznej jest bez wątpienia fundacja.

Rodowód fundacji sięga prawa rzymskiego. Za początek instytucji fundacji uważa się tworzenie gmin terytorialnych (municypiów). Na tym etapie uważano municypium za „zbiorowość jednostek”, a więc jeszcze nie osobę prawną. Dopiero w okresie późniejszym zaczęto uznawać je za podmioty praw i obowiązków. W Polsce instytucja fundacji pojawiła się w okresie zaborów za sprawą ustawodawstwa państw zaborców i funkcjonowała do roku 1952. Wówczas zniesiono możliwość funkcjonowania fundacji, a ich majątek przejął Skarb Państwa. Sytuacja taka trwała do 6 kwietnia 1984 roku, kiedy to

została uchwalona *Ustawa o fundacjach*. Wydaje się jednak, że dopiero zmiana tej ustawy dokonana *Ustawą z 23 lutego 1991 r. o zmianie ustawy o fundacjach*¹⁹ spowodowała, że fundacje trafiły na podatny grunt, mimo niedostatków i niespójności z wieloma obowiązującymi aktami prawnymi.

*Ustawa z 6 kwietnia 1984 r. o fundacjach*²⁰ nie zawiera definicji fundacji. W literaturze natomiast spotykamy ich kilka. Przyjmuje się, że przez fundację rozumie się majątek, przeznaczony – stosownie do woli fundatora – na określony cel i trwale z nim związany oraz mający zazwyczaj osobowość prawną. Według innej definicji, fundacja jest jednostką organizacyjną typu zakładowego wyposażoną w osobowość prawną, utworzoną z inicjatywy osób fizycznych bądź prawnych do realizacji, w sposób trwały i na podstawie wpływów uzyskanych z przekazanego majątku, celów użyteczności publicznej wskazanych w akcie fundacyjnym.

Fundacje można klasyfikować z punktu widzenia różnych kryteriów. Jedno z podstawowych rozróżnień powiązane jest z samą osobą fundatora. Zgodnie z prawem może nim być zarówno osoba fizyczna, jak i osoba prawna. Do niedawna w Polsce fundacje powoływać mógł także Skarb Państwa, tworząc tym samym bardzo specyficzny typ fundacji; nie ma jednak zakazu tworzenia fundacji przez jednostki samorządu terytorialnego. Wziąwszy pod uwagę podmiot założycielski, znaczne liczniejsza, choć w większości mniej zamożna jest grupa fundacji prywatnych – w jakimś sensie fundacji właściwych. Nie oznacza to, że fundacje te nie korzystają ze źródeł publicznych. Według ostrożnych szacunków ¼ fundacji w Polsce korzysta ze środków publicznych i stąd też pochodzi 20% posiadanych przez fundacje środków. Warto dodać, że wskaźnik ten jest znacznie niższy niż w krajach Unii Europejskiej, gdzie fundacje i stowarzyszenia znacznie powszechniej uczestniczą w realizacji zadań publicznych, a co za tym idzie, mają szerszy dostęp do środków publicznych. Poza środkami publicznymi fundacje o wiele częściej, bo w 65%, korzystają z dobroczynności osób i instytucji. Z tego źródła pochodzi około 25% dochodów fundacji.

Jak już wspomniano, ustawa nie zawiera definicji fundacji, jednakże ustawodawca zdecydował się na określenie celów, dla których fundacja może zostać powołana. Szczęólnego znaczenia tym regulacjom nadaje ich umieszczenie w art. 1 ustawy: „Fundacja może być ustanowiona dla realizacji zgodnych z podstawowymi interesami Rzeczypospolitej Polskiej celów społecznie lub gospodarczo użytecznych, w szczególności takich, jak: ochrona zdrowia, rozwój gospodarki i nauki, oświata i wychowanie, kultura i sztuka, opieka i pomoc społeczna, ochrona środowiska oraz opieka nad zabytkami”.

¹⁹ DzU 1991, nr 19, poz. 82.

²⁰ DzU 1991, nr 46, poz. 203 ze zm.

Przepis ten zawiera otwarty katalog uznawanych przez państwo celów społecznie lub gospodarczo użytecznych.

Przykładowe wskazanie akceptowanych przez państwo sfer działalności użyteczności publicznej pozwala fundatorowi, bez narażenia się na odmowę rejestracji fundacji, zastosować odpowiednią technikę określenia celów. Cel fundacji powinien być jednak na tyle skonkretyzowany, aby można było stwierdzić, na co fundator przeznacza środki majątkowe.

Z punktu widzenia prowadzonej działalności gospodarczej można wyróżnić następujące formy działalności fundacji: *non-profit* oraz *not-for-profit*. Jeżeli w statucie fundacji występuje zakaz prowadzenia działalności gospodarczej, albo też brak w nim postanowień dotyczących działalności gospodarczej, fundacja nie może takiej działalności podejmować; jej majątek tworzony jest wyłącznie z darowizn, zapisów, dotacji i tym podobnych. W czystej postaci takie fundacje *non-profit* w Polsce występują bardzo rzadko. Częściej mamy do czynienia z formą fundacji *not-for-profit*. Może ona prowadzić działalność gospodarczą, ale wszystkie uzyskane przez nią środki muszą być przekazane na działalność statutową. Osiągany zysk może być również przeznaczony na ponoszenie kosztów funkcjonowania czy podtrzymywanie dotychczasowych kapitałów. Wiele fundacji w Polsce, także ze względu na przepisy podatkowe, ma taką postać.

Dość skomplikowany proces tworzenia fundacji można podzielić na trzy najważniejsze etapy: akt fundacyjny, czyli oświadczenie woli o ustanowieniu fundacji, uchwalenie statutu, wpisanie do rejestru fundacji.

Akt fundacyjny może być dokonany przez osoby fizyczne lub prawne jako czynności *inter vivos* (między żyjącymi) albo *mortis causa* (na wypadek śmierci) w testamencie. Jako oświadczenie woli, stosownie do art. 3 ust. 1 *Ustawy o fundacjach*, powinien być złożony w formie aktu notarialnego. Ustawodawca nie przewidział szczególnej formy dla fundacji tworzonych w testamencie, uznając zapewne, że sądowa kontrola jego wykonania jest wystarczającym zabezpieczeniem. Ujmując rzecz ściślej, akt fundacyjny wbrew literalnemu brzmieniu art. 3 nie tworzy fundacji, lecz jest jedynie oświadczeniem woli zmierzającym do jej ustanowienia. Notarialna forma aktu fundacyjnego ma przede wszystkim na celu zapewnienie formalnej i merytorycznej zgodności z prawem. Naruszenie formy wskazanej w art. 3 ust. 1 powoduje nieważność czynności prawnej.

Zgodnie z brzmieniem art. 2 ustawy, fundacje mogą ustanawiać osoby fizyczne niezależnie od ich obywatelstwa i miejsca zamieszkania, bądź osoby prawne mające siedziby w Polsce lub za granicą, z tym, że siedziba fundacji powinna znajdować się na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Wobec wyraźnego sformułowania art. 2 ust. 1 niedopuszczalne jest tworzenie fundacji przez tzw. ułomne osoby prawne, co ogranicza możliwości tworzenia funda-

cji na przykład przez stowarzyszenia zwykłe czy też spółki jawne lub komandytowe.

W świetle art. 3 ust. 2 do obligatoryjnych składników oświadczenia woli o ustanowieniu fundacji należy określenie celu i składników majątkowych. Składnikami majątku służącymi realizacji celów fundacji mogą być:

- pieniądze;
- papiery wartościowe;
- oddane na własność rzeczy ruchome i nieruchome.

Ustawa nie określa jednak minimum wartości takich składników majątkowych. W orzecznictwie sądowym przyjmuje się, że jeżeli fundacja ma prowadzić działalność gospodarczą – mającą charakter dodatkowy wobec działalności statutowej, a wymagającą przeznaczenia na nią co najmniej 1000 złotych – fundator powinien przeznaczyć na realizację celów fundacji składniki majątkowe o wartości wyższej niż 2000 złotych.

Kolejnym elementem konstytutywnym tworzonej fundacji jest statut. Stanowi on podstawowy dokument działania fundacji. Ustawa nie nadaje mu żadnej szczególnej formy prawnej, jednakże jest oczywiste, iż powinien on mieć formę pisemną. Do elementów obowiązkowych statutu, stosownie do treści art. 5 ust. 1 należą: nazwa, siedziba i majątek, cele, zasady, formy i zakres działalności fundacji, skład i organizacja zarządu, sposób powoływania oraz obowiązki i uprawnienia tego organu i jego członków. Można stwierdzić, iż są to *essentialia negotii* statutu fundacji. Fundator lub osoba upoważniona do ustalenia statutu może podnieść do rangi składników istotnych (*accidentalialia negotii*) jeszcze inne postanowienia. *Ustawa o fundacjach* wskazuje przykładowo na niektóre postanowienia, które mogą znaleźć się w statucie. Należą do nich postanowienia dotyczące:

- prowadzenia działalności gospodarczej z określeniem środków przeznaczonych na te cele (art. 5 ust. 4);
- dopuszczalności i warunków połączenia z inną fundacją;
- zmiany celu;
- zmiany statutu;
- tworzenia dodatkowych organów fundacji;
- przeznaczenia środków majątkowych po likwidacji fundacji (muszą być przeznaczone na cele określone w art. 1 *Ustawy o fundacjach*);
- wskazania ministra właściwego ze względu na cele fundacji (wskazanie takie może nastąpić także w akcie fundacyjnym lub w osobnym dokumencie fundatora).

Ostatnim elementem konstytuującym fundację jest wpis do rejestru fundacji. Szczegółowe zasady prowadzenia rejestru fundacji regulują wspomniane wcześniej: *Ustawa z 20 sierpnia 1997 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym* oraz *Rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z 21 grudnia 2000 r. w spra-*

wie określenia wzorów urzędowych formularzy wniosków o wpis do Krajowego Rejestru Sądowego oraz sposobu i miejsca ich udostępniania. Wniosek o wpis do rejestru fundacji powinien być złożony przez fundatora lub zarząd fundacji. Wniosek o wpis do rejestru powinien zawierać:

- nazwę fundacji;
- siedzibę fundacji i jej adres;
- informacje o statucie;
- czas, na jaki została utworzona fundacja; jeżeli została utworzona na czas nieoznaczony, w rejestrze wpisuje się „na czas nieoznaczony”;
- dane fundatorów;
- organ sprawujący nadzór;
- organ uprawniony do reprezentacji fundacji oraz osoby wchodzące w jego skład;
- cel działania fundacji.

Poza wnioskiem powinny być dołączone dane stanowiące podstawę wpisu, tj.: statut fundacji oraz oświadczenie fundatora w sprawie wskazania właściwego ministra ze względu na cele fundacji (jeżeli nie jest to uregulowane w statucie). Powinno się również dołączyć akt fundacyjny, z którego wynikają bezpośrednio cele fundacji, osoba fundatora oraz data aktu fundacyjnego. Wpis do rejestru ma charakter konstytutywny, kreujący osobę prawną. Od chwili wpisu powstaje nowy byt prawny, a fundacja może rozpocząć właściwą działalność²¹.

Należy tutaj podkreślić, że działalność fundacji jest ściśle związana z realizacją leżących u podstaw jej założenia celów. Z pewnością nie mogą to być cele zarobkowe *sensu stricto*. Ta tzw. działalność statutowa wiąże się bezpośrednio z realizacją celów, do jakich fundacja została utworzona. Prowadzenie działalności gospodarczej jest dopuszczalne dla uzyskania środków na działalność statutową fundacji, w rozmiarze służącym jej celom i jedynie na zasadach określonych w statucie. Rozmiar działalności gospodarczej nie został ograniczony w inny sposób niż ogólny, jednakże wyrażane jest stanowisko, że dopuszcza się jedynie taką skalę prowadzenia działalności, jaka potencjalnie może służyć realizacji celów statutowych. Działalność gospodarcza może być prowadzona tylko wtedy, gdy statut to przewiduje. Dodatkowo *Ustawa o fundacjach* wymaga, aby na działalność gospodarczą przeznaczyć środki majątkowe o wartości nie mniejszej niż 1000 złotych.

Działalność gospodarcza fundacji może być, jak działalność gospodarcza stowarzyszenia, prowadzona poprzez wyodrębnioną jednostkę lub bez wyodrębnienia organizacyjnego. Jednostka organizacyjna (zakład, oddział) pełni

²¹ Kwestie związane z opłatami ponoszonymi w KRS wyjaśniono w przypisie 17 (przyp. red.).

funkcje tylko w zakresie działalności gospodarczej. Najczęściej jest ona wyodrębniona organizacyjnie i finansowo.

Nie ma żadnych przeszkód prawnych do utworzenia przez fundację – jak i przez stowarzyszenia – jednoosobowych spółek kapitałowych, tj. spółek z ograniczoną odpowiedzialnością czy spółek akcyjnych. Z art. 151 § 1 *Ustawy z 15 września 2000 r. – Kodeks spółek handlowych*²² wynika, że założycielami spółki z o.o. mogą być osoby fizyczne lub prawne (czyli również fundacja). Jedyne wyłączenie dotyczy możliwości założenia jednoosobowej spółki z o.o. przez inną spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością. Pewną niedogodnością tej formy prowadzenia działalności – która nie jest działalnością gospodarczą fundacji, bo działalność gospodarczą prowadzi spółka – jest to, że stosownie do treści art. 154 § 1 *Kodeksu spółek handlowych* kapitał zakładowy spółki powinien wynosić co najmniej 50 000 złotych.

Nie ma też przeszkód do założenia przez fundację spółki akcyjnej. Tak jak spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością, tak i spółkę akcyjną zawiązać może jedna osoba lub więcej osób. Ten rodzaj spółki jest jednak jeszcze bardziej wymagający, ponieważ zgodnie z treścią art. 308 § 1 *Kodeksu spółek handlowych* kapitał zakładowy spółki powinien wynosić co najmniej 500 000 złotych.

Analizując przydatność fundacji w zakresie prowadzenia działalności społecznie użytecznej polegającej na aktywizacji osób bezrobotnych, należy wskazać na pewien poważny mankament. Mianowicie do rozpoczęcia działalności fundacji potrzeba znalezienia osoby fundatora oraz zgromadzenia określonego kapitału początkowego. Osoby poszukujące pracy należy w tej sytuacji wykluczyć z grona potencjalnych fundatorów. Pozostaje więc znalezienie fundatora „zewnątrznego” z odpowiednimi środkami, a to już jest dosyć kłopotliwe. Niewątpliwie fundacja mogłaby mieć nieocenione znaczenie jako organizacja wspierająca wysiłki osób potrzebujących pomocy w znalezieniu zatrudnienia. Fundacja mogłaby udzielać pomocy i instruktażu w założeniu i prowadzeniu działalności gospodarczej, czy w jakiegokolwiek innej formie opisanej w niniejszej pracy. Mogłaby też np. prowadzić odpłatną działalność statutową, w wyniku której, z jednej strony osoby potrzebujące mogłyby uzyskać pomoc w nauce zawodu, a z drugiej – produkowałyby dobra lub świadczyły usługi pomagające utrzymać działanie fundacji.

Aktualne ustawodawstwo przewiduje szczególne formy prawne, w jakich organizacje pozarządowe – w szczególności fundacje i stowarzyszenia – mogą rozwijać tego rodzaju działalność. Dotyczy to centrów integracji społecznej oraz zakładów aktywności zawodowej.

²² DzU 2000, nr 94, poz. 1037 ze zm.

9. Centrum integracji społecznej

Ustawa z 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym, przywołana już w związku z omawianiem instytucji spółdzielni socjalnych, umożliwia tworzenie przez wójtów (burmistrzów, prezydentów miast) oraz właśnie przez organizacje pozarządowe, w ramach ich działalności statutowej, centrów integracji społecznej w celu reintegracji zawodowej osób, przede wszystkim należących do kategorii wymienionych w art. 1 tej ustawy. Odpowiedniej jednostce organizacyjnej status centrum nadaje w drodze decyzji administracyjnej wojewoda, po zasięgnięciu opinii marszałka województwa. Status jest nadawany na 3 lata.

Poza różnego rodzaju pomocą w znalezieniu zatrudnienia, centrum integracji społecznej może prowadzić działalność wytwórczą, handlową lub usługową oraz działalność wytwórczą w rolnictwie (z ograniczeniami przedmiotowymi określonymi w art. 9 ust. 1). Ustawa wyraźnie przy tym stwierdza, iż taka działalność centrum nie jest działalnością gospodarczą w rozumieniu przepisów o działalności gospodarczej – tj. obecnie przepisów *Ustawy o swobodzie działalności gospodarczej*.

Z tego powodu centrum integracji społecznej może rozwiązać – ale tylko czasowo – problem zatrudnienia określonych kategorii bezrobotnych.

10. Zakład aktywności zawodowej

Podstawy prawne dla działalności zakładów aktywności zawodowej stworzyła *Ustawa z 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych* uzupełniona o *Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z 21 stycznia 2000 r. w sprawie zakładów aktywności zawodowej*²³.

Z punktu widzenia tematu niniejszego opracowania należy zwrócić szczególną uwagę na ograniczony podmiotowo krąg adresatów tej formy aktywizacji zawodowej. Jest ona bowiem, zgodnie z intencją ustawodawcy, przeznaczona jedynie dla osób niepełnosprawnych i to niepełnosprawnych w stopniu znacznym w rozumieniu ustawy. Nie oznacza to jednak, że potencjalnych adresatów jest niewielu. Wręcz przeciwnie, w Polsce, według badań GUS-u, 860 tysięcy osób niepełnosprawnych jest zdolnych do pracy (z mniejszymi lub większymi ograniczeniami) i co ważne, chce pracować. Z tej liczby około 500 tysięcy osób pozostaje bez zatrudnienia.

Zakład aktywności zawodowej tworzy się celem zatrudnienia osób niepełnosprawnych zaliczonych do znacznego stopnia niepełnosprawności, a także (przez rehabilitację zawodową i społeczną) przygotowania ich do życia

²³ DzU 2000, nr 6, poz. 77 ze zm.

w otwartym środowisku oraz pomocy w realizacji pełnego, niezależnego, samodzielnego i aktywnego życia na miarę ich indywidualnych możliwości.

W myśl ustawy, niepełnosprawność oznacza trwałą lub okresową niezdolność do wypełniania ról społecznych z powodu stałego lub długotrwałego naruszenia sprawności organizmu, w szczególności uniemożliwiającą wykonywanie pracy zawodowej. Do znacznego stopnia niepełnosprawności zalicza się osobę z naruszoną sprawnością organizmu, niezdolną do pracy albo zdolną do pracy jedynie w warunkach pracy chronionej i wymagającą, w celu pełnienia ról społecznych, stałej lub długotrwałej opieki i pomocy innych osób w związku z niezdolnością do samodzielnej egzystencji.

Powiat, gmina, fundacja lub inna organizacja społeczna, której statutowym zadaniem jest rehabilitacja zawodowa i społeczna osób niepełnosprawnych może utworzyć wyodrębnioną organizacyjnie i finansowo jednostkę i uzyskać dla tej jednostki status zakładu aktywności zawodowej. Aby uzyskać ten status, musi jednak spełnić następujące wymagania:

- przestrzegać odpowiedniego stosunku zatrudnienia osób niepełnosprawnych zaliczonych do znacznego stopnia niepełnosprawności do innych pracowników zatrudnionych w zakładzie w pełnym wymiarze czasu pracy, który wynosi:
 - 2,5 do 1, jeżeli zakład prowadzi działalność wytwórczą;
 - 3,0 do 1, jeżeli zakład prowadzi działalność usługową;
 - 2,75 do 1, jeżeli zakład prowadzi działalność wytwórczą i usługową.
- dostosować użytkowane obiekty oraz pomieszczenia do przepisów i zasad bezpieczeństwa i higieny pracy z uwzględnieniem potrzeb osób niepełnosprawnych w zakresie przystosowania stanowisk pracy, pomieszczeń higieniczno-sanitarnych i ciągów komunikacyjnych oraz spełnić wymagania dostępności do nich;
- zapewnić doraźną i specjalistyczną opiekę medyczną, poradnictwo i usługi rehabilitacyjne;
- przeznaczać uzyskane dochody na cele wymienione w rozporządzeniu, w tym na rzecz zakładowego funduszu aktywności, z którego można finansować:
 - usprawnienie i dodatkowe oprzyrządowanie stanowisk pracy wspomagające samodzielne funkcjonowanie osób niepełnosprawnych w zakładzie pracy;
 - zakup sprzętu i wyposażenia pomagającego osobie niepełnosprawnej w samodzielnym życiu i uczestnictwie w życiu społecznym w lokalnym środowisku;
 - pomoc w przygotowaniu osób niepełnosprawnych do pracy poza zakładem i wyrównaniu ich szans w nowym miejscu pracy;

- pomoc w przygotowaniu, budowie, remoncie i wyposażeniu indywidualnych i zbiorowych form mieszkalnictwa chronionego dla osób niepełnosprawnych, które nie znajdują oparcia we własnej rodzinie lub podejmują świadome decyzje dotyczące samodzielnego życia;
- rekreację i uczestnictwo osób niepełnosprawnych w życiu kulturalnym;
- pomoc w zaspokajaniu innych potrzeb zatrudnionych osób niepełnosprawnych;
- uzyskać pozytywną opinię starosty.

Decyzję w sprawie przyznania statusu zakładu aktywności zawodowej, potwierdzającą spełnienie warunków, o których mowa wyżej, wydaje właściwy wojewoda.

Organizator zakładu aktywności zawodowej składa do właściwego marszałka województwa wniosek o dofinansowanie ze środków Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych kosztów utworzenia i działania zakładu. Wniosek taki powinien zawierać:

- nazwę i siedzibę organizatora;
- status prawny i podstawę działania;
- statut organizatora określający cele i sposoby działania na rzecz osób niepełnosprawnych;
- adres zakładu oraz tytuł prawny do lokalu;
- proponowaną liczbę niepełnosprawnych pracowników zakładu wraz z opisem ich niepełnosprawności i rodzaju proponowanej aktywności zawodowej;
- plan działalności gospodarczej oraz program przysposobienia społeczno-zawodowego;
- proponowaną wysokość podstawowego wynagrodzenia osób niepełnosprawnych, wyrażoną jako wskaźnik procentowy najniższego wynagrodzenia;
- proponowaną obsadę etatową zakładu, z wyszczególnieniem liczby stanowisk i wymaganych kwalifikacji personelu oraz wyliczone na tej podstawie proporcje, o których mowa wyżej;
- preliminarz kosztów utworzenia zakładu, z uwzględnieniem podziału na poszczególne rodzaje kosztów, o których mowa w § 6 rozporządzenia;
- preliminarz rocznych kosztów działalności obsługowo-rehabilitacyjnej finansowanej przez PFRON;
- plan pomieszczeń zakładu oraz opis przeznaczenia obiektów i lokali, z uwzględnieniem ich dostosowania do potrzeb i możliwości pracowników oraz rodzajów ich niepełnosprawności;
- projekt statutu i regulaminu zakładu oraz regulaminu zakładowego funduszu aktywności.

Uzyskanie pozytywnej opinii marszałka województwa oraz pozytywnej opinii Zarządu Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych co do prawidłowości planowanych we wniosku kosztów utworzenia zakładu i działalności usługowo-rehabilitacyjnej jest podstawą do wydania promesy decyzji w sprawie przyznania statusu zakładu aktywności zawodowej. Po otrzymaniu promesy, wydanej przez wojewodę, organizator powołuje zakład aktywności zawodowej oraz występuje do PFRON-u z wnioskiem o finansowanie kosztów utworzenia i działalności usługowo-rehabilitacyjnej zakładu. Do wniosku organizator powinien dołączyć odpis promesy, szczegółowy preliminarz kosztów utworzenia zakładu i kosztów działalności usługowo-rehabilitacyjnej z uwzględnieniem podziału na poszczególne rodzaje kosztów, szczegółowo wymienionych w § 6 i § 7 rozporządzenia.

Finansowanie kosztów utworzenia i działalności usługowo-rehabilitacyjnej zakładu aktywności zawodowej następuje na warunkach określonych w umowie, zawartej między PFRON-em a organizatorem zakładu. Umowę taką zawiera się na okres posiadania przez dany zakład statusu zakładu aktywności zawodowej. Na podstawie umowy zakład aktywności zawodowej może uzyskać środki z PFRON-u przeznaczone na utworzenie zakładu oraz prowadzenie działalności gospodarczej i usługowo-rehabilitacyjnej.

Finansowanie kosztów działalności usługowo-rehabilitacyjnej rozpoczyna się od dnia przyznania przez wojewodę statusu zakładu aktywności zawodowej.

Zakład aktywności zawodowej może prowadzić działalność gospodarczą, ale z takim samym wyjątkiem jak centrum integracji społecznej, czyli z wyłączeniem działalności polegającej na wytwarzaniu wyrobów przemysłu paliwowego, tytoniowego, spirytusowego, winiarskiego, piwowarskiego, a także pozostałych wyrobów alkoholowych o zawartości alkoholu powyżej 1,5% oraz wyrobów z metali szlachetnych albo z udziałem tych metali lub handlu tymi wyrobami.

Zakład aktywności zawodowej funkcjonuje na podstawie rocznego planu działalności gospodarczej. Opracowanie takiego planu należy do kierownika zakładu, który po jego sporządzeniu przedstawia plan do zatwierdzenia organizatorowi zakładu aktywności zawodowej.

Plan działalności gospodarczej powinien zawierać określenie rodzaju prowadzonej działalności wytwórczej lub usługowej, dostosowanej do umiejętności i możliwości zatrudnionych osób niepełnosprawnych. Ponadto powinien zawierać projekt technologii z określeniem czynności i oprzyrządowania stanowisk pracy stosownie do potrzeb zatrudnionych osób zaliczonych do znacznego stopnia niepełnosprawności, plan sprzedaży, a także plan ekonomiczny działalności gospodarczej (biznesplan). Obowiązkiem prowadzącego

zakład aktywności zawodowej jest zapewnienie warunków do pełnej realizacji planu.

Zakłady aktywności zawodowej są zwolnione z dość licznych podatków i opłat (z wyjątkiem opłaty skarbowej):

- podatków od nieruchomości, rolnego i leśnego;
- od czynności cywilnoprawnych, jeżeli czynność wykonywana pozostaje w bezpośrednim związku z prowadzeniem zakładu;
- od opłaty administracyjnej i targowej;
- od opłaty produktowej;
- od opłaty pobieranej na podstawie ustawy – *Prawo ochrony środowiska*²⁴;
- od opłaty eksploatacyjnej (*Prawo górnicze i geologiczne*²⁵);
- za wydanie koncesji na podstawie przepisów *Prawa energetycznego*;
- od opłat drogowych;
- od opłaty pobieranej na podstawie przepisów o ochronie gruntów rolnych i leśnych;
- od opłat sądowych oraz innych opłat mających publicznoprawny charakter.

Należy jednak zwrócić uwagę, iż nie ma zwolnienia z opłaty za wieczyste użytkowanie gruntów (która ma charakter cywilnoprawny) oraz z najważniejszych podatków, zwłaszcza VAT-u i podatku dochodowego.

Prowadzący zakład aktywności zawodowej wszystkie środki ze zwolnień i wpływy z dochodu z działalności gospodarczej przekazuje na zakładowy fundusz aktywności.

Zakłady aktywności zawodowej korzystają również z innych przywilejów, wśród których można wymienić następujące:

- dofinansowanie w wysokości 50% oprocentowania kredytów bankowych, zaciągniętych na cele związane z rehabilitacją zawodową i społeczną osób niepełnosprawnych;
- zwrot kosztów za szkolenie zatrudnionych osób niepełnosprawnych w związku z koniecznością zmiany profilu produkcji;
- jednorazową pożyczkę w celu ochrony istniejących w zakładzie miejsc pracy osób niepełnosprawnych;
- od 1 stycznia 2004 r. refundację zwiększonych kosztów zatrudnienia osób niepełnosprawnych, u których stwierdzono chorobę psychiczną, upośledzenie umysłowe, epilepsję lub osób niewidomych – w wysokości 75% najniższego wynagrodzenia.

Podsumowując, należy stwierdzić, że zakłady aktywności zawodowej stwarzają bardzo korzystne podstawy do aktywizacji zawodowej osób niepełnosprawnych. Stanowią też cenną i skuteczną alternatywę do wspierania niepełnosprawnych różnymi rodzajami zasiłków. W ten sposób osoby w zasa-

²⁴ DzU 2001, nr 62, poz. 627 ze zm.

²⁵ DzU 1994, nr 27, poz. 96 ze zm.

dzie wykluczone wcześniej z życia społecznego zyskują szansę na prowadzenie zwyczajnego życia, w oparciu o własne wypracowane dochody.

Pewnym mankamentem tej instytucji jest konieczność wcześniejszego powołania lub istnienia innej organizacji społecznej (np. fundacji, stowarzyszenia), co w pewien sposób może utrudnić uzyskanie takiego statusu osobom niepełnosprawnym, które rozpoczynając własną działalność gospodarczą, chciałyby uzyskać status zakładu aktywności zawodowej.

11. Spółka *non-profit* i *not-for-profit*

W świetle art. 151 § 1 oraz, pośrednio, art. 301 *Kodeksu spółek handlowych*, jest możliwe, by założyć zarówno spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością, jak i spółkę akcyjną (w obydwu przypadkach także jednoosobową) nie tylko w celach zarobkowych, lecz także w celach niezarobkowych, niegospodarczych, np. charytatywnych. Przywołany przepis dotyczący spółki z o.o. stanowi bowiem, że cel działalności tej spółki musi być prawnie dopuszczalny. W orzecznictwie dominuje pogląd, że oznacza to, iż cel taki nie jest prawnie zakazany. Spółka, która nie jest powołana do prowadzenia działalności gospodarczej nie jest przedsiębiorcą – co wynika z definicji przedsiębiorcy zawartej w *Ustawie o swobodzie działalności gospodarczej*.

Nie ma również przeszkód do tego, by spółka kapitałowa – zgodnie z umową (statutem) – miała charakter *not-for-profit*, tzn. przeznaczala cały zysk na działalność społecznie użyteczną, a nie do podziału między wspólników (akcjonariuszy).

Pamiętać jednak należy o wysokich progach kapitałowych dla takich spółek – odpowiednio 50 000 i 500 000 złotych, co istotnie ogranicza możliwość korzystania z takich formuł działania.

Przed wszystkim jednak spółka kapitałowa utworzona w celu prowadzenia działalności innej niż gospodarcza, aczkolwiek nie jest przedsiębiorcą, nie może uzyskać osobowości prawnej i warunków do realizacji zadań statutowych inaczej niż przez wpis do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego. Będzie ona również traktowana jako przedsiębiorca z punktu widzenia prawie wszystkich przepisów prawa – w tym: nie będzie korzystać ze zwolnień z podatku dochodowego od osób prawnych z tytułu przeznaczania dochodu na działalność statutową w takich dziedzinach, w których fundacje czy stowarzyszenia są z tego podatku zwolnione (nauka, edukacja, ochrona zdrowia, kultura i tak dalej). W rezultacie, ustawodawstwo nie zostało dostosowane do prawnej możliwości tworzenia spółek *non-profit*, które – nie będąc przedsiębiorcami – są traktowane jako jednostki nienależące do trzeciego sektora.

Odpowiedniego zwolnienia podatkowego nie mają także – z tych samych powodów – spółki *not-for-profit*.

Mimo istnienia prawnej możliwości prowadzenia działalności społecznie użytecznej przez spółki kapitałowe, niebędące tym samym przedsiębiorcami, korzystanie z tej formy prawnej w zakresie przedmiotu niniejszego opracowania wydaje się być trudne do zastosowania – z pewnym tylko wyjątkiem – spółek tworzonych przez jednostki samorządu terytorialnego w ramach możliwości jakie stwarzają im w tym zakresie przepisy odpowiednich ustrojowych ustaw samorządowych oraz przepisy *Ustawy z 20 grudnia 1996 r. o gospodarce komunalnej*²⁶.

12. Organizacja pożytku publicznego

Po omówieniu poszczególnych form prowadzenia działalności społecznie użytecznej, konieczne wydaje się przedstawienie obowiązujących w Polsce szczególnych regulacji, z których mogą korzystać podmioty prowadzące taką działalność. Status organizacji pożytku publicznego, uprawniający do określonych przywilejów, może uzyskać niezwykle szeroki krąg podmiotów po spełnieniu ustawowych kryteriów. Nie jest to więc określona forma prowadzenia działalności, a jedynie pewien „elitarny” wyróżnik wiążący się z przywilejami i określonymi obowiązkami.

Pojęcie **organizacji pożytku publicznego** wprowadziły przepisy *Ustawy z 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie*²⁷ oraz *Ustawy z 24 kwietnia 2003 r. – Przepisy wprowadzające ustawę o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie*²⁸.

Ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie w art. 3 ust. 1 zawiera definicję działalności pożytku publicznego, zgodnie z którą działalnością taką jest działalność społecznie użyteczna, prowadzona przez organizacje pozarządowe w sferze zadań publicznych określonych w ustawie. Organizacjami pozarządowymi są, stosownie do ust. 2 art. 3, niebędące jednostkami sektora finansów publicznych i nie działające w celu osiągnięcia zysku osoby prawne lub jednostki nieposiadające osobowości prawnej, utworzone na podstawie ustaw, w tym: stowarzyszenia i fundacje (pozostaje sporną kwestia, czy takimi jednostkami są, wobec powyżej wskazanego generalnego niedostrzeżenia przez ustawodawcę, spółki *non-profit* i *not-for-profit*). W kolejnym ustępie art. 3 uzupełnia się katalog podmiotów, które mogą prowadzić działalność pożytku publicznego obok organizacji pozarządowych o kościel-

²⁶ DzU 1997, nr 9, poz. 43 ze zm.

²⁷ DzU 2003, nr 96, poz. 873 ze zm.

²⁸ DzU 2003, nr 96, poz. 874 ze zm.

ne osoby prawne i jednostki organizacyjne oraz stowarzyszenia jednostek samorządu terytorialnego.

Jak widać, niemal wszystkie podmioty mogą starać się o uzyskanie tego statusu, a najistotniejszym elementem jest tutaj kryterium społecznej użyteczności. Ustawodawca przewidział jednak pewne wyjątki i postanowił, że o ten szczególny status nie mogą starać się: partie polityczne, związki zawodowe i organizacje pracodawców, samorządy zawodowe, fundacje utworzone przez partie polityczne, spółki działające na podstawie przepisów o kulturze fizycznej oraz fundacje, których jedynym fundatorem jest Skarb Państwa lub jednostka samorządu terytorialnego, chyba że przepisy odrębne stanowią inaczej, majątek tej fundacji nie jest w całości mieniem państwowym, mieniem komunalnym lub mieniem pochodzącym z finansowania środkami publicznymi w rozumieniu *Ustawy o finansach publicznych* albo fundacja prowadzi działalność statutową w zakresie nauki, w szczególności na rzecz nauki.

Ustawodawca określił też katalog działań zaliczanych do sfery zadań publicznych. Są to zadania w zakresie:

- pomocy społecznej, w tym pomocy rodzinom i osobom w trudnej sytuacji życiowej oraz wyrównywania szans tych rodzin i osób;
- zapewnienia zorganizowanej opieki byłym żołnierzom zawodowym, którzy uzyskali uprawnienie do emerytury wojskowej lub wojskowej renty inwalidzkiej, inwalidom wojennym i wojskowym oraz kombatanom;
- działalności charytatywnej;
- podtrzymywania tradycji narodowej, pielęgnowania polskości oraz rozwoju świadomości narodowej, obywatelskiej i kulturowej;
- działalności na rzecz mniejszości narodowych;
- ochrony i promocji zdrowia;
- działania na rzecz osób niepełnosprawnych;
- promocji zatrudnienia i aktywizacji zawodowej osób pozostających bez pracy i zagrożonych zwolnieniem z pracy;
- upowszechniania i ochrony praw kobiet oraz działalności na rzecz równych praw kobiet i mężczyzn;
- działalności wspomagającej rozwój gospodarczy, w tym rozwój przedsiębiorczości;
- działalności wspomagającej rozwój wspólnot i społeczności lokalnych;
- nauki, edukacji, oświaty i wychowania;
- krajoznawstwa oraz wypoczynku dzieci i młodzieży;
- kultury, sztuki, ochrony dóbr kultury i tradycji;
- upowszechniania kultury fizycznej i sportu;
- ekologii i ochrony zwierząt oraz ochrony dziedzictwa przyrodniczego;
- porządku i bezpieczeństwa publicznego oraz przeciwdziałania patologiom społecznym;

- upowszechniania wiedzy i umiejętności na rzecz obronności państwa;
- upowszechniania oraz ochrony wolności i praw człowieka oraz swobód obywatelskich, a także działań wspomagających rozwój demokracji;
- ratownictwa i ochrony ludności;
- pomocy ofiarom katastrof, klęsk żywiołowych, konfliktów zbrojnych i wojen w kraju i za granicą;
- upowszechniania i ochrony praw konsumentów;
- działań na rzecz integracji europejskiej oraz rozwijania kontaktów i współpracy między społeczeństwami;
- promocji i organizacji wolontariatu;
- działalności wspomagającej technicznie, szkoleniowo, informacyjnie lub finansowo organizacje pozarządowe oraz inne określone podmioty.

Aby uzyskać szczególny status organizacji pożytku publicznego, trzeba spełnić wszystkie określone w ustawie warunki. Zgodnie z art. 20 pkt 1 i 2 ustawy, wyłączną działalnością statutową podmiotów ubiegających się o uzyskanie statusu organizacji pożytku publicznego musi być działalność dotycząca realizacji określonych w art. 4 ustawy zadań publicznych na rzecz ogółu społeczności lub określonej grupy podmiotów pod warunkiem, że grupa ta jest wyodrębniona ze względu na szczególnie trudną sytuację życiową lub materialną w stosunku do społeczeństwa. Należy przyjąć, że społecznością, w rozumieniu tego przepisu, jest zbiorowość ludzi mieszkająca na określonym obszarze (kraju, gminy, miasta, powiatu), połączona więzami społecznymi, wspólnotą warunków życia, tradycjami, kulturą itp. Należy przy tym zauważyć, że w pkt 3 art. 20 zostało doprecyzowane, że stowarzyszenie może działać również na rzecz swoich członków. Przepis ten został wprowadzony w celu uniknięcia ewentualnych wątpliwości, że działanie na rzecz członków nie stoi w sprzeczności z wymogiem prowadzenia działalności statutowej na rzecz ogółu społeczności lub określonej grupy. Dokładna interpretacja tego przepisu wskazuje na kolejny warunek, mianowicie podmiot ubiegający się o status organizacji pożytku publicznego musi legitymować się prowadzoną już wcześniej działalnością społecznie użyteczną. Mimo że nie przewidziano minimalnego okresu czasu prowadzenia takiej działalności, to ciężar udowodnienia jej prowadzenia przez odpowiednio długi czas spoczywa na wnioskodawcy i obciążony jest sankcją oddalenia wniosku jako złożonego przedwcześnie.

Kolejny wymóg zawiera pkt 4 art. 20 stanowiący o tym, że status ten mogą uzyskać podmioty, które nie prowadzą działalności gospodarczej albo prowadzą działalność gospodarczą w rozmiarach służących realizacji celów statutowych. Nie ma wątpliwości, że wymóg ten dość precyzyjnie został wyjaśniony w orzecznictwie, które powstało na tle *Ustawy z 6 kwietnia 1984 r. o fundacjach*. Sformułowanie „prowadzą działalność gospodarczą w rozmia-

rach służących realizacji celów statutowych” wytycza granicę dopuszczalnej skali działalności gospodarczej prowadzonej przez organizację pożytku publicznego. Należy uznać, że dopóki cel zarobkowy nie dominuje nad celem statutowym, działalność gospodarcza jest prowadzona zgodnie z treścią art. 20 pkt 4 ustawy. Ze względu na duży stopień ogólności w określaniu celu statutowego, dopiero w trakcie jego realizacji oraz po podjęciu przez organizację pożytku publicznego faktycznej działalności gospodarczej, będzie możliwa miarodajna ocena, czy granica ta jest przestrzegana²⁹.

Należy też przytoczyć postanowienie Sądu Najwyższego z 7 lipca 2002 r. (I CKN 162/00), mówiące o tym, że podporządkowanie rozmiarów działalności gospodarczej celom realizowanym przez fundację nie stwarza bezwzględnej konieczności przedmiotowego rozdzielenia omawianych sfer działania. Akcent trzeba bowiem kłaść nie na zagadnienie takich, a nie innych postanowień statutowych, lecz na kwestię ich praktycznej realizacji, przy czym chodzić powinno jedynie o zachowanie akcesoryjności działalności gospodarczej względem działalności celowej.

Podobnie, regulację zawartą w pkt 5 należy rozumieć w taki sam sposób, jak art. 34 *Ustawy z 7 kwietnia 1989 r. – Prawo o stowarzyszeniach*, tj. dochód organizacji pożytku publicznego w całości powinien być przeznaczony na jej działalność statutową.

Kolejne dwa warunki dotyczą wymogów, jakim musi odpowiadać statut organizacji. W szczególności organizacja musi posiadać statutowy kolegialny organ kontroli lub nadzoru, odrębny od organu zarządzającego i niepodlegający mu w zakresie wykonywania kontroli wewnętrznej lub nadzoru (takie sformułowanie wyklucza możliwość uzyskania statusu organizacji pożytku publicznego przez stowarzyszenia zwykłe, ponieważ w ogóle nie mają one organów, oraz przez takie fundacje, które nie mają przewidzianego w ustawie organu kontroli czy nadzoru, a ich statuty nie zawierają postanowień o zmianie statutu). W statucie lub innym akcie wewnętrznym muszą też znaleźć się następujące zakazy:

- udzielania pożyczek lub zabezpieczania zobowiązań majątkiem organizacji w stosunku do jej członków, członków organów lub pracowników oraz osób im bliskich;
- przekazywania majątku organizacji na rzecz ich członków, członków organów lub pracowników oraz ich bliskich na zasadach innych niż w stosunku do osób trzecich, w szczególności jeżeli przekazanie to następuje bezpłatnie lub na preferencyjnych warunkach;
- wykorzystywania majątku na rzecz członków, członków organów lub pracowników oraz ich osób bliskich na zasadach innych niż w stosunku

²⁹ Postanowienie Sądu Najwyższego z 12 lutego 2002 r. – I CKN 1568/99.

do osób trzecich, chyba że to wykorzystanie bezpośrednio wynika ze statutowego celu organizacji;

- zakupu na szczególnych zasadach towarów lub usług od podmiotów, w których uczestniczą członkowie organizacji, członkowie jej organów lub pracownicy oraz ich bliscy.

Należy zauważyć, że w stosunku do kościelnych osób prawnych i jednostek organizacyjnych, w art. 21 zostały ustalone odmienne zasady. Ich opisanie wykracza jednak poza zakres niniejszego opracowania.

Spełnienie wskazanych wyżej warunków jest kluczowe dla uzyskania statusu organizacji pożytku publicznego. Wagę i znaczenie tych wymagań podkreśla jeszcze treść art. 22 ust. 1, zgodnie z którym organizacje uzyskują status organizacji pożytku publicznego z chwilą wpisania do Krajowego Rejestru Sądowego informacji o spełnieniu wymagań, o których mowa w art. 20. Odpowiednie formularze, które należy złożyć do właściwego sądu rejestrowego w celu uzyskania statusu pożytku publicznego, zostały określone w *Rozporządzeniu Ministra Sprawiedliwości z 17 października 2003 r. zmieniającym rozporządzenie w sprawie określenia wzorów urzędowych formularzy wniosków o wpis do Krajowego Rejestru Sądowego*³⁰. Podmioty wpisane do KRS-u składają wniosek na formularzu KRS-Z20 wraz załącznikiem KRS-W-OPP, natomiast podmioty niepodlegające obowiązkowi rejestracji z innego tytułu, składają wniosek na formularzu KRS-W21, do którego dołączają załącznik KRS-W-OPP.

Sama rejestracja statusu nie podlega opłatom sądowym. Natomiast informacja o uzyskaniu statusu organizacji pożytku publicznego jest ogłaszana w „Monitorze Sądowym i Gospodarczym”, co wiąże się z koniecznością poniesienia opłaty za ogłoszenie w wysokości 500 złotych. Opłata ta musi zostać uiszczona w momencie składania wniosku.

Wskazane informacje są o tyle istotne, że stosownie do art. 19 ust. 3 *Ustawy z 20 sierpnia 1997 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym* wniosek niezłożony na urzędowym formularzu lub nieprawidłowo wypełniony, sędzia zwraca wnioskodawcy bez wezwania do uzupełnienia braków.

W myśl przepisów ustawy statutowa działalność pożytku publicznego – a więc cała statutowa działalność organizacji pożytku publicznego i cała lub niecała działalność statutowa organizacji pozarządowych, które nie chcą albo nie mogą uzyskać tego statusu – może przybrać formę działalności nieodpłatnej lub działalności odpłatnej. Co do zasady, nie jest ona uważana za działalność gospodarczą w rozumieniu przepisów o działalności gospodarczej, chyba że wynagrodzenie organizacji w odniesieniu do działalności danego rodzaju jest wyższe od tego, które wynika z kalkulacji bezpośrednich kosztów tej działalności, lub wynagrodzenie osób fizycznych z tytułu zatrudnienia przy

³⁰ DzU 2003, nr 188, poz. 1846.

wykonywaniu statutowej działalności nieodpłatnej oraz działalności odpłatnej przekracza 1,5-krotność przeciętnego wynagrodzenia miesięcznego w sektorze przedsiębiorstw, ogłoszonego przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego za rok poprzedni.

Nieodpłatną działalnością pożytku publicznego (w rozumieniu ustawy) jest świadczenie usług na podstawie stosunku prawnego, za które organizacja prowadząca tę działalność nie pobiera wynagrodzenia. Natomiast w myśl ustawy, działalnością odpłatną pożytku publicznego jest działalność w zakresie wykonywania zadań ze sfery publicznej, w ramach realizacji celów statutowych, za którą organizacja pobiera wynagrodzenie. Odpłatną działalnością pożytku publicznego jest również sprzedaż towarów lub usług wytworzonych, albo świadczonych przez osoby bezpośrednio korzystające z działalności pożytku publicznego, w szczególności w zakresie rehabilitacji oraz przystosowania do pracy zawodowej osób niepełnosprawnych, a także sprzedaż przedmiotów darowizny na cele prowadzenia działalności pożytku publicznego.

Prowadzenie nieodpłatnej i odpłatnej działalności pożytku publicznego wymaga rachunkowego wyodrębnienia tych form działalności w stopniu umożliwiającym określenie przychodów, kosztów i wyników.

Należy też nadmienić, że organizacja pożytku publicznego ma obowiązek sporządzenia i ogłoszenia sprawozdania z działalności. Upublicznienie sprawozdania powinno nastąpić w sposób umożliwiający zapoznanie się z jego treścią wszystkim zainteresowanym osobom – może to nastąpić przez wyłożenie w siedzibie organizacji, opublikowanie na stronach internetowych, itp. Roczne sprawozdanie finansowe musi zostać ogłoszone w „Monitorze Polskim B”, co wiąże się z koniecznością uiszczenia odpowiedniej opłaty.

Uzyskanie statusu organizacji pożytku publicznego daje konkretne i wymierne korzyści. Zaznaczyć jednak trzeba, że przywileje organizacji pożytku publicznego mają zastosowanie w części dotyczącej prowadzonej przez nie działalności pożytku publicznego, co oznacza *a contrario*, że nie dotyczą one prowadzonej przez nie działalności gospodarczej.

Przywileje te dzieli się na następujące grupy: prawno-podatkowe, dotyczące prawa użytkowania nieruchomości, „1%” oraz inne, które nie mieszczą się w pierwszych trzech kategoriach.

W art. 24 *Ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie* ustawodawca stworzył organizacjom pożytku publicznego możliwość skorzystania z szeregu uprawnień podatkowych. Jednym z ważniejszych jest zwolnienie z podatku dochodowego od osób prawnych – zgodnie z art. 17 ust. 1 pkt 6c *Ustawy z 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych*³¹. Dotyczy to dochodów przeznaczonych na cele statutowe – z wyłączeniem działalności gospodarczej. Ponadto, organizacje pożytku publicznego

³¹ DzU 2000, nr 54, poz. 654 ze zm.

na podstawie art. 7 ust. 1 pkt 14 *Ustawy z 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych*³² są całkowicie zwolnione od podatku od nieruchomości, w części zajętej na prowadzenie nieodpłatnej statutowej działalności pożytku publicznego. Natomiast wysokość stawek podatku od nieruchomości, na nieruchomości zajęte przez organizacje pożytku publicznego na prowadzenie odpłatnej działalności statutowej, nie może być wyższa niż 0,32 zł od 1 m² powierzchni w przypadku gruntów i 6,01 zł od 1 m² powierzchni użytkowej w przypadku budynków lub ich części (art. 5 ust. 1 pkt 1c i 2e tej ustawy).

Organizacje pożytku publicznego, jeżeli składają podania, występują z wnioskiem o dokonanie czynności urzędowej lub z wnioskiem o wydanie zaświadczenia lub zezwolenia, bądź też wystawiają dokumenty – zwolnione są również od opłaty skarbowej. Zwolnienie to dotyczy czynności związanych wyłącznie z nieodpłatną działalnością pożytku publicznego. Ponadto są one zwolnione z opłat sądowych (w tym również opłat z tytułu wpisów w Krajowym Rejestrze Sądowym). Zwolnienie to nie obejmuje jednak spraw związanych z prowadzoną przez organizacje działalnością gospodarczą. Podobnie, organizacje pożytku publicznego zwolnione są od podatku od czynności cywilnoprawnych, ale tylko wtedy, gdy dokonana czynność cywilnoprawna dotyczy nieodpłatnej działalności pożytku publicznego.

Organizacje pożytku publicznego mogą nabywać prawo użytkowania nieruchomości należących do Skarbu Państwa lub jednostek samorządu terytorialnego na preferencyjnych zasadach. Oznacza to, że minister właściwy do spraw Skarbu Państwa może dokonać darowizny nieruchomości z zasobu Skarbu Państwa na rzecz organizacji pożytku publicznego. W przypadku zaś niewykorzystania nieruchomości na cel określony w umowie, a także w razie utraty przez organizację statusu organizacji pożytku publicznego – nastąpi odwołanie darowizny. Ponadto właściwy organ, za zgodą odpowiednio wojewody albo rady lub sejmiku, może udzielić bonifikaty od ceny ustalonej zgodnie z art. 67 *Ustawy z 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami*³³, jeżeli nieruchomość będzie wykorzystywana na cel prowadzonej przez nią działalności pożytku publicznego. Organizacje pożytku publicznego mają również pierwszeństwo przy przejmowaniu nieruchomości będących w dyspozycji administracji publicznej (w wynajem, dzierżawę i użytkowanie) przed innymi kandydatami, jeżeli nieruchomości te będą im niezbędne do prowadzenia działalności pożytku publicznego.

Należy jednak pamiętać, że z chwilą utraty przez organizację statusu organizacji pożytku publicznego użytkowanie wygasa, a umowa najmu lub dzierżawy może zostać wypowiedziana bez zachowania terminów.

³² DzU 2002, nr 9, poz. 84 ze zm.

³³ DzU 2004, nr 261, poz. 2603 ze zm.

Ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie wprowadziła niezmiernie ważną dla organizacji pożytku publicznego możliwość przekazywania 1% podatku dochodowego przez osoby fizyczne na ich rzecz. Podatnik może wpłacić określoną kwotę na konto organizacji w okresie między pierwszym dniem roku następującym po roku, za który dokonywane jest rozliczenie podatkowe, a ostatnim dniem złożenia zeznania podatkowego oraz wskazać ten fakt w formularzu PIT.

Zgodnie z art. 2 ust. 3 *Ustawy z 28 listopada 2003 r. o służbie zastępczej*³⁴ poborowi mogą odbywać służbę zastępczą w organizacjach pożytku publicznego. Oznacza to, że poborowi mogą odpracowywać wojsko we wszystkich organizacjach pożytku publicznego, bez względu na to czy są to stowarzyszenia, fundacje czy inne podmioty.

Ponadto, organizacje pożytku publicznego mają prawo bezpłatnego informowania o prowadzonej przez siebie działalności nieodpłatnej, a publiczne radio i telewizja obowiązek udostępnienia takich informacji³⁵. Mówiąc o uprawnieniach organizacji pożytku publicznego należy pamiętać, że na takich samych zasadach jak organizacje pozarządowe i pozostałe podmioty prowadzące działalność pożytku publicznego (nieposiadające tego statusu), mogą one korzystać ze świadczeń wolontariuszy i otrzymywać dotacje na zlecone zadania publiczne.

Zgodnie z art. 22 ust. 3 *Ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie* oraz art. 49a *Ustawy o Krajowym Rejestrze Sądowym* organizacje pozarządowe, oraz pozostałe podmioty prowadzące działalność pożytku publicznego, tracą status organizacji pożytku publicznego z chwilą wykreślenia z rejestru z urzędu lub na wniosek. Należy podkreślić, że wykreślenie to nie oznacza, że dana organizacja bądź podmiot nie może funkcjonować na właściwych sobie zasadach, np. jako fundacja czy stowarzyszenie (nieposiadające statusu organizacji pożytku publicznego oczywiście), odpowiednio do podstawy prawnej tego funkcjonowania.

Podmiotowe, a nie przedmiotowe zwolnienia podatkowe i inne przywileje, z których mogą korzystać organizacje pożytku publicznego, są – lecz tylko dla większych organizacji – na tyle istotne w porównaniu z dodatkowymi obowiązkami oraz kosztami, że uzyskanie statusu organizacji pożytku może mieć bardzo duże znaczenie dla organizacji pozarządowych, także działających w zakresie przedmiotu niniejszego opracowania.

³⁴ DzU 2003, nr 223, poz. 2217.

³⁵ Art. 23a *Ustawy z 29 grudnia 1992 r. o radiofonii i telewizji* (DzU 2004, nr 253, poz. 2531 ze zm.).

* * *

W zakresie dopuszczalnych prawnie form realizacji celów społecznie użytecznych (w tym zwłaszcza aktywizacji osób bezrobotnych) ustalić można pewną kolejność, przyjmując jako kryterium jak najmniejszy stopień sformalizowania oraz ułatwienia związane z realizacją przyjętego zamierzenia gospodarczego. Po pierwsze – będzie to „brak formy”, a zatem omówiona na samym początku współpraca osób prowadzących działalność gospodarczą z wykorzystaniem wspólnych instytucji, takich jak np. *outsourcing*. Następne są spółdzielnie, a nade wszystko spółdzielnie pracy i spółdzielnie socjalne jako typowe formy aktywizacji ekonomicznej bezrobotnych. Później – stowarzyszenia – choć nie sposób pominąć istotnych mankamentów ich konstrukcji polegających na celach niezarobkowych, co oznacza możliwość statutowego działania na rzecz aktywizacji zawodowej (zwłaszcza w ramach odpłatnej statutowej działalności pożytku publicznego), jednak w o wiele mniejszym stopniu na rzecz aktywizacji ekonomicznej. Wreszcie fundacje – dające możliwości aktywizacji, ale przy znacznym stopniu sformalizowania. W interesującą nas zakresie przedmiotowym zasadniczo nie mieszczą się spółki kapitałowe, przede wszystkim przez wzgląd na próg finansowy (wymaganą wysokość kapitału zakładowego), ale też i niedostosowanie ustawodawstwa do, dopuszczonej przez *Kodeks spółek handlowych*, instytucji spółek kapitałowych o celach niegospodarczych. Osobno wymienić trzeba szczególne instytucje: centra integracji społecznej oraz zakłady aktywności zawodowej – powołane przez ustawodawcę dla określonych kategorii adresatów pomocy, a tworzone przez organizacje pozarządowe oraz organy samorządu terytorialnego.

Anna Królikowska

Finansowanie instytucji ekonomii społecznej

Termin ekonomia społeczna jeszcze do niedawna wywoływał w Polsce niewiele skojarzeń. Nieliczni badacze zajmujący się tym zagadnieniem podkreślali nieścisłość tej definicji oraz rozproszenie instytucji, które identyfikowane były bardziej z sektorem pozarządowym, spółdzielczością lub organizacjami o charakterze wzajemnościowym niż z instytucjami ekonomii społecznej¹. Jednak akcesja do Unii Europejskiej, towarzysząca jej pomoc finansowa dla sektora ekonomii społecznej oraz intensyfikacja współpracy z instytucjami w krajach dawnej Piętnastki sprawiły, że hasło **ekonomia społeczna** zaczęło coraz częściej pojawiać się w publicznych debatach – ostatnio w ramach dyskusji nad Narodowym Planem Rozwoju (NPR) na lata 2007–2013.

Fundusze strukturalne spowodowały, że dostępność środków finansowych dla podmiotów zaliczanych do ekonomii społecznej jest nieporównywalnie większa niż dotychczasowe finansowanie ze środków publicznych, co stwarza niespotykaną dotąd szansę rozwoju tego sektora w Polsce. Równocześnie doświadczenia innych krajów europejskich zmuszają do refleksji nad poziomem uzależnienia instytucji ekonomii społecznej od finansowania publicznego.

W ramach dyskusji nad NPR-em warto zastanowić się, jaki model finansowania ekonomii społecznej należy promować, jaką rolę powinno w nim odegrać finansowanie prywatne, a jaką publiczne. Analizy wymaga zwłaszcza zagadnienie funkcjonowania instytucji ekonomii społecznej na zasadach rynkowych (co jest postulatem europejskich instytucji ekonomii społecznej²), które są w większości finansowane ze środków publicznych, a w konsekwencji udzielenia odpowiedzi na pytanie, jaki wpływ na osiąganie przez instytucje ekonomii społecznej zysków społecznych (*social outcome*) ma prowadzenie przez nie działalności gospodarczej.

¹ J. Kochanowicz, I. Topińska: *Economie sociale en Pologne*, „Revue des Études Cooperatives, Mutualistes et Associatives” 1992, nr 41.

² Por. *Podsumowanie Konkluzji Drugiej Europejskiej Konferencji Ekonomii Społecznej „Efektywność ekonomiczna i przedsiębiorczość społeczna”*, Kraków 28–29 października 2004 roku (<http://www.portal.engo.pl/files/fise.org.pl/public/Soceko/final/konkluzje.doc>).

Celem niniejszej pracy jest przedstawienie podstawowych instrumentów i źródeł finansowania instytucji ekonomii społecznej w kontekście zadanych wcześniej pytań, ze szczególnym uwzględnieniem instytucji prywatnych.

1. Istota instytucji ekonomii społecznej

Nauki ekonomiczne nie wypracowały jednej definicji instytucji ekonomii społecznej³ – najczęściej termin ten jest definiowany przez wymienienie podmiotów, które obejmuje on swoim zakresem oraz przedstawienie podstawowych zasad ich działania.

Do instytucji ekonomii społecznej zalicza się na ogół podmioty działające na zasadach spółdzielczości, wzajemności oraz stowarzyszenia i fundacje prowadzące działalność gospodarczą⁴. Wśród zasad działania tych podmiotów wymienia się:

- prymat celów indywidualnych i społecznych nad kapitałem i zyskiem;
- dobrowolne i otwarte członkostwo;
- sprawowanie demokratycznej kontroli przez członków;
- akceptowanie i rozwijanie wartości solidarności oraz odpowiedzialności;
- autonomiczne zarządzanie i niezależność od władz państwowych;
- przeznaczanie nadwyżki finansowej na stały rozwój celów i usług dla członków lub na rzecz interesu społecznego.

Zasady te są podstawowym elementem odróżniającym instytucje ekonomii społecznej od przedsiębiorstw komercyjnych. Wydaje się więc, że za kryterium przynależności do ekonomii społecznej nie powinna być uznawana forma prawna instytucji. To, czy instytucja funkcjonuje jako spółdzielnia, towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych albo stowarzyszenie nie przesądza o tym, czy działa ona według zasad ekonomii społecznej. Niektóre zasady mogą być narzucone przez przepisy prawa regulujące zakładanie i funkcjonowanie tych instytucji, jednak w praktyce nie przestrzega się wielu z tych regulacji, a czasami bywają one przedmiotem nadużyć. Warto również podkreślić, że instytucje, których działalność zgodnie z prawem uznawana jest za komercyjną, także mogą przestrzegać zasad ekonomii społecznej.

Cele działania instytucji ekonomii społecznej w wielu przypadkach pokrywają się z zadaniami i misją instytucji publicznych oraz organizacji charytatywnych. Tym, co je odróżnia jest przede wszystkim osiąganie celów przez działalność gospodarczą i prowadzenie tej działalności na zasadach rynkowych.

³ A. Królikowska: *Czym jest ekonomia społeczna*, „Nowoczesny Bank Spółdzielczy” 2002/2003, nr grudniowo-styczniowy.

⁴ Por. np.: *Lexique de l'économie sociale et solidaire* (http://reseau21.univ-valenciennes.fr/enquestions/8clouet/clouet_frame.html).

Cechy te trafnie podsumowuje definicja przedsiębiorstwa społecznego przyjęta w Wielkiej Brytanii. Zgodnie z nią: „przedsiębiorstwo społeczne to instytucja prowadząca działalność gospodarczą (*business*), która wyznacza sobie cele ściśle społeczne i która inwestuje wypracowane nadwyżki zależnie od wyznaczonych celów w działalność lub we wspólnotę, zamiast kierować się potrzebą osiągnięcia maksymalnego zysku na rzecz akcjonariuszy lub właścicieli”⁵.

Dwa elementy charakterystyczne dla instytucji ekonomii społecznej, czyli prowadzenie działalności gospodarczej i oparcie jej na określonych zasadach, a nie maksymalizacja zysku powodują, że instytucje te nie są łatwym partnerem do finansowania ani dla instytucji publicznych, ani dla komercyjnych instytucji finansowych. Nieufność tych pierwszych budzi fakt, że instytucje ekonomii społecznej osiągają zysk z działalności gospodarczej, tych drugich zaś – że maksymalizacja zysku nie jest głównym celem ich działalności.

2. źródła finansowania instytucji ekonomii społecznej

Z badań nad finansowaniem przedsiębiorstw społecznych wynika, że środki na ich działalność pochodzą z wielu bardzo różnych źródeł⁶. Instytucje ekonomii społecznej wykazują umiejętność pozyskiwania funduszy na rynku komercyjnym (ze sprzedaży dóbr i usług, kredytów, pożyczek), z zasobów nierynkowych (dotacje publiczne i darowizny osób prywatnych) oraz z zasobów niepieniężnych (praca wolontariuszy). Z punktu widzenia kierunków i dynamiki rozwoju instytucji ekonomii społecznej najbardziej interesujące jest porównanie finansowania opartego na dotacjach władz publicznych oraz zwrotnego finansowania przez sektor prywatny. Forma i poziom publicznego wsparcia instytucji ekonomii społecznej oraz poziom zaangażowania sektora prywatnego w ich rozwój decydują o kształcie i kierunkach rozwoju ekonomii społecznej na danym obszarze. Równocześnie warto pamiętać, że sektor publiczny i prywatny dysponują również innymi instrumentami finansowymi wspierania instytucji ekonomii społecznej (takimi, jak np. zakup usług i produktów lub instrumenty inwestycyjne), których szersze omówienie przekracza ramy niniejszego opracowania.

2.1. Dotacje sektora publicznego

Skoro instytucje ekonomii społecznej prowadzą działalność służącą dobru publicznemu, a zwłaszcza generującą zysk społeczny na poziomie lokalnym, naturalnym partnerem tego sektora są władze publiczne różnego szczeb-

⁵ *Social Enterprise: A Strategy for Success*, dokument wydany przez rząd brytyjski na podstawie raportu Ministerstwa Handlu i Przemysłu w lipcu 2002 roku.

⁶ *Social Enterprises*, OECD, Paris 1999.

la. Spośród różnych stosowanych przez ten sektor instrumentów, do najpopularniejszych należą dotacje⁷. Jest to forma chętnie wykorzystywana do transferu środków unijnych. Również władze krajowe preferują tę formę wspierania instytucji ekonomii społecznej⁸.

Jedną z głównych zalet dotacji jest ich bezzwrotność. Co istotne, zapewniają one finansowanie organizacjom, które nie mają szans na pozyskanie innych środków. Jest to szczególnie ważne dla instytucji ekonomii społecznej rozpoczynających swoją działalność. Wadami dotacji są m.in.:

- z góry wyznaczony cel i warunki ich wykorzystania;
- niska motywacja do intensyfikacji działalności gospodarczej;
- termin finansowania (na ogół krótki);
- opóźnienia w wypłacie środków (dotyczy to większości środków wypłacanych z funduszy strukturalnych);
- czasochłonność procedur ubiegania się o nie oraz rozliczania ich.

Ze względu na wymienione wady dotacja może być istotną barierą rozwoju organizacji. Może to także spowodować poszukiwanie przez organizacje innych, przede wszystkim komercyjnych, źródeł finansowania. Odgórne określenie celu i warunków wykorzystania dotacji może skłaniać instytucje ekonomii społecznej, poszukujące taniego finansowania, do odchodzenia od swojej misji (*mission drift*)⁹ przez dostosowanie działań do wymagań darczyńcy, co utrudnia koncentrowanie się na rozwoju działalności gospodarczej. Ponadto, krótkoterminowość dotacji nie sprzyja przekonaniu banku, że organizacja posiada stabilne dochody. Wreszcie, celowość przyznanych środków powoduje, że nie mogą być one wykorzystane jako ewentualne zabezpieczenie kredytu.

Podsumowując, należy stwierdzić, iż w niektórych sytuacjach dotacja jest dobrą formą wspierania instytucji ekonomii społecznej, ale ze względu na jej nierynkowy charakter, jej wykorzystanie powinno być poprzedzone analizą innych dostępnych metod wsparcia.

2.2. Zwrotne finansowanie przez sektor prywatny

Ograniczenia wynikające z finansowania dotacjami to jeden z powodów, dla których instytucje ekonomii społecznej powinny mieć dostęp do zewnętrznych instrumentów finansowych, wykorzystywanych przez zwykłe przed-

⁷ Poprzez termin dotacja należy rozumieć bezzwrotne przekazywanie środków na określony cel i pod określonymi z góry warunkami.

⁸ 1/3 zasobów polskich organizacji pozarządowych pochodzi z dotacji krajowych lub zagranicznych, a prawie 70% organizacji przyznaje się do korzystania z tego źródła finansowania. Por. *Podstawowe fakty o organizacjach pozarządowych 2004 – raport z badania*, Stowarzyszenie Klon/Jawor 2004.

⁹ *The Financing of Social Enterprises: A Special Report by the Bank of England*, Bank of England, Domestic Finance Division, May 2003.

siębiorstwa komercyjne. Korzyści wynikające z takiego finansowania to przede wszystkim:

- dłuższy niż w przypadku dotacji okres finansowania;
- warunki procesu ubiegania się o środki wymagające szczególnej dyscypliny finansowej, która może przyczynić się do podniesienia efektywności działania instytucji ekonomii społecznej;
- większa elastyczność w wykorzystaniu takich środków niż w przypadku dotacji.

Z makroekonomicznego punktu widzenia finansowanie instytucji ekonomii społecznej na warunkach rynkowych przez instytucje działające na wolnym rynku ma jeszcze jedną zaletę: czyni sektor partnerem ekonomicznym dla instytucji finansowych.

Mimo wymienionych wyżej zalet finansowania zwrotnego, nie jest to opcja preferowana przez instytucje ekonomii społecznej. Badania prowadzone w Wielkiej Brytanii pokazują, że brytyjskie przedsiębiorstwa społeczne obawiają się zaciągania zobowiązań finansowych¹⁰. Jako główne przyczyny podają:

- nieumiejętność oceny konsekwencji;
- brak odpowiednich dochodów i aktywów jako zabezpieczeń;
- brak doświadczenia w tym zakresie u kadry zarządzającej organizacji i/lub interesariuszy (*stakeholders*);
- dostępność dotacji.

Skłonność do zadłużania się była silniejsza u większych organizacji i takich, których działalności nie obejmują fundusze strukturalne. Chętniej po pożyczki sięgały również przedsiębiorstwa o charakterze spółdzielczym, niż te wywodzące się z sektora organizacji pozarządowych.

Jeśli nawet organizacja pokona wewnętrzne opory i zwróci się do banku o finansowanie, jest bardzo prawdopodobne, że spotka się z niechętnym przyjęciem. Doświadczenia brytyjskie pokazują, że projekty składane przez instytucje ekonomii społecznej były trzykrotnie częściej odrzucane niż wnioski małych i średnich przedsiębiorstw¹¹. Główne przyczyny to:

- brak wystarczającego zabezpieczenia;
- odmowa finansowania ze względu na fakt bycia przedsiębiorstwem społecznym;
- brak historii finansowej;
- nieprzekonujący biznesplan.

Banki mają konserwatywne podejście do pożyczania pieniędzy instytucjom nieznanym lub takim, których działalności nie rozumieją, ponieważ dysponują nie swoimi pieniędzmi, podlegają ścisłemu nadzorowi i mają nega-

¹⁰ *Ibidem.*

¹¹ *Ibidem.*

tywne doświadczenia związane z wcześniejszymi „nietrafionymi” kredytami. Analiza pożyczek i kredytów udzielonych instytucjom ekonomii społecznej pokazuje jednak, że te przeszkody można pokonywać. W tym celu zalecane jest, aby bank:

- poznał specyfikę działania i finansowania instytucji ekonomii społecznej, co pozwoli ocenić mu ryzyko udzielenia kredytu;
- obsługiwał rachunek bieżący instytucji ekonomii społecznej, co pozwoli na zwiększenie opłacalności współpracy oraz na aktualną ocenę funkcjonowania instytucji;
- utrzymywał bliską, stałą współpracę z instytucją ekonomii społecznej przez cały czas trwania kredytu;
- poświęcił czas na edukację instytucji ekonomii społecznej w zakresie swoich wymogów¹².

Brytyjskie doświadczenia w kredytowaniu przedsiębiorstw społecznych*

Przedmiotem badania, które przeprowadzono od grudnia 2003 roku do lutego 2004 roku były przede wszystkim kredyty dla przedsiębiorstw społecznych, udzielone przez typowe banki komercyjne i banki społeczne. Ich wyniki przedstawiają się następująco:

Warunki kredytowania:

- większość kredytów komercyjnych udzielana była na warunkach i na podstawie zabezpieczeń stosowanych dla podmiotów komercyjnych;
- mało przedsiębiorstw dysponuje zabezpieczeniami rzeczowymi, ale za to wykazuje odpowiedni obrót lub przepływ finansowy;
- banki komercyjne preferują finansowanie większych podmiotów i w wyższej wysokości;
- wszystkie kredyty banków komercyjnych były zabezpieczone na nieruchomościach; banki społeczne również wymagały zabezpieczeń, ale miały bardziej elastyczne podejście do ich rodzaju, a niektóre z nich proponowały alternatywne formy zabezpieczeń (jak osobiste poręczenie członków wspólnoty lub wykorzystanie funduszy poręczeniowych dla małych i średnich firm).

Podejście przedsiębiorstw społecznych do zaciągania pożyczek:

- wiele instytucji ekonomii społecznej nie porównuje ofert i nie prowadzi rozmów w celu uzyskania jak najlepszych warunków kredytowania, tylko zwraca się do banku prowadzącego ich rachunek bieżący lub takiego, w którym instytucja jest znana i „rozumiana”;
- wiele przedsiębiorstw nie w pełni rozumie, na czym polega komercyjne finansowanie przez bank i od czego zależy jego uzyskanie; jest to najważniejsza bariera ich przyszłego rozwoju i sukcesu;

¹² *Ibidem.*

- osoby zarządzające instytucjami ekonomii społecznej często obawiają się zaciągania pożyczek;
- większość badanych przedsiębiorstw przeżywa lub przeżywała gwałtowny wzrost, podczas którego korzystała z krótkoterminowych pożyczek z bieżącego rachunku; wiele z nich deklaruje, że wolałoby oprzeć się na pożyczkach kapitałowych o dłuższych terminach spłaty;
- wiele organizacji nie wprowadza w swoich sprawozdaniach finansowych rozróżnienia między grantami a umowami na dostawę usług; dla banków jest to jedna z przeszkód w ocenie stabilności i samowystarczalności organizacji;
- tylko jedna organizacja pracuje nad wypełnieniem luki w zakresie doradztwa kredytowego dla przedsiębiorstw społecznych; jest ona w stanie utrzymać się z generowanych przez siebie prowizji kredytowych.

Bankowy proces decyzyjny:

- żadna z decyzji nie zapadła wyłącznie w oparciu o czystą analizę punktową;
- podstawą decyzji o udzieleniu kredytu była na ogół ocena zarządu i współpracy z innymi dostarczycielami funduszy dla organizacji;
- monitorowanie i ocena kredytów dla przedsiębiorstw społecznych zajmowały więcej czasu niż w przypadku standardowych projektów;
- ocena przedsiębiorstwa była łatwiejsza dla banku, który przed udzieleniem kredytu prowadził jego rachunek, ze względu na możliwość analizy zarządzania finansami;
- regularne kontakty między bankiem a organizacją są kluczowym elementem udanej współpracy;
- istnieją wyraźne napięcia między finansowymi wymogami banków komercyjnych a społecznymi celami działania niektórych przedsiębiorstw.

* Źródło: dane brytyjskiego Department of Trade and Industry (Ministerstwa Handlu i Przemysłu).

Oprócz oferty tradycyjnych banków komercyjnych, instytucje ekonomii społecznej coraz częściej mają do dyspozycji usługi banków i innych instytucji finansowych, których celem jest finansowanie lub współfinansowanie sektora ekonomii społecznej. Te instytucje znają specyfikę tego sektora i są przygotowane na stosowanie niekonwencjonalnych, elastycznych rozwiązań w zakresie zabezpieczeń, analizy finansowej oraz warunków kredytowania. Wśród społecznych instytucji finansowych wyróżnia się pięć typów¹³:

- instytucje mikrofinansowe – służące osobom wykluczonym społecznie (np. Association pour le Droit a l'Initiative Économique – ADIE, Fundusz Mikro);

¹³ Typologia Christophe Guéné zamieszczona w: A. v. Rienen: *Social Banking in Europe. Final Thesis*, Faculty of Economics and Business Administration, Maastricht University, February 2003.

- banki ekonomii społecznej – pracujące na rzecz społeczności lokalnych, często w formie spółdzielni (np. Banca Etica, Bank für Sozial Wirtschaft, Crédit Cooperatif);
- banki etyczne i ekologiczne – finansujące inwestycje zgodnie z ich ogólną nazwą i przeznaczeniem (np. Triodos, Ethibel);
- banki lokalne – zorientowane na projekty lokalne (np. Caisse Solidaire du Nord Pas-de-Calais, Charity Bank);
- bankowe instytucje wzajemne – działające według zasad wzajemności (np. LETS, banki czasu).

Instytucje społeczne rozwinęły szereg instrumentów dłużnych, kapitałowych i gwarancyjnych oraz doradczych, które zapewniają im pośredni lub bezpośredni dostęp do finansowania. Oprócz tradycyjnych pożyczek i kredytów instytucje ekonomii społecznej mogą skorzystać z:

- inwestycji kapitałowych;
- poręczeń i gwarancji.

Instytucje wspierające również oferują doradztwo i szkolenia w zakresie zwiększenia wiarygodności finansowej i skutecznego ubiegania się o różne formy finansowania.

Instytucje finansów solidarnych – przykłady:

• Europejska Federacja Banków Etycznych i Alternatywnych (Fédération Européenne Des Banques Ethiques Et Alternatives – FEBEA)*

FEBEA została utworzona w 2001 r. jako nowatorskie rozwiązanie wśród instytucji finansów solidarnych. Jest to międzynarodowe stowarzyszenie z siedzibą w Brukseli, działające na zasadach prawa belgijskiego, otwarte dla krajów członkowskich Unii Europejskiej. Zrzesza instytucje finansowe, których wspólnym celem jest finansowanie ekonomii społecznej i solidarnej. Obecnie liczy 15 członków z 7 krajów europejskich. FEBEA udostępnia trzy bardzo zróżnicowane instrumenty umożliwiające rozwój solidarnego finansowania w Europie:

- fundusz gwarancyjny (Garantie Solidaire);
- wspólny fundusz lokacyjny (Choix Solidaire);
- Europejską Spółkę Finansowania Etycznego i Alternatywnego (SEFEA). Celem długoterminowym stowarzyszenia jest utworzenie banku wspierającego finansowe instytucje etyczne i alternatywne na szczeblu europejskim (Europejskiego Banku Alternatywnego), który będzie w stanie działać jak prawdziwy europejski bank refinansujący sektor społeczny i będzie partnerem międzynarodowych instytucji publicznych.

• Europejska Spółka Finansowania Etycznego i Alternatywnego (Societa Europea Finanza Etica et Alternativa – SEFEA)

Utworzona w grudniu 2002 r. przez członków FEBEA, jest pierwszą europejską spółką finansowania alternatywnego, mającą umiejętności i narzędzia operacyjne umożliwiające zwiększenie doświadczeń w zakresie finansowania etycznego i solidarnego we wszystkich krajach europejskich.

SEFEA oferuje swoim członkom usługi finansowe i pozafinansowe w celu wzmocnienia ich struktury majątkowej. Realizuje to za pomocą dwóch narzędzi operacyjnych: kapitalizacji oraz średnio- i długoterminowego finansowania. Działalność SEFEA nie ogranicza się wyłącznie do wspierania już istniejących instytucji finansowych, ale jest skierowana do organizacji działających w krajach, w których finansowanie etyczne jest u progu rozwoju. SEFEA udostępnia doświadczenia i umiejętności zdobyte przez jej członków w ciągu wielu lat: pomoc techniczną w różnych fazach realizacji projektu, szkolenie operatorów, ocenę ryzyka oraz określenie strategii rozwoju z uwzględnieniem wymagań lokalnych, ale z ogólnego punktu widzenia. Fundatorzy SEFEA są w posiadaniu kapitału w wysokości około 3 milionów euro.

• **Fundusz Gwarancji Wzajemnych „Gwarancja Solidarna” (Garantie Solidaire)**

Opracowany przez Crédit Cooperatif, członka FEBEA, Fundusz Gwarancji Wzajemnych Garantie Solidaire jest przeznaczony do zabezpieczenia kredytów instytucji ekonomii społecznej i solidarnej, realizowanych przez członków i partnerów FEBEA. Jest to system pomocy wzajemnej na różnych szczeblach, umożliwiający zabezpieczenia i odwzajemnianie bardzo zróżnicowanego ryzyka.

• **Choix Solidaire**

Jest to forma depozytu solidarnego, stworzona i rozpowszechniana przez Crédit Cooperatif. Kupując jednostki tego funduszu, inwestor (którym może być osoba publiczna, fizyczna lub oszczędnościowe kasy pracownicze) decyduje się na zainwestowanie części zysku w działalność społeczną. Fundusz inwestuje część zebranych środków w papiery wartościowe europejskich przedsiębiorstw solidarnych.

* Źródło: www.febea.org.

2.3. Inwestycje kapitałowe

Dla przedsiębiorstw komercyjnych, które nie mają wystarczających aktywów i historii finansowej, ale dysponują istotnym potencjałem rozwojowym, istnieje wiele instrumentów kapitałowych zapewniających środki finansowe. Dla instytucji ekonomii społecznej takie rozwiązania są wciąż nowe i niewiele inwestorów specjalizuje się w inwestycjach społecznych. Wynika to przede wszystkim z czynników determinujących decyzje o podjęciu inwestycji: strategii wyjścia oraz poziomu zwrotu z inwestycji. W przypadku instytucji ekonomii społecznej poziom tych wskaźników jest przeważnie niesatysfakcjonujący dla potencjalnych inwestorów. Oznacza to konieczność poszukiwania inwestorów, dla których istotnym czynnikiem decyzji o inwestycji jest zwrot społeczny i wizerunek. W badaniach nad finansowaniem instytucji ekonomii

społecznej używa się terminu **cierpliwy kapitał** (*patient capital*)¹⁴, który charakteryzuje się:

- długim okresem zaangażowania środków;
- długim okresem karencji w spłacie lub/i niskim kosztem;
- niskim poziomem przekazania kontroli nad zarządzaniem instytucją.

Takie podejście odpowiada instytucjom ekonomii społecznej, które oprócz problemów z szybkim generowaniem zysków niechętnie przekazują kontrolę nad prowadzoną przez siebie działalnością, w obawie przed zmianą zasad działania.

Równocześnie, wraz ze wzrostem zainteresowania inwestorów indywidualnych inwestycjami ekologicznymi, etycznymi i społecznymi, stają się one coraz bardziej atrakcyjne dla funduszy inwestycyjnych¹⁵. Inwestycje społeczne to również dobry sposób na poprawę wizerunku firmy i dywersyfikację ryzyka. Dlatego należy spodziewać się, że poziom takich inwestycji będzie rósł, a wraz z nim rozwijać się będą społeczne wskaźniki wydajności.

2.4. Poręczenia i gwarancje

Poręczenia i gwarancje nie finansują ekonomii społecznej bezpośrednio, ale są bardzo ważnym instrumentem wspierającym rozwój instytucji ekonomii społecznej. Bez nich byłoby to bardzo utrudnione. Zwiększają one szanse instytucji ekonomii społecznej przy:

- ubieganiu się o kredyty;
- staraniach o dotacje europejskie¹⁶;
- braniu udziału w przetargach publicznych.

Tworzenie funduszy poręczeniowych dla instytucji ekonomii społecznej jest jednym z istotnych zadań państwa, mającego ambicje wspierania trzeciego sektora. W ciągu ostatnich lat powstało również kilka prywatnych funduszy poręczeniowych. Bardzo ciekawą inicjatywą, ze względu na tak dużą skalę działania, jest powołanie europejskiego funduszu w ramach Federacji Banków Etycznych i Alternatywnych (p. poprzednia ramka).

¹⁴ *Ibidem*.

¹⁵ Choix Solidaire – fundusz zarządzany przez Crédit Cooperatif – zanotował w ciągu ostatniego roku (dane pochodzą z 2005 r. – przyp. red.) prawie czteroprocentowy wzrost wolumenu zaangażowanych środków (por. www.credit-cooperatif.coop).

¹⁶ Przedstawienie zabezpieczeń jest często stosowanym warunkiem wypłaty środków z funduszy strukturalnych. Por. A. Królikowska: *Fundusze strukturalne: Prawne zabezpieczenia dotacji w ramach programów Equal i SPO RZL*, „Gazeta.ngo.pl” 2004, nr 12.

Współpraca z bankami – przykład Association pour le Droit a l'Initiative Économique (ADIE)*

Utworzone w 1989 r. francuskie stowarzyszenie jest instytucją udzielającą pożyczek przeznaczonych na stworzenie własnej firmy przez osoby wykluczone z rynku pracy i niemające dostępu do tradycyjnego systemu bankowego. Prawie 80% takich pożyczek ADIE jest finansowanych we współpracy z bankami, przy następującym podziale ról:

- bank wypłaca pożyczkę, monitoruje spłaty i przyjmuje na siebie 30% ryzyka;
- ADIE analizuje projekt, wspiera pożyczkobiorcę przed projektem i w jego trakcie oraz gwarantuje 70% kwoty pożyczki.

W latach 1989–2003 stowarzyszenie udzieliło prawie 30 tysięcy kredytów, przyczyniając się do utworzenia ok. 25 tysięcy przedsiębiorstw. Jest to ciekawy przykład instytucji, finansowanej ze środków publicznych, która pełni rolę pośrednika między osobami wykluczonymi z życia zawodowego i społecznego a bankami przez:

- zmniejszenie ryzyka banku;
- wykorzystanie wiedzy na temat specyfiki pożyczkobiorców w celu przeprowadzenia adekwatnej do charakteru organizacji analizy ekonomicznej;
- zapewnienie merytorycznego monitorowania realizacji projektu.

* Źródło: www.adie.org.fr.

Spółka akcyjna jako przykład instytucji ekonomii społecznej: Bank für Sozialwirtschaft – niemiecki bank organizacji pozarządowych*

Bank für Sozialwirtschaft, założony w 1923 roku, specjalizuje się w finansowaniu działalności społecznej i ochrony zdrowia. Jako bank o charakterze ogólnym proponuje pożyczki i kredyty, lokaty oraz usługi w zakresie płatności, zwłaszcza instytucjom i jednostkom ekonomii społecznej. Zadaniem BFS jest ponadto udzielanie porad na temat różnych kwestii związanych z korzystaniem z usług bankowych oraz zarządzaniem przedsiębiorstwem. Bank für Sozialwirtschaft to spółka akcyjna. Jej głównymi akcjonariuszami jest sześć dużych niemieckich stowarzyszeń dobroczynnych (trzy religijne i trzy laickie): Federalne Stowarzyszenie Pomocy Robotnikom, Niemiecki Czerwony Krzyż, Stowarzyszenie Caritas Niemcy, Dzieło Niemieckiego Kościoła Ewangelickiego, Niemieckie Parytetowe Stowarzyszenie Pomocy i Hebrajski Centralny Ośrodek Pomocy.

* Źródło: A. v. Rienen: *op. cit.*; zob. też www.sozialbank.de.

3. Rola władz publicznych we wspieraniu rozwoju ekonomii społecznej

Rola władz publicznych we wspieraniu rozwoju ekonomii społecznej nie ogranicza się tylko do wypłat dotacji. W ramach prowadzonej polityki władze publiczne mogą korzystać z innych instrumentów finansowania bezpośredniego (zwłaszcza z kontraktów na usługi i z subwencji) lub pośredniego (dostępu do infrastruktury i innych zasobów publicznych, szkoleń, usług publicznych, ulg podatkowych itd.) oraz niefinansowych metod wsparcia (wymiany kadr, tworzenia kanałów komunikacyjnych itd.). Przy wyborze rozwiązań istotne jest, żeby władze publiczne opierały się na zasadzie subsydiarności¹⁷ oraz wykorzystywały dostępne instrumenty w sposób otwierający instytucjom ekonomii społecznej drogę do finansowania prywatnego, a nie zastępujący takie finansowanie. Modelując rozwiązania finansowe przeznaczone dla instytucji ekonomii społecznej, należy również zwrócić szczególną uwagę na to, żeby finansowanie przyczyniało się do rozwoju tych organizacji zgodnie z ich misją i wyznaczonymi celami¹⁸. Z przeprowadzonych w Wielkiej Brytanii w 2003 r. badań dotyczących finansowania przedsiębiorstw społecznych wynika, że banki nie znają specyfiki działalności tych organizacji, a przedsiębiorstwa nie wiedzą jak rozmawiać z bankami¹⁹. Doradztwo, promocja udanych przykładów współpracy oraz prowadzenie projektów pilotażowych z zakresu finansowania to obszary, w których bezpośredni lub pośredni udział władz publicznych byłby bardzo pożądanym.

4. Wyzwania dla polskiej ekonomii społecznej

Dostęp do elastycznego finansowania jest jednym z warunków rozwoju instytucji ekonomii społecznej. Finansowanie bezzwrotne powinno być tylko jedną z wielu form oferty finansowej dla tych instytucji. Jak wynika z dotychczasowych doświadczeń krajów, w których starano się stworzyć przyjazne warunki dla trzeciego sektora, rozbudowa rynkowych instrumentów finansowych dla instytucji ekonomii społecznej wymagała pokonania wielu barier (rysunek 1), które wynikały przede wszystkim z:

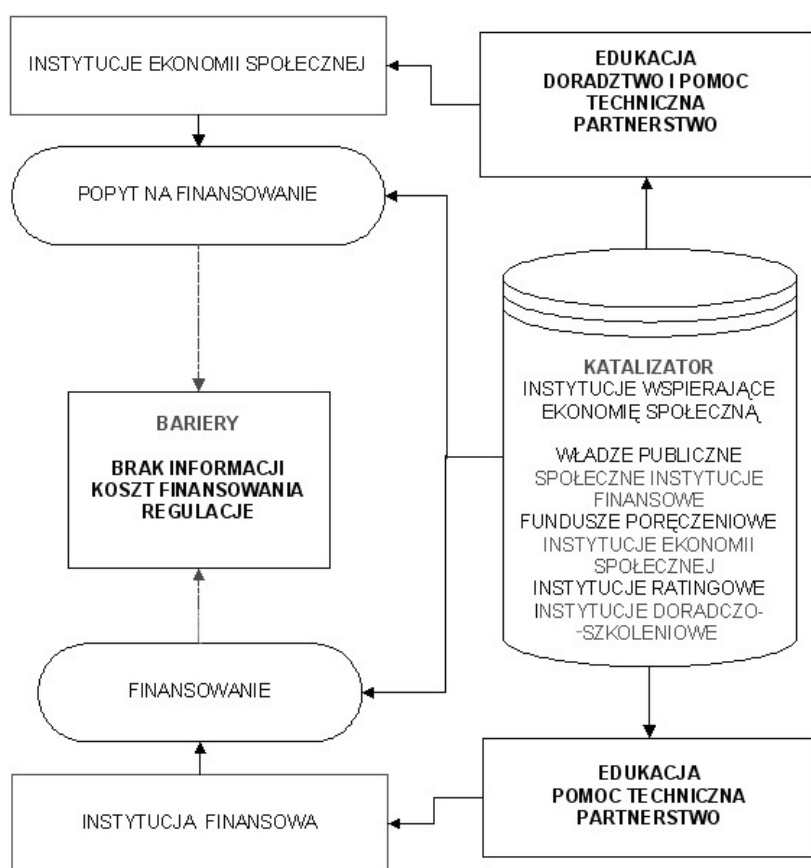
¹⁷ Por. C. Mik: *Europejskie prawo wspólnotowe – zagadnienia teorii i praktyki*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2000, t. I, s. 116.

¹⁸ Dlatego drugim ważnym aspektem takiego modelu, który jednak wykracza poza ramy tego artykułu, jest takie określenie warunków pomocy społecznej dla instytucji ekonomii społecznej, żeby umożliwiała ona tworzenie zachęt dla tych instytucji do przechodzenia do sektora ściśle komercyjnego.

¹⁹ *The Finacing..., op. cit.*

- braku informacji – instytucje ekonomii społecznej nie mają dostatecznej wiedzy o formach i warunkach finansowania, a instytucje finansujące nie znają potrzeb i specyfiki instytucji ekonomii społecznej;
- kosztów finansowania komercyjnego – braku doświadczenia instytucji finansowych w finansowaniu instytucji ekonomii społecznej oraz braku zabezpieczeń i stabilnych źródeł dochodów tych ostatnich, co może być jedną z przyczyn wysokiej ceny finansowania;
- regulacji niesprzyjających podejmowaniu ryzyka związanego z finansowaniem instytucji ekonomii społecznej i budowania struktur ich wsparcia.

Rysunek 1. Rola instytucji wspierających ekonomię społeczną w pokonywaniu barier dostępu do finansowania



Źródło: opracowanie własne.

Od kilku lat można zaobserwować w Polsce polepszający się klimat do rozwoju instytucji ekonomii społecznej. Sektor ten zaczął proces tworzenia struktur reprezentacyjnych²⁰, które podejmują dialog z władzami publicznymi, a także służą zbieraniu i wymianie doświadczeń²¹. Powstały też pierwsze partnerskie struktury między organizacjami pozarządowymi i bankami²². Zwiększa się również udział przychodów z działalności gospodarczej w przychodach trzeciego sektora²³.

W najbliższym okresie ważne będzie podejście instytucji ekonomii społecznej do funduszy strukturalnych: czy staną się one podstawowym źródłem finansowania tego sektora, czy instytucje społeczne będą wykorzystywać je równolegle z rozwijaniem swojej działalności gospodarczej, biorąc udział w przetargach publicznych oraz rozbudowując gamę produktów i usług dla swoich udziałowców, członków i klientów.

O sukcesie tego sektora będzie świadczyło nie tylko prowadzenie rentownej i społecznie pożytecznej działalności gospodarczej, ale także umiejętność mobilizacji środków finansowych na swój rozwój. Instytucje ekonomii społecznej będą musiały udowodnić władzom publicznym, instytucjom finansowym i osobom prywatnym, że są wiarygodnym i stabilnym partnerem. Budowanie dialogu powinno być oparte na:

- wzajemnej edukacji;
- tworzeniu wskaźników pomiaru zysku społecznego i społecznej rentowności instytucji ekonomii społecznej (szczególnie istotne są wskaźniki dla inwestorów kapitałowych, zarówno funduszy, jak i osób prywatnych);
- rozprzestrzenianiu dobrych praktyk;
- profesjonalizacji instytucji ekonomii społecznej.

Z pomocą partnerów instytucje ekonomii społecznej powinny dążyć do rozwoju instytucji wspierających ekonomię społeczną. Szczególnie istotne jest tworzenie elastycznych form zabezpieczeń i instrumentów finansowych wspierających rozwój tych instytucji. Po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej zainteresowanie władz i opinii publicznej ekonomią społeczną wzrosło. Wyzwaniem jest wykorzystanie go do poprawy jakości działania tego sektora.

Artykuł był wcześniej publikowany w kwartalniku „Trzeci Sektor” (nr 2 z 2005 r.).

²⁰ 28 października 2004 r. polskie organizacje ekonomii społecznej powołały Stałą Konferencję Ekonomii Społecznej, która ma być platformą dyskusji oraz instytucją promującą zasady ekonomii społecznej (www.fise.org.pl).

²¹ Jako przykład może posłużyć II Europejska Konferencja Ekonomii Społecznej.

²² W listopadzie 2004 r. zostało otwarte Biuro Finansów Społecznych w Brukseli, które jest wspólnym przedsięwzięciem Bank für Sozialwirtschaft, Banca Etica, Stowarzyszenia na rzecz Forum Inicjatyw Pozarządowych oraz Banku Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych.

²³ *Podstawowe fakty o organizacjach pozarządowych..., op. cit.*

Witold Toczyski
Jacek Lendzion

Lekcja z upadku Programu Inicjatyw Lokalnych w gminie Wicko

1. Prolog

Eksplozja problemu bezrobocia, które ujawniło się po 1990 roku w wyniku transformacji gospodarki, dała bodźce do poszukiwania dróg aktywizacji społeczności lokalnych. Gmina Wicko (a także Łeba i sąsiadujące z nią dwie gminy powiatu lęborskiego i słupskiego) w latach 1993–1999 była terenem realizacji swoistego eksperymentu socjoekonomicznego w ramach programu aktywizacji i wsparcia lokalnych inicjatyw przeciwdziałania bezrobociu. Stało się jasne, że bez wsparcia zewnętrznego nie uda się przeciwstawić zapasowi na rynku pracy, niszczącej podstawy bytowe ludzi, a także dalszemu obniżaniu się lokalnej aktywności gospodarczej. Niezbędnym wydało się szukanie nowych rozwiązań pomocowych. Ze szczególną siłą i w specyficznym wymiarze problem ten ujawnił się na terenach dotkniętych upadkiem monokultury rolno-gospodarczej (PGR-ów) i zakładów zaplecza rolniczego. We wnioskach z rozległych badań, dotyczących możliwych rozwiązań strategicznych dla wsparcia tego typu obszarów w północnych regionach Polski, eksperci proponowali¹:

- szukanie różnorodnych doraźnych rozwiązań dla zapewnienia możliwie dużej liczby miejsc pracy;
- poszukiwanie długofalowych rozwiązań dla rozległych obszarów, jak np. program Zielone Płuca Polski;
- reorientację działań władz z bezpośrednich działań organizacyjnych (roboty publiczne, prace interwencyjne) w kierunku stosowania instrumentów finansowych i animacji aktywności lokalnej;

¹ J. Gurski, M. Wojewska: *Inicjatywy lokalne w rozwiązywaniu problemów bezrobocia. Synteza*, Biuro Planowania Regionalnego CUP, Gdańsk 1993, s. 7–19.

- wdrożenie „drugiej reformy rolnej” w celu wykształcenia rolnictwa typu farmerskiego, przewyżającego anachroniczną formę latyfundiów – dawnych PGR-ów;
- budowanie paktów lokalnych, zawieranych przez wiele gmin jako swoiste kontrakty gospodarczego rozwoju.

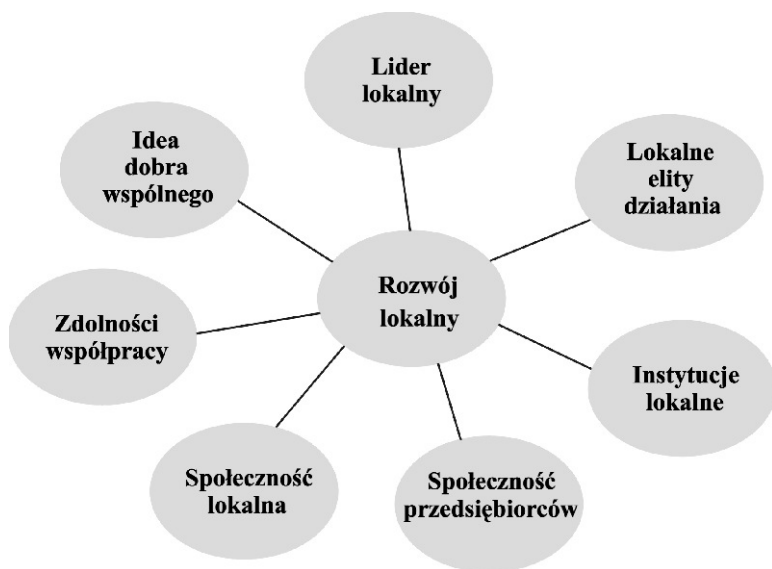
Szanse na wypracowanie nowych sposobów aktywizacji małych i zagrożonych wysokim bezrobociem gmin dał program PHARE. W jego ramach, w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych XX w. powstał Program Inicjatyw Lokalnych (PIL – pełna nazwa: Program Inicjatyw Lokalnych na Rzecz Rozwoju Społeczno-Ekonomicznego), który poprzez projekty pilotowe stworzył pierwszy w Polsce autentyczny program testowania różnych lokalnych pomysłów i instrumentów pobudzania do działania społeczności lokalnych. Był to zarazem jeden z pierwszych dużych programów realizowanych w tej sferze w Polsce ze środków Wspólnot Europejskich.

Program ten oparty był o metodologię znaną z USA i innych krajów zachodnich jako *Community Development Approach*, a w szczególności realizowaną jako LED (*Local Economic Development*). Celem takich działań jest aktywizacja ekonomiczna społeczności lokalnej. Społeczność ta stanowi także podmiot tych działań. W stadium dojrzałości cechują ją następujące elementy (występujące łącznie):

- wyraźnie zdefiniowana przestrzeń, terytorium;
- zbiorowość ludzi, którzy zamieszkują tę przestrzeń i traktują ją jako swoją;
- wspólnota wartości umożliwiająca podejmowanie zgodnych działań na rzecz rozwoju lokalnego;
- znaczny poziom intensywności powiązań i pozytywny kierunek społecznych interakcji;
- kulturowa i psychospołeczna więź łącząca mieszkańców z całościowo postrzeganą strukturą społeczno-przestrzenną.

Integrowanie społeczności lokalnej stanowi proces, który jest silnie uwarunkowany zdolnością do współpracy. W modelowym ujęciu rozwój lokalny zależy od korzystnego układu działań w ramach komponentów przedstawionych na rysunku 1.

W Wicku ten modelowy układ sił nie miał w gruncie rzeczy istotnych podstaw. Zadaniem PIL-u było właśnie ożywienie ludzi i instytucji do działań na rzecz rozwoju lokalnego. Program oparł się przede wszystkim na powołaniu odpowiedniej instytucji proteżującej mechanizm inicjatyw mieszkańców, którym stał się Komitet Lokalny. Miał on być, wraz ze środkami finansowymi PHARE, katalizatorem rozwoju lokalnego.

Rysunek 1. Komponenty i siły społeczne rozwoju lokalnego

Jednak PIL w Wicku nie zakończył się trwałym i spektakularnym sukcesem. Dał pewne korzyści związane z aktywizacją rynku pracy. Natomiast, czy mieszkańcom udało się zdobyć wiedzę, że brak współdziałania prowadzi do niepowodzeń – tego do dzisiaj nie udało się ustalić autorom niniejszego studium przypadku.

Poważniejszego, merytorycznego bilansu Programu Inicjatyw Lokalnych we wszystkich 9 gminach dokonał Grzegorz Gorzelak. Wskazał w nim, że podstawy awansu w rozwoju lokalnym wiążą się z przedstawionymi wyżej komponentami rozwoju lokalnego, ale także ze zdolnością do współpracy, również w szerszym wymiarze, międzygminnym². Toteż żadnych dyskusji nie wzbudzi chyba konkluzja, że sukces rozwoju lokalnego uzależniony jest też od istnienia w społeczności dobrej atmosfery i chęci zmiany oraz wsparcia ludzi z różnych sektorów (publicznego, biznesowego, obywatelskiego), którzy widzą podejmowane inicjatywy w kategoriach wspólnego dobra, a nie załatwiania swoich interesów.

Zauważyć trzeba jednak, że szczególnie istotne problemy rozwoju lokalnego występują tam, gdzie jest ogólne zacofanie społeczne i gospodarcze, brakuje liderów i społeczeństwa obywatelskiego. Trudno więc w pełni zgodzić się z nieco darwinistycznymi wnioskami Gorzelaka, dotyczącymi możliwości wspierania słabych gmin. Píše twardo i wprost, że dawanie pieniędzy

² G. Gorzelak: *Zewnętrzna interwencja jako czynnik rozwoju lokalnego (na przykładzie Programu Inicjatyw Lokalnych)*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2000, nr 3, s. 101–102.

takim gminom jest ich wyrzucaniem, że należy pomagać „[...] jedynie przygotowanym do wykorzystania tej pomocy, ponieważ skierowanie nawet znacznych środków do układów lokalnych, w których nie ma odpowiedniego klimatu do ich przyjęcia i racjonalnego zagospodarowania, prowadzi do marnotrawstwa zasobów publicznych – gdzie indziej mogłyby być one znacznie lepiej wykorzystane”³.

Warto też zwrócić uwagę na inne ciekawe wnioski z badań nad rozwojem lokalnym wysunięte przez Gorzelaka: „[...] programy rozwoju stanowią dzieło elit i są wdrażane na ich polityczną odpowiedzialność. Być może lepszą drogą jest dążenie do sprawnego funkcjonowania elity przy jednoczesnym zapewnieniu doskonałej, otwartej komunikacji między nią a społeczeństwem”⁴.

Mamy więc tezę, że tam gdzie brakuje elit umiejących współpracować i nie ma przygotowania do przyjęcia pomocy oraz asygnowania środków publicznych, nie można liczyć na pozytywne efekty programów pomocowych?

Czy w realizacji PIL-u w Wicku tezy Gorzelaka znalazły potwierdzenie? Z pewnością w tej gminie nie było elit, a ponadto brakowało dostatecznego przygotowania do wykorzystania środków publicznych. Z rozmów z głównymi uczestnikami realizacji programu wyłania się jednak bardziej skomplikowany obraz⁵.

W skrócie poszczególne komponenty rozwoju lokalnego ocenione zostały przez nas następująco:

Tabela 1. Ocena komponentów rozwoju lokalnego w PIL-u Wicko

Komponent	Komentarz
Lider lokalny	Osoby, które stanęły na czele Komitetu Lokalnego oraz Zarządu SARR miały wysoki poziom poczucia misji i niezależności zarówno wobec władzy samorządowej, jak i społeczności. Nie potrafiły jednak wypracować konsensusu z tą władzą ani zmontować współpracy z szerszymi kręgami społecznymi (nie ułatwiała tego forma SARR jako spółki). Trzeba przyznać, że dla kluczowych osób z układu władzy w gminie Wicko SARR był niewygodnym partnerem, który podważał wójtocentryczną filozofię tej władzy oraz naruszał istniejące sieci interesów.

³ *Ibidem*, s. 117.

⁴ *Ibidem*.

⁵ Na podstawie rozmów z: prezesem (do 1999 roku) Słowińskiej Agencji Rozwoju Regionalnego – Józefem Boną; sekretarzem gminy Wicko – Alicją Krupską; likwidatorem (trzecim z kolei) – Jarosławem Krzekotowskim, oraz z p. Bogumiłą Kensik – była wójt Główny i prezes Słowińskiej Agencji Rozwoju Regionalnego.

Elita lokalna	W tak małej społeczności wiejskiej w istocie brak było jakiegokolwiek, a zwłaszcza prospołecznej, wystarczająco licznej elity lokalnej, zarówno politycznej, jak i reprezentującej szersze siły społeczne, instytucje lub organizacje obywatelskie.
Instytucje lokalne	Jedyną instytucją była SARR – agencja rozwoju o statusie ni to komercyjnym, ni publicznym – spółka z udziałami gmin i małym udziałem kilku osób prywatnych. Brak zorganizowanych instytucji o szerszej bazie (Komitet Lokalny – już dość rachityczny w fazie tworzenia strategii i projektów rozwoju – nie przekształcił się w stowarzyszenie czy fundację; inne organizacje działające w gminie Wicko i jej rejonie miały charakter okazjonalny lub partykularny).
Społeczność przedsiębiorców	W Wicku nie było przedsiębiorców; funkcjonowali w Łebie i w Lęborku – to głównie oni stali się beneficjentami funduszu gwarancji kredytowych.
Społeczność lokalna	Społeczność silnie zdeintegrowana, złożona z mieszkańców przesiedlonych z różnych stron do licznych tu kiedyś PGR-ów. Powszechny brak pracy, a jednocześnie łatwość uzyskania – w tym czasie – zasiłków oraz dostępu do prymitywnych prac interwencyjnych i robót publicznych. Znaczny poziom demoralizacji, brak szacunku dla pracy i własności, patologie (alkoholizm). Społeczność sąsiedniej Łeby skupiona na własnych interesach.
Dobro wspólne	Pojęcie raczej słabo znane władzy lokalnej i znacznej części, nawet aktywnych społecznie, mieszkańców (por. uzasadnienie wyżej).
Zdolność do współpracy	Dominująca rola gminy Wicko, która posiadała $\frac{2}{3}$ udziałów w spółce, co powodowało, że pozostałe gminy nie wykazywały wielkiego zainteresowania wspólną koncepcją rozwoju. Władze Wicka traktowały środki udostępnione SARR-owi jak swoje własne, licząc, że da się je wykorzystać po zakończeniu programu w wybrany przez siebie sposób. Silna pozycja i poczucie niezależności Łeby, co jednak nie miało odbicia w strukturze udziałów Słowińskiej Agencji Rozwoju Regionalnego.

• ródło: opracowanie własne.

Istotnie, podstawowe słabości – brak elit i sfery biznesu, a także społeczeństwa obywatelskiego – w Wicku przyczyniły się walnie do wygaszenia, w kilka lat po zakończeniu programu, większości przedsięwzięć planowanych przez Komitet Lokalny.

Rozmowy z uczestnikami programu oraz informacje o zaskakującej skali destrukcji efektów programu, wskazują naszym zdaniem na to, że władza lokalna w Wicku nie dorosła do współzrządzenia zgodnie z nowoczesnymi koncepcjami *governance*. PIL przerósł wyobraźnię kolejnych wójtów gminy i w zasadzie nie udało się uratować niczego z realizowanego programu⁶. Działający tu przez wiele lat znakomity instrument wspierania przedsiębiorczości – fundusz gwarancji kredytowych – ostatecznie został całkowicie zmarnotrawiony, a może nawet rozkradziony, podobnie jak część dorobku materialnego wypracowanego przez Słowińską Agencję Rozwoju Regionalnego (SARR). Majątek SARR-u zniknął w sensie fizycznym, a do tego zaginęły także ważniejsze dokumenty⁷. Okazało się, że poważny dorobek instytucjonalny i koncepcyjny, udostępniony gminie Wicko w bardzo nowoczesnym kształcie, nie miał ostatecznie właściciela. Czyżby rację miał Gorzelak, który pisze: „Żłudne jest przeświadczenie, że znaczna pomoc może sama zaszczerpić proces rozwoju, bowiem niektóre społeczności lokalne i ich elity są ‘odporne’ na tę pomoc, zarówno wyrażaną za pomocą pieniędzy, jak i w formie kompetentnej porady”⁸.

Skala dewastacji programu, która odbyła się przy pełnej aprobachie władz samorządowych Wicka wskazuje, że Gorzelak miał słuszość. Są też inne okoliczności zniszczenia instytucjonalnego dorobku, jakim była SARR. Paradoksalnie, aktualny wójt gminy Wicko był jej pracownikiem (w ostatniej fazie istnienia Agencji), natomiast pierwszym likwidatorem SARR-u został jej były pracownik odpowiedzialny za gospodarkę finansową, będący także radnym gminy Łeba! **Samorządowcy stali się grabarzami programu, który miał być remedium na niedostateczną aktywność społeczności lokalnej.** Zapewne to musi przerastać wyobraźnię, także ówczesnego Koordynatora Programu, a dziś bardzo kompetentną minister rozwoju regionalnego – Grażynę Gęsicką. Te paradoksalne okoliczności dodatkowo skłoniły autorów niniejszego studium do bardziej wnikliwej analizy.

Przyznajmy jednak, że drożdże, które zostały zaczynione przez program, wywołały interferencję społecznej aktywności. Region Słowińskiego Parku Narodowego (SPN) stał się zagłębiem upraw krzewów czarnej porzeczki i truskawek. Sfinansowanie w całości budowy oczyszczalni ścieków w Sarbsku, ekologicznej (niedostępnej dla samochodów) drogi wokół SPN, czy wsparcie modernizacji szeregu gospodarstw agroturystycznych przełamały mocno ugruntowane w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych lekcewa-

⁶ Efekty – osiągnięte i zaprzepaszczone – prezentujemy w tabeli nr 3 – *Przeglądowy obraz rezultatów PIL-u Wicko*.

⁷ Likwidator nie może odnaleźć wielu ważnych dokumentów, co uniemożliwia zakończenie procesu likwidacji.

⁸ G. Gorzelak: *op. cit.*, s. 117.

żenie władz wobec ekologicznych celów i nowatorskich sposobów ich realizacji. Gmina Wicko ma obecnie nowe ambitne plany budowy oczyszczalni. W programach rzemiosł tradycyjnych, wraz z dążeniem do szukania nisz gospodarczych (np. gospodarka wyrobami z trzciny), coraz ważniejszą rolę kulturową zaczął odgrywać skansen w Klukach. Zwiększyło to atrakcyjność obszaru w bezpośredniej bliskości Światowego Parku Biosfery, czyli SPN. Agroturystyka w miejscowościach podregionu stała się aktywnym czynnikiem rozwoju gospodarczego. Rybacy z Łeby, dzięki środkom programu na prywatyzację kutrów, potrafili szybko przystosować się do wykorzystania nisz rynkowych (współpraca z Bornholmem, rozwój usług w zakresie rekreacji związanych m.in. z wędkarstwem morskim). Podobnie pozytywne są efekty wsparcia inwestycji hotelarskich w Łebie. Miasteczko to, rozwijając silny już wcześniej potencjał endogeniczny, stało się dla Wicka i regionu jeszcze mocniejszą lokomotywą rozwoju.

Wydaje się, że największe korzyści programu zostały jednak osiągnięte w sferze psychospołecznej. Podatność do partnerskiej współpracy gminnej, w układzie regionu otaczającego SPN i szerszej, stała się wartością pożądaną i powoli zaczyna przynosić coraz lepsze rezultaty⁹.

2. Podstawy i geneza Programu Inicjatyw Lokalnych w Polsce oraz w gminie Wicko

Transformacja gospodarki w Polsce nie powiodła się zwłaszcza na obszarach wiejskich, na których dominowało rolnictwo uspołecznione. Przede wszystkim nie udało się utrzymać podstaw ekonomicznych – czyli miejsc pracy ludności, która stanęła wobec bankructwa PGR-ów i załamania się powiązań rolnictwa z małymi ośrodkami miejskimi. Do tych najbardziej brzemiennej efektów wprowadzania reform ekonomicznych doszły również:

- upadek zakładów przemysłowych pełniących rolę kooperantów w małych miastach, które często były jedynym pracodawcą;
- zwolnienia grupowe (zwłaszcza osób dojeżdżających) w zakładach przekształcanych w spółki prawa handlowego;
- załamanie się rynku usług budowlanych;
- brak zbytu dla produkcji zakładów rolno-spożywczych i budowlanych;
- ograniczenie lub likwidacja połączeń komunikacyjnych PKS i PKP;
- brak wiedzy oraz kwalifikacji do rządzenia w warunkach gospodarki rynkowej władz centralnych i lokalnych;
- restrykcyjny system finansowy, a przede wszystkim ograniczenie zdolności kredytowej rolników i małych firm.

⁹ Największe efekty osiąga – podobnie jak dawniej – Łeba. Miasto to uczestniczy w 3 projektach współpracy międzynarodowej, finansowanych ze środków UE.

Wobec tych wyzwań podjęte zostały różnorodne inicjatywy, które przede wszystkim miały na celu walkę z bezrobociem. Początkowo uważano, że problem walki z bezrobociem można rozwiązać za pomocą zasiłków i działań służb administracyjnych. Jednakże eksplozywny charakter bezrobocia i narastająca niewydolność służb urzędów pracy spowodowały konieczność włączenia się samorządów terytorialnych do przeciwdziałania skutkom bezrobocia, a także tworzenia własnych inicjatyw.

Program Inicjatyw Lokalnych na Rzecz Rozwoju Społeczno-Ekonomicznego był częścią programu „Rozwój Społeczno-Gospodarczy” (PHARE nr P9111), zatwierdzonego w 1991 roku. Powstał na podstawie porozumienia między Komisją Europejską a Rządem RP. Za realizację programu ze strony polskiej odpowiadało Ministerstwo Pracy i Spraw Socjalnych. Celem PIL-u było „promowanie aktywnej odpowiedzi ze strony społeczności lokalnych na problemy rozwoju społeczno-ekonomicznego poprzez wspieranie przykładowych projektów oraz uruchomienie sieci współpracy i wymiany doświadczeń w całym kraju” (*Financing Memorandum*, kwiecień 1992 rok). Program realizowany był w latach 1993–1996. Jego całkowity koszt wyniósł 7,3 mln ECU. Podstawowym i długoterminowym zamierzeniem programu był rozwój społeczności lokalnych do samodzielnego wykorzystywania szans związanych z przemianami gospodarczymi i skutecznego radzenia sobie z zagrożeniami, jakie stwarza gospodarka rynkowa.

W pierwszej fazie selekcji MPiSS przeanalizowało przypadki 40 gmin, reprezentujących typowe problemy rozwoju społeczno-gospodarczego (wysoki odsetek bezrobotnych, duży udział terenów popegeerowskich, peryferyjne położenie, słabość i brak zróżnicowania przemysłu strukturalnego). Do uczestnictwa wytypowano 15 gmin i miasteczek, które charakteryzowały się wysokim bezrobociem i trudnościami gospodarczymi. W pierwszym roku eksperci pomagali wybranym gminom w przygotowaniu lokalnych programów rozwoju społeczno-gospodarczego. Uwzględniały one diagnozę sytuacji oraz główne elementy tworzenia partnerskiego programu mobilizacji społeczności do rozwoju. Warunkiem koniecznym było porozumienie władz, instytucji i grup interesu, które utworzyły lokalne komitety składające się z liczących się sił i osób w danej gminie. Komitety były wspierane przez PIL w zakresie informacji, doradztwa, szkoleń i środków technicznych.

Do końcowego etapu przeszło 9 gmin (Biłgoraj, Działdowo, Kutno, Nidzica, Lubawka, Starachowice, Ustrzyki Dolne–Czarna–Lutowiska, Wicko, Żelów), które uzyskały prawo do dalszego wsparcia finansowego wybranych projektów. Wsparcie to wyniosło 5,4 mln ECU. Na realizację programu uzyskały one znaczne środki – w niektórych gminach przekraczające $\frac{2}{3}$ rocznego budżetu gminy. Ten największy udział dotyczył właśnie gminy WICKO, ale jeśli uwzględnić, że strategia obejmowała obszar WICKO–Łeba, to wysokość

wkładu ze strony PIL-u w stosunku do rocznego budżetu tych dwóch gmin była na poziomie 27%, co i tak wydaje się znaczącym wkładem.

Dzięki programowi przygotowawczemu, w gminach objętych PIL-em podjęto samodzielnie działania na rzecz walki z bezrobociem przez:

- organizowanie robót publicznych i prac interwencyjnych we współpracy z urzędami pracy;
- nawiązywanie kontaktów z gminami zagranicznymi;
- przygotowanie od strony technicznej i prawnej procesu sprzedaży działek przeznaczonych na cele gospodarcze;
- zdeterminowane inwestowanie w infrastrukturę poprawiającą konkurencyjność inwestycyjną gminy.

Kilka gmin – Działdowo, Starachowice, Żelów – z własnej inicjatywy podjęło już wcześniej próbę przygotowania programów rozwoju społeczno-gospodarczego, wychodząc z założenia, że łagodzenie oraz przewyżczanie bezrobocia jest możliwe jedynie w szerszej perspektywie rozwoju społeczno-gospodarczego¹⁰.

Przedmiotem naszego opracowania jest przede wszystkim analiza i ocena doświadczeń związanych z opracowywaniem i wdrażaniem strategii oraz programów rozwoju lokalnego w latach 1993–1999 na terenie gminy Wicko oraz innych gmin, na obszarze których znajduje się Słowiński Park Narodowy lub jego otulina (region SPN). Celem jest ukazanie społecznego mechanizmu, który przez błędy, bądź brak zdolności do współpracy, może prowadzić do załamania się programu wspierania rozwoju lokalnego przy udziale środków pochodzących z zewnątrz. Mimo takiej generalnej oceny, PIL Wicko przyczynił się do zdobycia ważnej wiedzy, którą warto uwzględnić w konstruowaniu nowych inicjatyw ekonomii społecznej.

3. Program Inicjatyw Lokalnych Wicko – uwarunkowania instytucjonalne

W początkach lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku w gminie Wicko ujawniła się niewielka, ale bardzo aktywna grupa ludzi, powiązana z lokalnym samorządem, która dążyła do rozwoju obszaru w oparciu o pewną wizję i, co więcej, starała się uzyskać poparcie dla swoich pomysłów.

W 1992 r. ci lokalni działacze zorganizowali w Łebie (w pobliżu której leży gmina Wicko) konferencję programowo-problemową na temat oceny procesu restrukturyzacji dużych gospodarstw rolnych i takiego ukierunkowania dalszych działań, by lepiej wykorzystać zasoby ludzkie i materialne po

¹⁰ J. Drążkiewicz: *Oddziaływanie na rynek pracy w skali lokalnej w Programie Inicjatyw Lokalnych*, w: Z. Strzelecki (red.): *Inicjatywy lokalne w rozwiązywaniu problemów bezrobocia*, CUP, Warszawa 1994, s. 130.

byłych PGR-ach, w tym obiekty dawnych zespołów dworsko-parkowych, a także inne zasoby środowiska przyrodniczo-kulturowego znajdujące się w otoczeniu SPN.

Jednym z głównych referentów konferencji był prof. Jerzy Kołodziejski i został on poproszony o pomoc w rozwinięciu koncepcji oraz w realizacji lokalnych idei. Profesor podjął się tego zadania z entuzjazmem, tym bardziej, że region i problematyka były mu bardzo bliskie. W latach sześćdziesiątych zajmował się bowiem aktywizacją obszarów nadlebskich w ramach Wojewódzkiej Pracowni Planów Regionalnych ówczesnego woj. gdańskiego, a następnie kierował zespołem naukowców z Politechniki Gdańskiej, który przygotował pierwszy plan zagospodarowania i ochrony otuliny Słowińskiego Parku Narodowego.

W lutym 1993 roku gmina Wicko została wytypowana do uczestnictwa w Programie Inicjatyw Lokalnych PHARE. Władze gminy poprosiły specjalistów z Politechniki Gdańskiej o pomoc w opracowaniu strategii i programu rozwoju obszaru lokalnego. Przyjęto, że będzie to dotyczyć dwóch gmin: Wicka i Łeby. Przy współpracy z Komitetem Lokalnym powstała ekspertyza składająca się z diagnozy sytuacji problemowej obszaru, scenariuszy i strategii długofalowego rozwoju oraz programu i projektów konkretnych przedsięwzięć na rzecz pobudzenia rozwoju w kolejnych 2–3 latach.

Jesienią 1993 roku, w wyniku rozstrzygnięcia konkursu, gmina Wicko¹¹ otrzymała środki na realizację programu, które – zgodnie z przyjętą przez Komitet Lokalny strategią – ulokowano w specjalnie utworzonej (w marcu 1994 r.) Słowińskiej Agencji Rozwoju Regionalnego.

W kolejnym okresie nastąpiły prace wdrożeniowe, podczas których opracowywano szczegółowe analizy wykonalności i wnioski, w celu uruchomienia środków finansowych przyznanych w ramach PIL. Ten etap pozwolił na uzyskanie wielu cennych spostrzeżeń metodą tzw. obserwacji uczestniczącej¹².

Prace te stworzyły dodatkowe impulsy – bezpośrednie i pośrednie – aktywizacji obszaru. W projekcie mogła bowiem pojawić się, jako szczególny beneficjent, gmina Główny, w której dzięki tym działaniom uzyskano środki

¹¹ Łeba nie znajdowała się na liście potencjalnych beneficjentów Programu. Wskaźniki rozwoju Łeby (przynajmniej w kategoriach statystycznych) z pewnością nie plasowały jej w klasie gmin posiadających podstawowe problemy społeczno-gospodarcze; wydaje się też, że nawet po opracowaniu strategii dla obszaru dwu gmin, nie zgłaszano do kierownictwa PIL wniosku o zmianę w określeniu beneficjentów (analogią mogłaby być sytuacja 3 gmin bieszczadzkich).

¹² Aktywnym uczestnikiem prac był współautor tego opracowania – Jacek Lendzion. Należał do współtwórców strategii i programu lokalnego, uczestniczył w kilku spotkaniach gremiów decyzyjnych (np. Komitetu Lokalnego), odbywających się z udziałem przedstawicieli Ministerstwa Pracy i centrali AWRSP. Obserwował pracę biura i zarządu SARR. Przez około 2 miesiące przebywał tam niemal stale, a przez kolejne 8 miesięcy odwiedzał tę instytucję przynajmniej raz na dwa tygodnie.

z podziału krajowej nadwyżki programu (na tzw. inkubator – instytucję wspierania małej przedsiębiorczości – nieobjęty programem lokalnym).

Kolejną fazą aktywnej realizacji programu lokalnego i jednej z jego głównych idei – integracji działań w skali ponadgminnej, a także współpracy z podmiotami nienależącymi do samorządu terytorialnego – było opracowanie w końcu 1995 r. Planu Strategiczno-Operacyjnego dla całego regionu Słowińskiego Parku Narodowego, w tym szczegółowych projektów operacyjnych oraz sposobu ich wdrażania i planu monitoringu.

Monitoring zmian i analiza doświadczeń w tym regionie prowadzone były następnie przez kilka lat w Katedrze Projektowania Zagospodarowania Przestrzennego Politechniki Gdańskiej¹³.

Wreszcie dodać trzeba, że na przełomie 1998 i 1999 roku udało się przyciągnąć zespół konsultantów UNDP Umbrella Project, który przygotował – pod kierunkiem J. Lenziona – partnerską Strategię Ekorozwoju Łeby.

4. Obszar lokalny Wicko–Łeba – uwarunkowania środowiskowe i społeczno-ekonomiczne

Znane są atuty tego regionu, związane głównie z walorami środowiska przyrodniczego¹⁴ – naturalny krajobraz (ruchome wydmy, morze, lasy) – i kulturowego (m.in. ok. 20 zespołów dworsko-parkowych), a także ze scharakteryzowaną dalej aktywnością samorządów i grup lokalnych. Mimo to wypada też zwrócić uwagę na wiele słabości.

Wiele z nich jest typowych dla obszarów, które przez dziesiątki lat, w wielu sferach życia, a zwłaszcza społeczno-gospodarczych, zdominowane były przez model pegeerowski:

- wysokie bezrobocie, w tym znaczna część mieszkańców w stanie długotrwałego bezrobocia;
- niski poziom wykształcenia, kwalifikacji oraz umiejętności i samodzielności;
- małe aspiracje oraz bierność społeczna i zawodowa znacznej części ludności wsi;
- wysoki poziom patologii społecznych, zwłaszcza alkoholizmu;
- niski potencjał finansowy dochodów ludności i budżetów gmin wiejskich;

¹³ Do dziś prowadzi je m.in. dr Jacek Sołtys (Zakład Planowania Regionalnego i Zarządzania Przestrzenią PG) w ramach działalności dydaktycznej; pod jego kierunkiem studenci studiów dziennych, wieczorowych i podyplomowych wykonują studia diagnostyczno-planistyczne.

¹⁴ Aktualnie SPN i otulina zakwalifikowane zostały do europejskiego systemu NATURA 2000 jako Ostoja Słowińska; od roku 1977 SPN zalicza się także do Światowych Rezerwatów Biosfery.

- wielkoobszarowa struktura przestrzeni rolnej użytkowanej w sposób nie-trwały i skrajnie nieintensywny (wieloletnie dzierżawy, uproszczona go-spodarka nastawiona na jedną, wysoce zmechanizowaną uprawę);
- ograniczona dyspozycja terenami, zwłaszcza nieruchomościami we wła-daniu Skarbu Państwa (spowodowana m.in. przez niedostatek planów zagospodarowania przestrzennego lub ich niedostosowanie do aktual-nych wyzwań rozwojowych).

Ponadto w regionie SPN wystąpiły specyficzne słabości:

- przewaga małych i słabych podmiotów gospodarczych i niemal komplet-ny brak zróżnicowania branżowego podmiotów przemysłowych (istnieje branża rybna i drzewna);
- duże zanieczyszczenie wód płynących i jezior;
- brak planu ochrony SPN m.in. jako podstawy planowania i realizacji przedsięwzięć uatrakcyjniających turystykę, dopuszczalnych działań gos-podarczych w otoczeniu;
- ograniczone możliwości rozwoju przestrzennego Łeby, najbardziej dyna-micznego gospodarczo ośrodka regionu;
- krótki sezon kąpielowy i turystyczny (zależność dochodów z turystyki od pogody);
- niski poziom skolaryzacji w zakresie szkolnictwa ponadgimnazjalnego (jedne z najniższych wskaźników w kraju).

Możliwości poprawy poziomu zaspokojenia potrzeb społecznych (głów-nie przez wzrost liczby miejsc pracy) są mocno ograniczone i silnie uwarun-kowane przez cechy środowiska, a także przez wymienione cechy sytuacyjne sytemu krajowego (zagrożenia). Możliwości te wiążą się z atutami regionu i jego – względnymi – siłami, w tym zdolnością do wykorzystania **szans, któ-re ujawniają się w otoczeniu**. Są to:

- rosnąca stabilizacja gospodarcza kraju i rozwój cywilizacyjny związany z integracją europejską;
- wzrost ruchu turystycznego, wynikający z otwarcia międzynarodowego Polski i z rosnącego popytu na specyficzne produkty usług turystycznych oferowane na obszarach cennych pod względem przyrodniczym i kulturo-wym;
- napływ i szerzenie się wzorców konsumpcji o wysokim standardzie; sta-wianie na ekologii;
- plany tworzenia międzynarodowej infrastruktury komunikacyjnej i tury-stycznej (europejskiej nadmorskiej trasy rowerowej oraz sieci portów jachtowych).

5. Programowanie rozwoju w związku z PIL-em i w okresie jego realizacji na obszarze Wicko–Łeba

Przygotowanie koncepcyjne działań na obszarze lokalnym Wicko–Łeba prowadzono zarówno przed ich uruchomieniem (faza konkursu), jak i w trakcie realizacji PIL-u. W tym drugim przypadku były to na ogół plany i koncepcje przewidziane w lokalnym programie, uszczegóławiane dalej w celu tworzenia podstaw trwania i rozwoju inicjatyw zapoczątkowanych przez PIL.

Program Lokalny Rozwoju Obszaru Wicko–Łeba składał się z następujących podprogramów (kierunków działań):

Tabela 2. Struktura Programu Rozwoju Obszaru Wicko–Łeba w ramach PIL-u (1993)

Lp.	Nazwa podprogramu	Wartość w PLN*	Udział
1	Lokalny fundusz poręczeń kredytowych (Fundusz Restrukturyzacji Małych i Średnich Przedsiębiorstw)	597 750	37,2%
2	Ośrodek promocji przedsiębiorczości przemysłowej i tradycyjnej	296 285	18,5%
3	Tworzenie podstaw informacyjnych i prawnych gospodarki zasobami	251 405	15,7%
4	Pielęgnacja krajobrazu i zabezpieczanie wartości	227 413	14,2%
5	Oczyszczalnia ścieków	137 410	8,6%
6	Droga turystyczna Łeba–Kluki	94 738	5,9%
	Razem	1 605 000	100,0%

* Z przeliczenia grantu otrzymanego w ówczesnej walucie europejskiej ECU (1 ECU = 2,5 PLN).

• źródło: opracowanie własne na podstawie PIL Wicko.

Ponadto zapewnione zostały środki na utworzenie i funkcjonowanie Słowińskiej Agencji Rozwoju Regionalnego.

Do najważniejszych działań planistyczno-programowych w trakcie trwania inicjatywy PIL na terenie gminy Wicko włączono Plan Strategiczno-Operacyjny Rozwoju Regionu Słowińskiego Parku Narodowego, opracowa-

ny przy współdziale ośrodków akademickich Trójmiasta¹⁵. Zarówno zaangażowanie w proces planistyczny, jak i sam dokument wyzwalały aktywność samorządów i stanowiły podstawę inicjowania nowych przedsięwzięć (24 koncepcje wraz z warunkami finansowo-organizacyjnymi) w regionie stanowiącym otoczenie Słowińskiego Parku Narodowego.

Jednym z ważniejszych postulatów strategii, zgodnym z intencjami lokalnych inicjatorów działań prorozwojowych z gminy Wicko, była ścisła współpraca wszystkich gmin w otoczeniu Słowińskiego Parku Narodowego oraz Dyrekcji SPN, a także współpraca z Lęborkiem – głównym ośrodkiem dynamizacji gospodarczej obszaru. W związku z tym, w krótkookresowym programie działań przewidziano opracowanie studium walorów i zasobów całego otoczenia SPN, powiązane ze strategicznym planem rozwoju i zagospodarowania przestrzennego obszaru. Przygotowania do studium rozpoczęto w SARR w marcu 1995 roku. Jednak w wyniku długotrwałej procedury organizowania i rozstrzygania przetargu, umowę z wykonawcą podpisano dopiero w lipcu 1995 roku. Studium – określone w opisie zadania jako Plan Strategiczno-Operacyjny Regionu Słowińskiego Parku Narodowego – przygotował do końca grudnia zespół autorski Narodowej Fundacji Ochrony Środowiska i Politechniki Gdańskiej. Do jego formułowania przyjęto metodę planowania partnerskiego, opierającą się na bezpośrednim udziale w procesie planowania niemal wszystkich podmiotów posiadających istotne kompetencje i interesy w obszarze oraz wspólnym wypracowywaniu podstawowych celów rozwoju i sposobów (strategii) ich osiągania.

Mimo, że w procesie tym uczestniczyli przedstawiciele 18 podmiotów, którzy rozstrzygali o podstawowych kwestiach planu w trakcie czterech wielogodzinnych spotkań, to decydujący w prowadzeniu analiz, studiów i formułowaniu propozycji oraz ostatecznych ustaleń planu był udział zespołu ekspertów.

W Polsce nie było wielu doświadczeń w zakresie opracowywania tego typu dokumentów. Tym niemniej, pomimo krótkiego okresu realizacji i stosunkowo niewielkich nakładów, udało się uzyskać materiał w pełni odpowiadający oczekiwaniom zlecniodawcy, tj. SARR-u, a także uczestniczących w pracach nad strategią przedstawicieli głównych podmiotów regionu. Dłuższy czas pracy nad planem pozwoliłby niewątpliwie na szersze włączenie w ich opracowanie lokalnej społeczności. Ten ostatni element jest szczegól-

¹⁵ Plan Strategiczno-Operacyjny Regionu Słowińskiego Parku Narodowego – realizator: Narodowa Fundacja Ochrony Środowiska – Warszawa, we współpracy z zespołem autorskim z Politechniki Gdańskiej (kierownik: prof. J. Kołodziejcki z PG, autorzy syntezy i prowadzący warsztaty moderacyjne: J. Lendzion, J. Sołtys i A. Weigle); okres realizacji prac: czerwiec–grudzień 1995 r.; przedmiot (obszar) opracowania: obszar obejmujący miasto Lębę i gminy wiejskie: Główniczce, Smołdzino, Wiko.

nie ważny dla sukcesu wdrożeń zmierzających do rozwiązania podstawowych problemów regionu Słowińskiego Parku Narodowego na zasadach ekologicznie i ekonomicznie zrównoważonego oraz trwałego rozwoju.

Opracowanie Planu Strategiczno-Operacyjnego potraktowano jako istotny etap na drodze wzmocnienia strategicznych możliwości regionu. W projekcie planu wskazano propozycje konkretnych ustaleń – celów i zasad realizacji strategii oraz działań operacyjnych. Zostały one zaakceptowane przez zarząd i radę SARR i dostarczone poszczególnym gminom, ale niestety nie uchwalono ich w formie wiążących zobowiązań gmin i innych podmiotów.

Szczególne szanse wiązano z wizją zespołu dworsko-parkowego w Charbrowie jako potencjalnego centrum życia społecznego w tym regionie, lub przynajmniej – jako udanego przykładu rewitalizacji gospodarczej obiektu popeegeeowskiego. Dla działań związanych z wdrażaniem PIL-u w gminie Wicko miałyby to ponadto niejako symboliczne znaczenie, gdyż właśnie głównym i pierwotnym postulatem działaczy Komitetu Lokalnego z Wicka było wykorzystanie majątku byłego PGR-u do aktywizacji społecznej i gospodarczej gminy.

Wizja ta miała cztery opcje funkcjonalne:

- **Ośrodek Promocji Rozwoju Regionu Słowińskiego** – służący realizacji podstawowych celów zarówno SARR, jak i AWRSP, z towarzyszącymi funkcjami turystycznymi, produkcyjnymi, edukacyjnymi, który działałby w oparciu o współpracę wielu instytucji polskich i zagranicznych; na bazie doświadczeń SARR i podobnych agencji służyłby także wdrażaniu nowoczesnych form wielofunkcyjnego rozwoju wsi, w tym proekologicznego rolnictwa i działalności pozarolniczych, zwłaszcza niekonwencjonalnych form turystyki, dochodowej działalności kulturalnej i twórczej, nowych technologii oraz metod zarządzania i tym podobnych;
- **Ośrodek Spotkań Międzynarodowych** – zwłaszcza młodzieży; wyspecjalizowany ośrodek edukacji, twórczości i innowacji w zakresie kultury, ekologii i gospodarki (np. rolnictwa i turystyki) w regionie południowego Bałtyku, w szczególności służący wymianie doświadczeń mieszkańców województw pomorskich, północnych landów Niemiec oraz podobnych regionów szwedzkich i duńskich;
- **Szkoła życia** – według modelu duńskiego i/lub niemieckiego; przeznaczona dla młodzieży bezrobotnej, nieprzystosowanej do warunków konkurencyjnego rynku pracy, częściowo (wariantowo) wyprofilowana w kierunku produkcyjnym (rolniczym, przemysłowym) lub usługowym (gł. turystycznym);
- **Ośrodek aktywnej promocji tradycyjnych i nowoczesnych technologii** – pomysł adaptacji obiektów pogospodarczych na cele „żywej ekspozycji” i warsztatów produkcyjnych.

Dwie pierwsze opcje można było połączyć, uwzględniając funkcję takiego zespołu jako miejsca spotkań, wymiany doświadczeń i poglądów na różne tematy, np. form demokracji lokalnej i regionalnej, organizowania życia społecznego, a także zacieśniania więzi ludzkich między spotykającymi się w nim osobami, zwłaszcza ludźmi młodymi, rodzinami.

Dla zespołu dworskiego w Charbrowie przewidziano kompleksowe funkcje:

- zaplecza hotelowo-gastronomicznego o średnim standardzie (w tym dla młodzieży);
- obiektu ekspozycyjno-handlowego (parter spichlerza); prowadzonych m.in. z inspiracji SARR-u lub wręcz przez samą Agencję zakładów: ogrodniczego, wikliniarskiego i tkackiego (które już istnieją), a także np. stolarskiego, odzieżowego, czy większego zakładu rolnego (zob. niżej, m.in. w nawiązaniu do pierwotnej koncepcji projektowej PIL-u, odświeżonej w ramach PSO Regionu Słowińskiego);
- sal konferencyjnych i wystawowych oraz biur, które jednocześnie powinny służyć SARR-owi i ogólnej promocji regionu (funkcja występująca w każdej opcji).

Budynki starego spichlerza i budynki inwentarskie oraz przyległy teren mogą pełnić (zamiennie) funkcje: ekspozycyjne (hala ekspozycji, a nawet targów) dużych obiektów, np. maszyn i urządzeń, materiałów budowlanych, zwierząt; ośrodka sportów konnych; pomieszczeń na garażowanie powozów (starych i nowych) oraz pojazdów mechanicznych.

W koncepcjach istniał też wariant (związany przede wszystkim z funkcją wspomnianej **Szkoły życia**) zorganizowania małego, doświadczalnego i demonstracyjnego gospodarstwa rolnego oraz hurtowni rolniczej, o superczystej i proekologicznej technologii.

Część parkowa mogłaby zostać odtworzona i pielęgnowana m.in. przy wykorzystaniu materiału roślinnego wyprodukowanego w zakładzie ogrodniczym, który został zorganizowany przez SARR w Charbrowie. Pracownicy Wydziału Architektury PG (w związku z ogólną umową z SARR-em i w wyniku kontynuacji przeprowadzonych już prac inwentaryzacyjnych) mieli stworzyć koncepcję projektową, a także pełnić funkcję nadzoru fachowego nad odtworzeniem części parkowej (jak również nad pracami konserwatorskimi i przekształceniami w budynkach).

6. Główne uwarunkowania i efekty realizacji Programu Inicjatyw Lokalnych w Wicku

W gminie Wicko realizację programu podjęła specjalnie w tym celu utworzona Słowińska Agencja Rozwoju Regionalnego (SARR) – spółka akcyjna,

której udziałowcami zostały cztery gminy z otoczenia SPN: miasto Łeba oraz gminy Główny, Smółdzino i Wicko (największy udziałowiec). Środki z PHARE nie mogły być przekazane bezpośrednio władzom tej gminy, ale została ona ich „strażnikiem” w pewnym – nie zawsze pozytywnym – sensie. Negocjowano też rozszerzenie spółki na miasto Lębork oraz gminy Cewice i Potęgowo. Należały do niej również osoby prywatne.

W ciągu trwających praktycznie (należy to podkreślić) tylko półtora roku działań SARR-u finansowanych ze środków PIL-u:

- utworzono Fundusz Restrukturyzacji Małych i Średnich Przedsiębiorstw; uruchomiono też usługi doradztwa gospodarczego;
- na bazie mienia należącego do AWRSP uruchomiono ośrodki wspierania przedsiębiorczości w Wicku i Głównych – ulokowano tam 5 zakładów zatrudniających łącznie 55 osób, pochodzących z tzw. grup zagrożonych bezrobociem strukturalnym;
- zbudowano korzeniową oczyszczalnię ścieków w Sarbsku dla osiedla liczącego 250 osób;
- w ramach podprogramu „Pielęgnacja Krajobrazu” zagospodarowano nieczynną szklarnię o powierzchni 5000 m² i przystosowano ją do produkcji krzewów i drzew ozdobnych, zatrudniając przy tym 5 osób;
- opracowano analizę i projekt Systemu Informacji Przestrzennej, który miał umożliwiać gminom przygotowywanie dokumentów promocyjnych i technicznych służących do ofert inwestycyjnych; w 1995 r. w oparciu o tę koncepcję utworzono pracownię: dokumentacji geodezyjno-informacyjnej i architektoniczno-budowlaną, wyposażone w drogi sprzęt komputerowy wraz z profesjonalnym oprogramowaniem.

Najważniejsze fakty dotyczące realizacji podstawowych elementów programu mają związek z instytucjonalnymi, a nawet interpersonalnymi relacjami. Program był inicjowany, i w znacznej mierze realizowany, w Wicku. Dlatego też głównymi postaciami mającymi wpływ na przebieg programu byli ówczesni prezes i wiceprezes SARR-u oraz kierownik projektu „Ośrodek przedsiębiorczości”¹⁶. Pewien wpływ miał również wójt gminy Wicko, jako gospodarz siedziby Agencji i przedstawiciel samorządu, który był największym beneficjentem programu. Biuro Agencji przedstawiało się bardzo skromnie i składało się z dwóch osób obsługi (sekretarka i pracownik księgowo-administracyjny). Poza tym 2–3 osoby zatrudnione były (na umowę zlecenie) w charakterze pracowników merytorycznych: jedna z osób zajmowała się nadzorem technicznym nad realizacją zadań w terenie, a w warsztatach (tkactwa i wikliniarstwa) okresowo pracowali kierownicy-szkoleniowcy.

¹⁶ W wyniku wygranego konkursu prezesem SARR-u (przez cały okres istnienia Agencji) był Józef Sowa, a funkcję wiceprezesa (na ½ etatu) pełnił Stanisław Budzeń. Projektem „Ośrodek przedsiębiorczości” kierowała Bożena Budzeń.

Pomoc w prowadzeniu spraw formalnych i finansowaniu działań przez udostępnianie środków z przyznanego grantu UE zapewniaли konsultanci z warszawskiej firmy UNICONSULT. Ich wizyty były dość częste (po ok. 2–3 dni w miesiącu), poza tym trwała ciągła wymiana korespondencji. Związane to było m.in. z tym, że w trakcie uruchamiania działań pojawiły się problemy natury formalnej i finansowo-księgowej. Problemy te wynikały głównie z:

- niedopracowania procedur; konieczności kilkakrotnych zmian dostosowawczych (czynnik ten występował we wszystkich gminach realizujących PIL, ale tu skutki były być może bardziej negatywne ze względu na słabość operacyjną biura, w tym stosunkowo niskie umiejętności elastycznego zarządzania, którymi dysponował szef);
- przeszkód w udostępnianiu nieruchomości rolnych, którymi dysponowała Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa lub choćby w osiągnięciu porozumienia, co do intencji współpracy przy zagospodarowywaniu tych nieruchomości.

Program realizowany przez SARR przewidywał działania związane z zabezpieczeniem wartościowych obiektów zabytkowych – byłych dworów i pałaców, ich otoczenia parkowego, które w wyniku gospodarki pegeerowskiej i funkcjonowania Zakładu Karnego w Poraju uległy ogromnej dewastacji. Działania te były z góry skazane na niepowodzenie ze względu na sprawy własności. Nie udało się to nawet w pałacu w Charbrowie, w którym SARR dzierżawił pomieszczenia i zainwestował w ich modernizację¹⁷.

Przygotowano wielowariantową koncepcję zagospodarowania całego zespołu pałacowo-folwarcznego, w tym starego, użytkowanego jako rupieciarnia spichlerza z przeznaczeniem na bazę szkoleniowo-turystyczną dla młodych osób, alternatywnie jako ośrodek konferencyjny i produkcyjno-ekspozycyjny (o czym była już mowa przy okazji prezentacji wizji zagospodarowania zespołu charbrowskiego).

Poza ogólnie mało sprzyjającą sytuacją formalną i ociążalnością całej struktury biurokratycznej AWRSP, nastawieniem na realizację własnych celów i kierunków (preferencje dla długotrwałych dzierżaw, doczekiwanie czasu, gdy uzyskać będzie można wysokie ceny sprzedaży majątku podmiotom prywatnym) – przyczyną trudności w tej sferze były interesy dzierżawców poszczególnych części zespołu charbrowskiego. Nie wyobrażali sobie oni zmian, polegających na uszczupleniu lub przekształceniu użytkowanych przez nich, nawet marginalnie, pomieszczeń czy terenów (np. ogródków przydomowych). Działo się to przy częstych deklaracjach dobrej woli – pewnie bez pokrycia – ze strony Oddziału Regionalnego AWRSP w Słupsku.

¹⁷ Poza pomieszczeniami biurowymi była tu sala konferencyjna, kilka pokoi gościnnych, dwa nowoczesne węzły sanitarno-łazienkowe.

Mimo tych ogólnych trudności, w przypadku części majątku, niewykorzystywanej przez tych dzierżawców w żaden sposób, udało się przeprowadzić dwa działania aktywizujące:

- w budynku byłych warsztatów i garaży ulokowane zostały Zakłady Metalowe „Charbrowo” (kapitał holenderski);
- mocno zdewastowane, opuszczone szklarnie zaadaptowane zostały na cele produkcji iglaków i innych roślin ozdobnych.

O ile w pierwszym przypadku działania SARR-u polegały na umiejętnym zaprezentowaniu opuszczonego majątku, ściągnięciu inwestora i pośrednictwie w doprowadzeniu do umowy z AWRSP, o tyle w drugim – powstała działalność własna, według koncepcji prezesa Bony i dzięki jego zaangażowaniu jako kierownika (było to zgodne z jego podstawowym kierunkiem kwalifikacji zawodowych i zainteresowaniami).

Czynnikiem utrudniającym realizację mogła być struktura i poziom praktycznego zdefiniowania elementów programu lokalnego. W porównaniu z innymi gminami, program dla Wicka był stosunkowo złożony, bo obejmował 4 bardzo kompleksowe kierunki o zbliżonym poziomie finansowania, a więc i skali zadań (por. tabela 1). Co więcej, dwa z nich¹⁸ były raczej „perspektywiczne”, jeżeli chodzi o możliwość uzyskania efektów w sferze rozwiązywania problemów społecznych, ponadto o mocno ogólnikowych tytułach. Dodatkowo, biorąc pod uwagę uwarunkowania prawno-instytucjonalne, te dwa kierunki przekładane były na działania stosunkowo późno i bez specjalnej wiary w sens i możliwości wykorzystania dla dalszego rozwoju obszaru. Co prawda, w omawianych podprogramach zaproponowano szczegółowe zadania praktyczne, jednak miały one swoje logiczne usytuowanie w sferze kompetencji i zadań samorządu (jak przygotowanie Miejscowych Planów Zagospodarowania Przestrzennego dla udostępnienia terenów rolnych pod inwestycje samorządowe). Autorzy strategii i programu przewidywali, że będą one podejmowane przez gminę Wicko – później po powstaniu SARR-u mogłyby być ewentualnie realizowane przez inne gminy członkowskie tej Agencji. Jednak gmina Wicko, jako beneficjent pomocy, przez swych przedstawicieli w organach SARR-u praktycznie decydowała o tym, czy i jakie kierunki były podejmowane. Dla prezesa SARR-u i samej Agencji (o nastawieniu praktyczystycznym) wdrożenia projektów inwestycyjnych były nie tylko dość odległe, ale w zasadzie też kompetencyjnie niedostępne. Z tego też powodu zarząd SARR-u równolegle podejmował bardziej konkretne działania. Część z nich stanowiły zupełnie nowe inicjatywy, nawiązujące tylko do ogólnych ram poszczególnych kierunków (podprogramów). Należały do nich:

¹⁸ Tworzenie podstaw informacyjnych i prawnych gospodarki zasobami oraz pielęgnacja krajobrazu i zabezpieczanie wartości.

- budowa drogi dla pojazdów „niemotorowych” (powozów konnych, rowe-rów) po południowej stronie jeziora Łebsko – z Żarnowskiej do Kluk – wzdłuż żółtego szlaku turystyki pieszej;
- adaptacja obiektu popegeerowskiego w Główniczach na inkubator dzia-łalności usługowych, prywatnych i komunalnych;
- próba adaptacji pałacu w Główniczach (po jego przejęciu i przy współ-pracy z gminą Głównice) na Centrum Spotkań Młodzieżowych.

Najszybciej realizowane były działania o charakterze inwestycji infra-strukturalnych oraz dotyczące tworzenia miejsc stosunkowo nieskompliko-wanej pracy we własnym zakładzie (specjalnie w tym celu zakupiono sprzęt, wyremontowano budynek byłej gminnej Bazy Kółek Rolniczych i opłacono kadre treningową). Jednak brak umiejętności marketingowych i niska jakość wyrobów spowodowały, że również ten kierunek działań nie utrzymał się zbyt długo.

Największym powodzeniem cieszyło się i okazało skuteczne, udostępnie-nie funduszu gwarancyjno-pożyczkowego. Oba wyznaczone kierunki wyko-rzystania kapitału pozwoliły zainwestować lokalnym przedsiębiorcom w nowe miejsca pracy, chociaż częściowo zmieniono ich zakres.

Z myślą o zaktywizowaniu ruchu turystycznego w otoczeniu SPN wpro-wadzono projekt modernizacji drogi Łeba–Żarnowska–Kluki (nieco kontro-wersyjny z uwagi na przebieg przez park narodowy).

Zrezygnowano z projektów rolnych, nie wierząc w ich powodzenie. Pro-jekty te oraz związane z nimi cele szczegółowe strategii były autorstwa eks-pertów i realizatorzy zapewne nie utożsamiali się z nimi, nie byli w nie zaangażowani.

Od 1996 r. Agencja działała jako samofinansująca się spółka, wspierając zadania realizowane przez samorządy. Opierając się na elementach struktury i potencjale wypracowanym w okresie wdrażania PIL-u, kontynuowano reali-zację projektów lub podjęto nowe, związane z szeroko pojętym rozwojem re-gionu. Najważniejsze przedsięwzięcia prowadzone w tym okresie to:

- współpraca z gminami członkowskimi (również z miastem Łeba) w sferze rozwiązywania problemów gospodarki komunalnej;
- poręczanie kredytów przez Fundusz Restrukturyzacji Małych i Średnich Przedsiębiorstw, doradztwo dla przedsiębiorców uruchamiających czy też rozwijających działalność;
- prowadzenie Funduszu Stypendialnego;
- promocja regionu słowińskiego;
- realizacja osiedla rekreacyjno-turystycznego na brzegu Jeziora Sarbskie-go;
- zagospodarowanie nieużytków będących w dyspozycji AWRSP (planta-cje krzewów jagodowych).

W 1996 roku, w drodze otwartego przetargu, SARR zakupił od AWRSP pałac w Głównych i przygotował wstępną koncepcję projektu o nazwie „Pomorskie Centrum Myśli Europejskiej w Głównych”. Według tej koncepcji budynek miał pełnić przede wszystkim funkcję ośrodka edukacyjnego i innowacyjnego w zakresie kultury, ekologii i gospodarki. Miały się tam odbywać spotkania, seminaria, szkolenia i wystawy przedstawiające przeszłość, tradycje kulturowe i gospodarcze tych ziem, ich powiązania w regionie południowego Bałtyku, a przede wszystkim aktualne doświadczenia i nowe możliwości kształtowania zrównoważonego rozwoju gospodarczego, społecznego i ekologicznego. W szczególności chodziło o zaprezentowanie sposobów gospodarowania i technologii w rolnictwie, turystyce, infrastrukturze osiedli ludzkich, ochronie rezerwatowej przyrody, rewitalizacji i kształtowaniu obiektów środowiska kulturowego. Niestety, pomysł ten, podobnie jak opisana wcześniej koncepcja zagospodarowania zespołu charbrowskiego, nie doczekał się realizacji, a oba zespoły zostały sprzedane inwestorom prywatnym.

Ocena doświadczeń dotyczących planowania i operacjonalizacji strategii rozwoju (uwarunkowanego ekologicznie) podjętych przez SARR w końcu 1995 r. i na początku 1996 r. (w formie wspomnianego już wcześniej dokumentu PSO dla 4 gmin regionu słowińskiego), a także prac nad strategią wykorzystania dziedzictwa kulturowego (prowadzonych przez zespół Regionalnego Ośrodka Ochrony Środowiska Kulturowego z Gdańska dla całego regionu, a dla Charbrowa przez zespół Politechniki Gdańskiej) pozwala na następujące wnioski:

- prowadzone metodą partycypacyjną prace planistyczne nad dokumentami strategicznymi poszerzyły znacznie krąg osób zaangażowanych w kształtowanie i realizowanie projektów rozwojowych i przynajmniej częściowo zintegrowały zamierzenia podmiotów z poszczególnych gmin i instytucji ponadlokalnych;
- w tej fazie udało się znaleźć i uzgodnić liczne projekty konkretnych działań dla realizacji idei i ogólnych celów ekologicznie uwarunkowanego (zrównoważonego) rozwoju;
- nie udało się natomiast, ze względu na brak skutecznych działań promocyjnych i rzeczywistego zainteresowania lub wiary w wykonalność, przenieść ustaleń i koncepcji strategicznych na poziom szerszej świadomości społecznej oraz zobowiązań politycznych (uchwał odpowiednich władz);
- stopień wdrożenia strategii, ogólnej i opracowanej dla poszczególnych sektorów oraz dziedzin, trzeba ocenić jako niski wobec utrzymującej się słabej skłonności do współpracy partnerskiej oraz niewystarczających zdolności władz i instytucji lokalnych (a także – co trzeba przyznać – nie-

sprzyjającej wdrażaniu innowacyjnych projektów polityki państwa w stosunku do samorządów i inicjatyw lokalnych);

- z większą determinacją realizowano projekty (zarówno na terenie Wicka, jak i sąsiednich gmin), z którymi utożsamiali się lokalni liderzy, w tym również takie, które nie były (z niejasnych powodów) eksponowane we wspólnych pracach ekspertów i zespołu lokalnego;
- zupełnie nie powiodły się wszelkie projekty, wymagające zaangażowania, względnie decyzji ze strony Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa, dotyczące preferencji przy przekazaniu lub użyczeniu części majątku.

Sumując charakterystykę rezultatów realizacji programu rozwoju lokalnego związanego z PIL-em w gminie Wicko i okolicznych gminach, w syntetycznej tabeli efekty programu przedstawiają się następująco:

Tabela 3. Przeglądowy obraz rezultatów PIL-u Wicko

Nazwa podprogramu	Efekty
Lokalny fundusz poręczeń kredytowych (Fundusz Restrukturyzacji Małych i Średnich Przedsiębiorstw)	Jeden z najbardziej nowoczesnych i skutecznych instrumentów pobudzania rozwoju lokalnego. Fundusz udzielił 44 poręczeń, przy pomocy których zrealizowano wiele efektywnych do dziś przedsięwzięć gospodarczych. Wykazywał najniższy poziom strat wśród wszystkich innych funduszy PIL-u, bo 1,5%. Natomiast w końcowej fazie działania SARR-u fundusz został rozgrabiony. Likwidatorem SARR-u został radny Łeby, a jednocześnie pracownik SARR-u odpowiedzialny za te poręczenia. Z tego funduszu pobrał wynagrodzenie likwidatora. Zgłoszone do prokuratury doniesienie zostało umorzone.
Ośrodek promocji przedsiębiorczości przemysłowej i tradycyjnej	W ramach projektu odbyły się szkolenia z wikliniarstwa i tkactwa, prowadzone przez doświadczonych trenerów. Sprowadzono potrzebne maszyny, surowce i wyremontowano hale SKR. Po okresie wdrożeniowym zaniechano kontynuacji tej produkcji. Z przedsięwzięcia pozostały wyremontowane hale, które są przez gminę wynajmowane przedsiębiorcom prywatnym (szwalnia żagli, zakład metalowy). W Charbrowie uruchomiono Zakłady Metalowe z holenderskim kapitałem, które dobrze funkcjonują, dając 20 miejsc pracy. Natomiast odremontowane szklarnie byłego PGR-u, w których prowadzono uprawy sadzonek drzew ozdobnych i borówki amerykańskiej, zostały niestety zlikwidowane, a likwidator wykazał w spisie z natury 3400 sztuk bukszpanu, 1600 irgi, 2500 cyprysika, 2000 tuj i wiele innych, które jego zdaniem zostały zmarnowane (rozkradzione?).

Tworzenie podstaw informacyjnych i prawnych gospodarki zasobami	Projekt składał się z kilku elementów. Przygotowano i uzgodniono plan strategiczno-operacyjny kontynuacji programu rozwoju na szerszym obszarze otoczenia Słowińskiego Parku Narodowego. Na tej podstawie gminy miały realizować swoje koncepcje m.in. przy pomocy miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego i projektów realizacyjnych – niestety zakres tych działań był bardzo ograniczony. Drugi element wiązał się z tworzeniem zaawansowanych systemów i udostępnianiem zbiorów informacji, do czego przygotowano specjalny program działań i zakupiono sprzęt komputerowy z wysokiej klasy oprogramowaniem, m.in. do edycji map cyfrowych. Ta część przedsięwzięcia okazała się chybiona ze względu na brak zainteresowania gmin i zakończyła żywot wraz z zestarzeniem się sprzętu.
Pielęgnacja krajobrazu i zabezpieczanie wartości	Projekt polegający na stworzeniu koncepcji adaptacji i promocji marketingowej lokalnych pałaców i dworów, które w większości były w złym stanie technicznym (po okresie pegeerowskim). Przygotowany został profesjonalny plan ochrony oraz ekspozycji zasobów kulturowych i krajobrazu. Poza wykorzystaniem części terenów parkowo-ogrodowych na cele produkcyjne, a także ograniczonymi pracami interwencyjnymi i pielęgnacyjnymi w obiektach zabytkowych, te rzeczowo opracowane koncepcje nie zostały wdrożone.
Oczyszczalnia ścieków	Oczyszczalnia w Sarbsku, zbudowana ze środków programu, funkcjonuje do dzisiaj. Oparta została na, nowatorskiej w owym okresie, technologii hydrobotanicznej (oczyszczanie przy pomocy degradacji tatarakiem i innymi roślinami). Pionierski i udany przykład wykorzystania środków.
Droga turystyczna Łeba-Kluki	Koncepcja uatrakcyjnienia południowego brzegu jeziora Łebsko o dużym znaczeniu dla tzw. zielonej turystyki. Zaowocowała aktywnymi gospodarstwami agroturystycznymi. Obecnie droga w zasadzie nie funkcjonuje z braku systematycznej pielęgnacji i renowacji, a także zdecydowanej promocji.

- źródło: opracowanie własne.

Przyszłość SARR-u w roku 1996, po zakończeniu Programu Inicjatyw Lokalnych, w ocenie jego kierownictwa wydawała się mocno niepewna. Przede wszystkim chodziło o źródła finansowania, gdyż poza środkami obrotowymi i uzyskiwanymi z dochodów bieżących (odsetek od kapitału, itp.) Agencja nie dysponowała w zasadzie innym kapitałem, niż wniesionym w ramach Programu Rozwoju Lokalnego jako darowizna dla gminy Wicko. Nie wypracowała podstaw ekonomicznych, a także nie wzmocniła swojej pozycji

instytucjonalnej w regionie (np. przez silniejszy, formalny związek gmin lub przez dochodowe przedsięwzięcia z udziałem innych podmiotów gospodarczych i instytucji finansowych). W regionie niewiele jest poważnych, prorozwojowo nastawionych partnerów instytucjonalnych. Wymienić można Pomorską Agencję Rozwoju Regionalnego w Słupsku (gospodarującą w zasadzie majątkiem Skarbu Państwa) oraz przedstawicielstwa banków państwowych i komercyjnych, prywatnych w Słupsku i w Lęborku. Przykłady ośrodków szkoleniowo-wypoczynkowych niektórych banków zrealizowane w Łebie pokazują, że można spodziewać się zainteresowania tymi obszarami ze strony coraz mocniej rozwijającego się w Polsce sektora instytucji finansowych i konsultingowych.

Od 1996 roku w zespole Politechniki Gdańskiej monitorowano proces rozwoju lokalnego gminy Wicko i innych gmin w otoczeniu Słowińskiego Parku Narodowego. Obserwacją i oceną objęto podstawowe zmienne rozwoju i wpływające nań czynniki, a także proces wdrażania ustaleń planów i programów (co z punktu widzenia autorów tych dokumentów było najbardziej interesujące). W toku przeprowadzonych badań starano się przede wszystkim zebrać informacje pozwalające ocenić realizację strategii i programów rozwoju lokalnego (przebieg działań, poziom realizacji celów). Analizie poddano też zmiany wewnętrznych czynników sytuacyjnych, tj. atutów i słabości regionu, w tym:

- w potencjale instytucjonalnym i podmiotowym;
- w zasobach kapitałowych i ludzkich (bezrobocie!);
- w środowisku przyrodniczym (bardzo ważne ze względu na SPN);
- w zagospodarowaniu przestrzennym (infrastruktura!).

Starano się m.in. odpowiedzieć na pytanie, które czynniki, i w jakim stopniu, wspomagały proces realizacji programu w ramach PIL-u, a co stanowiło przeszkodę.

7. Ocena realizacji PIL-u oraz jego kontynuacji w rejonie Wicka

Program Inicjatyw Lokalnych Wicko, po okresie samodzielnej realizacji przez ponad cztery kolejne lata, ostatecznie zakończył się upadkiem instytucji-organizatora tych działań, czyli SARR-u. Niepowodzeniem zakończyło się wiele prac zmierzających do utrwalenia gospodarczych podstaw rozwoju okolicy, jak np. hodowli roślin ozdobnych czy ośrodka tradycyjnych rzemiosł i nowych technologii. Na panewce spaliły inicjatywy adaptacji zespołów dworsko-parkowych (gł. w Charbrowie i w Głównyczach) na potrzeby społeczne, a także przygotowania projektowego, informacyjnego i prawnego ofert dla prywatnych i publicznych inwestorów na terenach o największych

walorach ekokulturowych. Najważniejszym symptomem upadku była jednak ostatecznie niewypłacalność finansowa; „zniknięcie” po 1999 roku funduszu gwarancyjno-pożyczkowego. To dało podstawy do negatywnej oceny programu, co jednoznacznie stwierdził Grzegorz Gorzelak w analizie realizacji programów 9 obszarów eksperymentu PIL-owskiego, przeprowadzonej w ramach badań KBN-u¹⁹. Podsumowując sytuację kilka lat po zakończeniu programu, Gorzelak uważa, że w przypadku Wicka należy mówić o porażce. Scharakteryzował sytuację – zdaniem autorów tego opracowania w nieco krzywym zwierciadle – następująco: „W gminie nie ma już inicjatorów PIL-u, mieszkańcy nic o tym nie wiedzą, nie współpracują z agencją, brak współpracy agencji z samorządem. [Powstał] Fundusz gwarancji, inkubator, agencja (działalność ograniczona przez następnego wójta, bo nie przynosiła środków i nie można było przejąć jej zarządu). Agencja nie ma chętnych na szkolenia, uprawia drzewka ozdobne i żyje z odsetek. Inkubator się nie utrzymał. Szlak turystyczny niedokończony, nie przynosi korzyści. Udzielono 44 poręczenia, głównie przedsiębiorcom z Łeby”.

Jest to ocena, z którą generalnie trzeba się zgodzić, jakkolwiek niektóre elementy są niewątpliwie dyskusyjne. Upadek większości eksponowanych wielkich planów aktywizacji społeczności lokalnej, zaproponowanych przez Komitet Lokalny PIL, być może daje pewne podstawy do takiej oceny. Nasze rozmowy z uczestnikami i władzami tego regionu wskazują, że stawianie znaku równości między brakiem korzyści z wielu (nawet kluczowych) elementów programu, a jego całkowicie negatywną oceną, to jednak pogląd uproszczony. Na podstawie przeprowadzonej analizy programu i tworzenia nowych inicjatyw uprawniona byłaby bardziej wyważona ocena rezultatów i działań wdrażających programy rozwoju lokalnego w latach 1993–1999 na terenie Wicka i sąsiednich gmin.

BEZPOŚREDNIE, SPEKTAKULARNE EFEKTY PROGRAMU:

- **realizacja drogi turystycznej dla pojazdów proekologicznych wokół SPN oraz ekologicznej (hydrobotanicznej) oczyszczalni ścieków, przygotowanie realizacji dwóch następnych oczyszczalni tego typu;**
- **przeprowadzenie szkoleń w zakresie tkactwa i wikliniarstwa, uruchomienie (po kilku latach niestety ostatecznie zaniechanej) produkcji wyrobów o oryginalnym wzornictwie;**
- **zaadaptowanie zaniedbanych budynków w Charbrowie oraz Wicku i uruchomienie w nich produkcji przemysłowej;**

¹⁹ G. Gorzelak: *op. cit.*

- **opracowanie Planu Strategiczno-Operacyjnego Regionu SPN**; był to jeden z pierwszych tego typu dokumentów w Polsce, przygotowany w trybie szerokiego partnerstwa podmiotów regionalnych i lokalnych; wszystkie gminy – udziałowcy SARR-u – uzgodniły w nim swoje długookresowe cele i kierunki działań oraz otrzymały konkretne koncepcje realizacyjne 24 projektów;
- **trzykrotne praktyki studenckie inwentaryzujące wartości kulturowe, zorganizowane wspólnie z Wydziałem Architektury Politechniki Gdańskiej**;
- **opracowanie studium programowego i marketingowego walorów kulturowych regionu gminy Wicko i SPN oraz ogólnej koncepcji rewitalizacji zespołu dworsko-parkowego w Charbrowie**²⁰;
- **udostępnienie Funduszu Gwarancyjno-Pożyczkowego, stanowiącego element o największej sile oddziaływania** (spore środki finansowe dla lokalnych, prywatnych inwestycji gospodarczych spełniających określone kryteria); do końca 1995 r. z Funduszu tego wsparło m.in.:
 - przejęcie kutrów Spółdzielni Rybackiej z Łeby w prywatne ręce;
 - remont budynku byłego Domu Zdrojowego i uruchomienie w nim „flagowego” hotelu Łeby (najczęściej pojawiającego się w prospektach tej miejscowości);
 - inwestycje w kilku gospodarstwach agroturystycznych w sąsiedniej gminie Smołdzino (na jej obszarze leży większa część Słowińskiego PN);
 - przejęcie w prywatne ręce części przetwórstwa ryb z Łeby i jej relokacja na tereny wiejskie.

Głównym argumentem na rzecz możliwości uzyskania trwałych efektów odpryskowych programu jest przykład samodzielnego podjęcia przez wójta gminy Główny – Bogumiłę Kensik – tzw. akcji truskawkowej. W 1993 roku, ze środków gminnych, pani wójt zakupiła 15 ha ziemi i sadzonki truskawek. Ziemię rozparcelowano na działki i wraz z sadzonkami truskawek udostępniono nieodpłatnie bezrobotnym byłym pracownikom PGR-u. Tylko część z nich skorzystała z oferty. Sukces był niebywały. W następnych latach plantacje truskawkowe stały się jednymi z większych w dawnym województwie śląskim, a wójt Kensik przeszła do historii jako wielka nauczycielka kapitalizmu wśród pegeerowców. Podobne inicjatywy, podjęte przez SARR w końcowym okresie istnienia Agencji, objęły plantacje borówki amerykańskiej (które wymarły, bądź się zdegenerowały) oraz bardziej swojskie plantacje czarnej porzeczki. Uprawy jagodowe stanowią zupełnie nową specjalizację rolniczą obszaru przyległego do Słowińskiego Parku Narodowego.

Polemizując z Gorzelakiem, należy też zwrócić uwagę na inny element jego oceny, że **poręczeń udzielano głównie przedsiębiorcom z Łeby**. Trudno to uznać za zarzut, gdyż lokalne firmy z Wicka nie miały większego poten-

²⁰ Autorzy: J. Lendzion, K. Rozmarynowska, G. Bukal.

cjału i nie zabiegały o to, natomiast sąsiednia Łeba jest po prostu lokomotywą rozwoju, jedną z najbogatszych i najlepiej gospodarujących gmin w Polsce. Łeba była także bezpośrednim uczestnikiem programu! Rodzi się tu co prawda pytanie, w jakim stopniu rozwój gmin zamożnych stwarza możliwości dyfuzji korzyści na gminy sąsiednie? Turyści, których przyciąga Łeba, z roku na rok coraz częściej korzystają też z usług na terenie gmin sąsiednich. Ponadto obsługa turystyczna Łeby wymaga sprowadzania żywności z okolicy, a z gminy Wicko w całości pochodzą komunalne zakupy wody. Gmina ta kompleksowo obsługuje też Łebę w zakresie unieszkodliwiania odpadów (opłaty za składowanie). Nie można zapominać o funkcji promocyjno-marketingowej Łeby jako wizytówki regionu Słowińskiego Parku Narodowego.

Zatem tak krytyczna ocena Gorzelaka w odniesieniu do transferu środków z Programu do Łeby jest tylko w części prawdziwa. Np. w odniesieniu do funduszu gwarancji kredytowych dla miejscowych przedsiębiorców, względem liczby i wartości poręczeń kredytów Wicko uplasowało się na 6. miejscu wśród wszystkich działających w ramach PIL-u funduszy, czyli dokładnie tak, jak wynika to z miejsca określonego przez wielkość udostępnionego kapitału (na skutek przyjętej strategii lokalnej była ona relatywnie mniejsza). Sprawność zarządzania była tam najwyższa, gdyż wielkość strat wynikających z nietrafionych gwarancji była najmniejsza wśród ogółu wymienionych funduszy. Brak strat jest ogromnie ważnym argumentem na rzecz umiejętności ekonomicznych kierownictwa SARR-u.

Jak się wydaje, szerszym efektem Programu Inicjatyw Lokalnych Wicko stało się zrozumienie (szczególnie w Łebie, która przystąpiła do kilku projektów międzynarodowych w ramach INTERREG²¹) wśród elit władzy lokalnej, że powodzenie programu rozwoju jest ściśle uzależnione od porozumienia wszystkich sił lokalnych w partnerskiej współpracy. Upadek SARR-u przyczynił się do lepszego zrozumienia tej banalnej skądinąd prawdy, skłaniając lokalne elity do podejmowania współpracy przy nowych przedsięwzięciach.

8. Wnioski z Programu Inicjatyw Lokalnych Wicko

Badania nad rozwojem lokalnym w Polsce, w perspektywie przypadku Wicka, stworzyły przesłanki do wyłonienia czynników sprzyjających rozwojowi²². Najważniejsze z nich to:

²¹ *The Innovative Governance Networks in the Baltic Gateway Cities Development – GoverNetCity (Sieci Innowacyjnego Współzarządzania Rozwojem Bramowych Miast Bałtyckich)*, Projekt Phare/Interreg II C, Seed Money, Starostwo Lębork, Łeba, Rostock i Uniwersytet Gdański 2003.

²² P. Jordan: *Jak rozwijać społeczności lokalne*, Stowarzyszenie BORIS, Warszawa 2004, s. 9.

- **lider lokalny** – zdolny do stworzenia wizji rozwoju i posiadający umiejętność skupienia wokół siebie lokalnej elity;
- **elita lokalna** – grupująca najbardziej aktywnych aktorów sceny lokalnej, czyli kluczowe osoby, którymi są: działacze samorządowi o umiarkowanych poglądach, działacze społeczni czynni w lokalnych organizacjach pozarządowych, lokalni przedsiębiorcy, a także liderzy nieformalni – mieszkańcy o dużym autorytecie; ta elita musi być zdolna i odważna do opowiedzenia się za strategią prorozwojową, która służy całej społeczności, a nie tylko poszczególnym jednostkom czy grupom interesu;
- **instytucje lokalne** – stabilizujące poczynania lidera i elity, utrzymujące stworzone zmiany nawet, jeśli odejdzie lider; są to instytucje wspierania przedsiębiorczości (inkubatory, agencje rozwoju) oraz wzbogacające tkankę społeczną (stowarzyszenia, towarzystwa, kluby, zespoły itp.);
- **zintegrowana społeczność przedsiębiorców** – skłonna do współpracy z władzami samorządowymi i chętna do kontynuowania działalności na rzecz gminy;
- **aktywna społeczność lokalna** – włączająca się do lokalnych przedsięwzięć i przejawiająca inicjatywy do działania na rzecz dobra wspólnego;
- **duch kooperacji** – skłonność do współpracy międzygminnej.

Suplement

**Ku nowym formom życia
społecznego**

Był rok 1943, gdy Stanisław Ossowski napisał esej *Ku nowym formom życia społecznego*. Postawił w nim fundamentalne pytanie o „organizację życia zbiorowego, która mając na względzie dobro jednostki ludzkiej, dobro każdej jednostki ludzkiej wchodzącej w skład owej zbiorowości, stwarzałaby jednocześnie jak najpomyślniejsze warunki rozwoju społeczeństwa jako całości”. Organizacji takiej nie zapewniał ani ład „przedstawień zbiorowych”, ani ład monocentryczny, ani policentryczny, ale czwarty typ: ład porozumień zbiorowych (ład zorganizowanego współdziałania). Pomysł Ossowskiego można potraktować jako syntezę dorobku ważnego nurtu polskiej myśli i praktyki społecznej, która mogła pochwalić się takimi doświadczeniami jak „wiejski” Lisków, czy „miejska” Warszawska Spółdzielnia Mieszkaniowa. W czasie, gdy Ossowski pracował nad swoim esejem czwarty typ ładu społecznego nie miał jeszcze historycznej reprezentacji, ale miał on – zdaniem Autora – „swoje tradycje w dziejach myśli społecznej. Na te tradycje składają się wszystkie koncepcje, w myśl których wielostopniowe porozumienie i więź społeczna miały zastąpić przymus, zapewnić szerokim rzeszom obywateli udział w planowaniu i pogodzić swobodne ścieranie się idei i skal wartości z racjonalnie skoordynowaną gospodarką”.

Esej *Ku nowym formom życia społecznego* został opublikowany w 1947 roku, a potem w 1956. Do problematyki ładu społecznego Ossowski powrócił jeszcze pod koniec lat pięćdziesiątych w publikacji *Koncepcje ładu społecznego i typy przewidywań*. Tekst ten wszedł następnie w skład tomu *O osobliwościach nauk społecznych*.

Przez dziesiątki lat koncepcja ładu porozumień zbiorowych była przede wszystkim intelektualnym wyzwaniem dla socjologów. Wyzwaniem – dodajmy – atrakcyjnym w rzeczywistości PRL-u o tyle, o ile koncepcja ta dostarczała narzędzi krytyki panującego porządku społeczno-politycznego i stanowiła swoiste nań antidotum. Ta jej wartość uległa redukcji po przemianach 1989 roku. W latach dziewięćdziesiątych „szlachetna utopia czwartego ładu” spotkała się z ostrą, zbyt ostrą krytyką; dostrzeżono w niej próby syntezy liberalnego porządku politycznego z komunistyczną koncepcją gospodarki¹.

¹ P. Chmielewski, A.Z. Kamiński: *Stanisława Ossowskiego teoria władzy i porządku społecznego, czyli proroctwo racjonalnej utopii*, w: O. Sochacki (red.): *Wątki polityczne w pracach Marii i Stanisława Ossowskich*, Gdańskie Towarzystwo Naukowe, Gdańsk 1999.

Może zatem czas, by „czwarty typ ładu” zamknąć w archiwum polskiej myśli socjologicznej?

Jeśli nawet tak zrobimy, to problematyka, którą skrywa metafora ładu porozumień zbiorowych czy też ładu zorganizowanego współdziałania i tak wróci. A w zasadzie już jest obecna, choć nazywana inaczej. Dostrzeżemy to choćby w języku współczesnego dyskursu, w języku, którym opisujemy świat jaki jest i jaki chcemy by był. Mówimy więc o: zaufaniu, dialogu społecznym, społeczeństwie obywatelskim i jego organizacjach, partnerstwie publiczno-prywatnym, kolektywnym przywództwie, współdziałaniu grup, kolektywnych celach, rozwoju, obywatelskim zaangażowaniu, demokracji uczestniczącej, kapitale społecznym, ekonomii społecznej, zjawisku *empowerment* itp. Jeżeli spróbujemy znaleźć to coś, co wiąże owe słowa-puzzle w spójną całość, to okaże się, że jest to pewien obraz ładu społecznego – ładu porozumienia na rzecz współdziałania w skali lokalnej, regionalnej i globalnej.

Wydaje się, że idea **ładu zorganizowanego współdziałania** dopiero teraz, 50 lat po jej opisaniu, nabiera niezwyklej atrakcyjności, materializuje się bowiem w obliczu współczesnych problemów. Ossowski wizjonerem? Dla czego nie. Z pewnością jego idea jest świetnym punktem wyjścia do poszukiwań polskiego modelu państwa obywatelskiego (w tym również ekonomii społecznej).

Tomasz Kaźmierczak

Stanisław Ossowski

Ku nowym formom życia społecznego* (fragmenty)

[...]

Rozróżniliśmy pierwotne znaczenie słowa „demokracja” i późniejsze, ogólnohumanitarne znaczenie, które wytworzyło wokół tego słowa bogatą atmosferę emocjonalnych skojarzeń. Ale to rozróżnienie nie usuwa możliwych nieporozumień związanych z wieloznacznością terminu „demokracja”. Ogólnohumanitarne pojęcie demokracji – a tym pojęciem właśnie chcemy się bliżej zająć – bywa interpretowane bardzo rozmaicie, jak to widać chociażby z przytoczonych wyżej przykładów.

Zadanie, które tutaj sobie stawiamy, to próba nadania mglistemu pojęciu wyraźniejszych konturów, próba wydobycia jednolitej ideologii spośród wieloznaczności słownych i niezgodnych skojarzeń. Chcielibyśmy ustalić naczelne zasady takiej ideologii i wyciągnąć z nich konsekwencje, a wreszcie ukazać konkretne zagadnienia, jakie staną przed tymi, którzy według owych zasad zechcą zorganizować przyszłe życie społeczne. Zdajemy sobie sprawę, że przystępując do takiego zadania wykraczamy poza rolę obserwatora notującego znaczenie słów. Wśród tradycji związanych ze słowem „demokracja” mamy dokonać wyboru. Mamy pokusić się o pracę konstrukcyjną z myślą o planowaniu nowego świata.

Jednostka i zbiorowość

Mówiliśmy, że ogólnohumanitarna koncepcja demokracji staje w obronie praw człowieka. Ale obrona praw człowieka, obrona jednostki ludzkiej nie oznacza bynajmniej odsunięcia na dalszy plan zainteresowań społeczeństwem jako całością. Spróbujemy właśnie nakreślić koncepcję takiej organizacji życia zbiorowego, która mając na względzie dobro jednostki ludzkiej,

* Stanisław Ossowski: *Dzieła*, t. V, PWN, Warszawa 1968 (przyp. red.).

dobro każdej jednostki ludzkiej wchodzącej w skład owej zbiorowości, stwarzałyby jednocześnie jak najpomyślniejsze warunki rozwoju społeczeństwa jako całości.

To sformułowanie nic jeszcze konkretnego nie mówi, bo dobro jednostki można pojmować rozmaicie: zwolennicy totalizmu gotowi nam powiedzieć, że oni właśnie dbają najbardziej o dobro jednostek ludzkich, m.in. dlatego, iż zwalniają człowieka od trudnych zadań wyboru i decyzji, uwalniają od wahań i konfliktów wewnętrznych, otwierając przed nim łatwą drogę biernego posłuszeństwa. Demokraci dobro jednostki ludzkiej wyobraża sobie inaczej; inna skala wartości kierować będzie jego postulatami. Tutaj chcemy tylko stwierdzić, że punktem wyjścia dla nas jest założenie, w myśl którego istnieje harmonia pomiędzy dążeniami mającymi na celu pojmowane w pewien sposób dobro jednostki i dążeniami do stworzenia takich warunków współżycia, które by zapewniły organizmowi społecznemu siłę i zdrowie. Założenie to nie przeczy wcale istnieniu podstawowych konfliktów pomiędzy tak czy inaczej pojmowanymi interesami poszczególnych grup ludzkich w dzisiejszym społeczeństwie; nie głosi ono również utopijnej wiary, że przyszłe społeczeństwo będzie pozbawione wszelkich wewnętrznych konfliktów. Tak samo zresztą mówiąc, iż chcemy nakreślić koncepcję organizacji życia zbiorowego, które by miało na względzie dobro każdej jednostki ludzkiej, nie zapominamy o możliwych niezgodnościach pomiędzy dobrem jednych osobników i dobrem innych. Niemniej przeto sądzimy, że i wtedy, gdy zachodzi konflikt interesów, można w poszukiwaniu rozwiązania mieć na względzie dobro obu stron, chociażby się obu stron zaspokoić nie mogło.

Formułując tedy najogólniej cele demokratycznego ustroju, podzielimy je na takie, które stawiamy sobie ze względu na człowieka, i takie, które dotyczą społeczeństwa jako całości.

Cele dotyczące jednostki ludzkiej

Co ma demokratyczna organizacja życia zapewnić człowiekowi? Ideał, który jest przedmiotem naszych dążeń pod tym względem, da się ująć w dwa punkty:

- 1) Stworzyć warunki, które by pozwoliły każdemu osiągnąć jak najpełniejszy rozwój indywidualny, warunki, które by pozwoliły jak najbujniej wyżywać możliwości tkwiące w charakterze i umyśle każdej jednostki.
- 2) Dać ludziom atmosferę swobody i sprawiedliwości, dać im poczucie godności własnej – w takiej mierze, w jakiej to zależy od organizacji życia społecznego.

Dlaczego wprowadzamy tutaj takie dwa postulaty zamiast jednego prostszego, formułowanego wielokrotnie przez demokratów różnych czasów:

stworzyć warunki, które by zapewniły jednostkom ludzkim jak najwięcej szczęścia? Dlatego, że szczęście bywa pojmowane nader subiektywnie: każdy na swój sposób wyobraża sobie swoje szczęście i na swój sposób chciałby uszczęśliwić innych. Wychowując ludzi tak lub inaczej, tak lub inaczej kształtując typy ludzkie, można w nich wyrobić podatność na odczuwanie różnych typów szczęścia. A wtedy zjawia się stare zagadnienie, sformułowane w drastyczny sposób przez Milla: czy lepiej być zadowolonym głupcem, czy niezadowolonym Sokratesem? W tej koncepcji demokratycznego ustroju, którą tutaj staramy się nakreślić, idzie nie tylko o szczęście ludzkie, ale o pewien typ szczęścia, pewną atmosferę moralną i o wychowanie takich typów ludzkich, którym by ten rodzaj szczęścia odpowiadał. Poza tym takie sformułowanie, jakie dajemy w tych dwóch punktach, pomimo swojej abstrakcyjności pozwala na wyprowadzenie bardziej konkretnych wniosków niż ogólna formuła hedonistyczna. A wreszcie nie będziemy przeczyć, że w dążeniu do jak najpełniejszego rozwoju indywidualnego, w dążeniu do niemarnowania możliwości psychicznych, jakimi rozporządza jednostka, w takim, a nie innym stosunku do ideałów swobody, sprawiedliwości i godności ludzkiej – przejawia się pewien pogląd na świat.

Cele demokratycznej organizacji życia ujęte z punktu widzenia zbiorowości

W dążeniu do zdrowszych form współżycia, trwalszych podstaw bytu społecznego i doskonalszych warunków społecznego rozwoju demokratyczna organizacja życia zbiorowego stawia sobie zadania, które ujmemy w punkty następujące:

- 1) Stworzenie takich warunków życia społecznego, aby jak największa liczba obywateli była zainteresowana i przejęta losami społeczeństwa jako całości.
- 2) Usunięcie rozdarcia istniejącego w obecnych zbiorowościach, które dzielą się na uciskających i uciskanych.
- 3) Zlikwidowanie systemu, który powodował trwałą stabilizację elit kulturalnych i elit rządzących, a wytworzenie natomiast warunków sprzyjających jak najswobodniejszej dynamice w doborze elit, tzn. warunków, przy których uczestnictwo w czynnym budowaniu kultury tudzież zajmowanie stanowisk kierowniczych w życiu społecznym byłoby uzależnione tylko od osobistej aktywności, uzdolnień i kwalifikacji moralnych poszczególnych jednostek, przy czym droga do takich ról społecznych byłaby w jednakowy sposób otwarta dla wszystkich warstw narodu. Ułatwienie awansu społecznego i w ogóle plastyczność osobistego składu struktury społecznej współdziała z dążeniami do likwidacji klasowego charakteru zbiorowości –

w myśl poprzedniego punktu – a rekrutacja twórczych elit ze wszystkich warstw społecznych podniesie selekcję tych elit, rozszerzy ich zakres i wzmoże aktywność – co wiąże się bezpośrednio z następnym, ostatnim już punktem w naszym rejestrze celów.

- 4) Usunięcie przeszkód natury społecznej, ekonomicznej i politycznej ku wszechstronności i bogactwu życia kulturalnego.

Jest rzeczą widoczną, że tak pojęte cele społeczne harmonizują całkowicie z wymienionymi poprzednio celami, dotyczącymi jednostek. Przewyciężenie podziału społecznego na uciskających i uciskanych, potęgując spójność i moc wewnętrzną społeczeństwa, czyni równocześnie zadość poczuciu sprawiedliwości w postawach jednostek. Aby usunąć przeszkody na drodze ku wszechstronnemu i bujnemu rozwojowi kultury jako dorobku społecznego, musimy się troszczyć o zapewnienie jednostkom warunków najpełniejszego rozwoju indywidualnego. Swoboda dynamiki elit, otwarta dla wszystkich droga ku wyższym pozycjom społecznym wiąże się zarówno z dążeniem do zapewnienia jednostkom najlepszych warunków wyzyskania własnych możliwości psychicznych, jak z atmosferą sprawiedliwości.

Z takiego sformułowania celów demokracji wynika przede wszystkim, że w naszej koncepcji idzie o demokrację nie tylko w znaczeniu politycznym, ale również w sensie kulturalnym i ekonomicznym. Wynika dalej, że nasze plany organizacji życia zbiorowego wymagają bliższego wyjaśnienia dawnych postulatów wchodzących w skład tradycji demokratycznych: postulatu równości, postulatu wolności i postulatu szerokiego udziału obywateli w rządach, albo może ogólniej: w kształtowaniu dziejów kraju. Ten ostatni punkt znajdzie miejsce dopiero w następnym rozdziale.

[...]

Udział w rządach krajem

Postulat szerokiego uczestnictwa obywateli w rządach krajem może być realizowany w różny sposób. Wchodzi w grę, po pierwsze, czynny udział pośredni poprzez wybory władz tudzież poprzez prawo inicjatywy ustawodawczej i prawo kontroli. Po wtóre, udział bierny poprzez aprobowanie lub nieaprobowanie uchwał, z którymi rząd odwołuje się do woli ludu. Po trzecie, udział czynny bezpośredni w kierowaniu sprawami lokalnymi poprzez zebrania samorządowe, związki zawodowe, organizacje spółdzielcze.

Reprezentacja parlamentarna, jako teren swobodnej krytyki, przy zagwarantowanej nietykalności posłów była w swoim czasie tak doniosłą zdobyczą demokracji, że sprawa uczestnictwa obywateli w rządach krajem wydawała się rozwiązana, zwłaszcza gdy wybory uzyskały nie tylko tajność, ale i powszechność. W dążeniu do uzyskania reprezentacji, która by jak najpełniej od-

powiadała woli wyborców, zaczęto z biegiem czasu mnożyć przymiotniki określające ordynację wyborczą, aż doszliśmy do wyborów pięcioprzymiotnikowych (powszechne, tajne, równe, bezpośrednie, proporcjonalne).

Nie należy jednak sądzić, że przedwojenne państwa demokratyczne osiągnęły najwyższą doskonałość, gdy idzie o formy wyrażania opinii publicznej i o wpływ szerokich rzesz obywateli na losy kraju. Znamy wady tego systemu, o których wspomniałem przed chwilą, a które wytworzyły powszechne przekonanie o kryzysie parlamentaryzmu. Znamy nowoczesne metody propagandy stosowane w wielkich demokracjach kapitalistycznych, metody, których zadaniem było pozbawić głoszącego obywatela woli i zdolności myślenia i które częściowo osiągały to, że wybrani posłowie bywali w gruncie rzeczy reprezentantami zgoda innych osobistości niż ci ludzie, którzy złożyli na nich głosy do urn wyborczych. Znamy również metody walk parlamentarnych – m.in. wysoki kunszt bezpłodnych obstrukcji – które sprawiały, że parlament bywał niekiedy czymś bardzo dalekim od izby poważanych obrad i przypominał czasem salę rozrywek sportowych.

A równocześnie znamy lekarstwa stosowane przez rządy dyktatorskie lub półdyktatorskie. Znamy przekształcanie parlamentu na coś w rodzaju wielkiego, dobrze wyreżyserowanego zespołu baletowego. Znamy typ wyborów do parlamentu, które stały się uroczystością państwową, mającą niewiele wspólnego z wyrażeniem „woli ludu”. Znamy zasadę, że do obywateli należy tylko wyrażanie aprobaty w stosunku do ustaw rządowych, nie zaś jakikolwiek wpływ na treść owych ustaw. I znamy metody presji wywieranej na społeczeństwo przez rządy dyktatorskie, metody, dzięki którym taka plebiscytowa aprobata jest tylko hołdem złożonym samym sobie przez tych, którzy rzekomo stają przed sądem obywateli.

Pamiętamy, jak totalistyczna fikcja parlamentu uczyła nas cenić dawny parlament z jego wadami, parlament, który chociaż także osłaniał niejedną fikcję, stanowił bądź co bądź ostoję wolnego słowa i nie pozwalał rządowi wyzbyć się poczucia odpowiedzialności za swoje czyny.

Realizacja postulatów, sformułowanych w 1 rozdziale, wymaga takiego systemu parlamentarnego, w którym obywatel mógłby istotnie odczuwać możliwość aktywnego wpływu na dzieje kraju; gdzie posiadałby nie tylko prawo aprobaty i dezaprobaty, ale prawo oddziaływania na treść ustaw w drodze istotnej inicjatywy i kontroli. Pragnęłoby się osiągnąć taki system wyborczy, w którym głos wyborcy kierowany byłby istotnie zaufaniem do wybieranego kandydata. Wydaje mi się, że zagadnienie reprezentacji parlamentarnej wymaga dzisiaj twórczej myśli, która by uwzględniła stare doświadczenia i nowe warunki społeczne.

Wydaje mi się, że zagadnienie to winno być przemyślane łącznie z zagadnieniem ustroju samorządowego, który by dawał obywatelom możliwość bez-

pośredniego kształtowania rzeczywistości, tudzież z zagadnieniem planowania życia gospodarczego, o czym będzie jeszcze mowa.

Demokracja i reformy gospodarcze

Niejednokrotnie zwracano uwagę, że pełna, nie powierzchowna tylko realizacja powszechnego wykształcenia nie da się przeprowadzić bez odpowiednich reform gospodarczych: zarówno ze względów budżetu oświatowego, jak również ze względu na sprawę uwolnienia młodzieży od przedwczesnej pracy zarobkowej – co wobec nadmiaru rąk do pracy nie napotykałoby już nawet w przedwojennych warunkach zasadniczych trudności technicznych, ale czemu stoi na przeszkodzie dotychczasowy układ stosunków ekonomicznych.

Zależność pomiędzy zjawiskami gospodarczymi z jednej strony a politycznymi i kulturalnymi z drugiej jest wszakże tak wielostronna, że demokratyczna organizacja życia zbiorowego jest także z innych względów niemożliwa bez gruntownego przekształcenia życia gospodarczego. Możliwość świadomego wpływania na losy kraju ze strony szerokich rzesz obywateli, ich uczestnictwo w pełnym korzystaniu z narodowego i ogólnoludzkiego dorobku kulturalnego nie da się zrealizować w warunkach przedwojennego świata. Pustym słowem jest wolność, dopóki wielkie rzesze narodu żyją pod terrorem bezrobocia i nędzy albo dopóki potężne trusty mogą kierować życiem społecznym w sposób bardziej samowolny niż władcy polityczni, bo w sposób nieoficjalny.

Humanizacja całego życia gospodarczego to konsekwencja, jaką na tym polu musimy wyprowadzić ze swoich postulatów demokracji, jeżeli nie chcemy zatrzymywać się w pół drogi i zasłaniać rzeczywistości fasadą słów. Przez humanizację życia gospodarczego rozumiemy takie przeobrażenie systemu wytwórczości i jej podziału, aby ośrodkiem produkcji był człowiek, a nie rzecz, w szczególności zaś nie rzecz tak bardzo zdepersonalizowana, jaką jest pieniądz. Jest to równoznaczne z przeobrażeniem form wytwórczości, kierowanych względami na zysk, w produkcję, kierowaną względami na potrzeby odbiorców, czyli w produkcję tego typu, jakiego przykładami w obecnym ustroju jest wytwarzanie wody filtrowanej, dróg i chodników albo światła elektrycznego na ulicach miast, czy wreszcie zakładanie bezpłatnych bibliotek, muzeów, szpitali¹. Zasada podziału produkcji według potrzeb, uwzględniająca różnorodność tych potrzeb i różnorodność ludzkich skłonności, jest nieporównanie dalsza od utopijności, niż to się wydaje tym, którzy mają ubogą wyobraźnię. Takie przeobrażenie systemu wytwórczości winno być dokonane stopniowo, poczynając od produkcji przedmiotów pierwszej potrzeby, jak higieniczne mieszkanie, odzież, chleb, żywność dla dzieci w szko-

¹ Świadomie nie korzystam tu z przykładów, jakich może nam dostarczyć okres wojny. (Przypisek z r. 1943).

łach i przedszkolach, aby zlikwidować przede wszystkim rzecz domagającą się likwidacji jak najszybszej: terror nędzy. Oczywiście, humanizacja życia gospodarczego obejmuje również przeobrażenia dotyczące warunków pracy, przeobrażenia, które by uwzględniały fizjologiczne, socjalne i estetyczne potrzeby pracującego człowieka i które procesom wytwórczości w społeczeństwie demokratycznym odebrałyby cechy pracy niewolniczej.

Przykładem częściowej humanizacji pewnych odcinków życia gospodarczego w ustroju kapitalistycznym jest zastępowanie towarzystw akcyjnych, w których podstawową jednostką jest udział, przez spółdzielnie, w których jednostką jest człowiek. Przeobrażenie wszakże całego życia gospodarczego, niezbędne dla realizacji postulatów demokratycznych, nie da się przeprowadzić bez uspołecznienia przynajmniej wielkiego przemysłu i kredytu, bez uspołecznienia terenów miejskich, bez szerokiej rozbudowy ubezpieczeń społecznych, bez przyjęcia przez państwo lub organy samorządowe obowiązku czuwania nad budową mieszkań w odpowiedniej liczbie i nad magazynowaniem artykułów pierwszej potrzeby. Nie da się ono przeprowadzić bez planowej gospodarki, która by podniosła ogólny poziom dobrobytu, przy równoczesnym zapewnieniu ludziom większej liczby wolnych godzin i uwolnieniu młodzieży od przedwczesnej pracy zarobkowej.

Niektórzy ludzie o szczerze demokratycznych skłonnościach, jeżeli ich demokracja nie wywodzi się z tradycji socjalistycznych, są często nazbyt lękliwi w wyciąganiu wniosków ze swych zasad na terenie życia gospodarczego. Ulegając tradycjom, sięgającym rewolucji amerykańskiej i rewolucji francuskiej, obawiają się, że ograniczenie prywatnego władania środkami produkcji może zubożyć ludzką indywidualność. Zapominają oni wówczas, że prywatne władanie środkami produkcji dokonywało się właśnie kosztem niesłychanego zubożenia ludzkich indywidualności, indywidualności najemnych pracowników. Nie zdają sobie również sprawy, że przedmiot, który wzbogaca moją indywidualność, ponieważ wchodzi w sferę mojej aktywności i posiada dla mnie wartość emocjonalną, nie musi wcale być moją własnością w sensie ekonomicznym: może to być własność narodu, może to być własność jakiejś innej zbiorowości. Nie potrzeba być właścicielem szkoły czy biblioteki, właścicielem teatru lub obszarów leśnych, aby się do nich przywiązać w charakterze nauczyciela, bibliotekarza, aktora, reżysera czy leśnika. Tak, jak nie trzeba mieć żadnych praw własności w stosunku do rodzinnego miasta, aby być jego patriotą i dla niego pracować.

Planowe kierownictwo a sprawa wolności

Rozwój ekonomiczny nowoczesnych społeczeństw charakteryzują różnorodne procesy centralizacji. W ciągu stu lat dokonywała się coraz silniejsza koncentracja przemysłu, która doprowadziła do powstania wielkich monopolistycznych trustów. Towarzyszyła jej centralizacja środków transportu i centralizacja kredytu. Na terenie urbanistyki druga połowa wieku XIX i pierwsze dziesięciolecia XX to okres niebywałego w dziejach rozwoju wielkich miast. W poszczególnych dziedzinach przemysłu, w poszczególnych trustach, w miarę jak osiągano coraz bardziej jednolite władanie produkcją i rynkiem, poczęła się rozwijać prywatna, scentralizowana w pewnym zakresie, gospodarka planowa, oczywiście kierowana wyłącznie względami na zysk, a nie na konsumpcję. Wskutek rywalizacji pomiędzy poszczególnymi instytucjami prywatnymi, planującymi każda w swoim zakresie, wskutek braku porozumienia na szerszym gruncie ta częściowa centralizacja kierownictwa wytwórczością i racjonalizacją produkcji wewnątrz poszczególnych przedsiębiorstw nie zapobiegała bynajmniej chaosowi i niesłychanemu marnotrawstwu we współczesnym życiu gospodarczym.

Mieliśmy sposobność obserwować, jak zaburzenia w życiu ekonomicznym, w skali państwowej lub światowej, a równocześnie chęć zapewnienia państwu wpływu na produkcję w tych dziedzinach, które są związane z bezpieczeństwem państwa (tzn. prawie we wszystkich ważniejszych dziedzinach wytwórczości!), doprowadziły już nawet w czasie pokoju do interwencji władz państwowych w życie gospodarcze.

Racjonalna organizacja wytwórczości i podziału jej płodów, będąca wynikiem owych przeobrażeń całego życia gospodarczego, przeobrażeń, które wedle naszego przekonania stanowią niezbędny warunek urzeczywistnienia postulatów demokracji, wymaga centralnych organów kierowniczych, wyposażonych w dostatecznie silne środki egzekutywy, aby mogły planową, racjonalną gospodarkę wcielić istotnie w życie.

Ale wówczas dla demokracji w sensie ogólnohumanitarnym zjawia się niebezpieczeństwo ze strony tych właśnie organów, które mają realizować demokratyczną organizację życia zbiorowego. Sprawy gospodarcze tak ściśle zaciągają się z życiem kulturalnym, że konsekwentne przeprowadzenie planowej gospodarki przez państwo zawsze może zagrażać swobodzie życia kulturalnego, tak samo jak może zagrażać inicjatywie prywatnej na polu ekonomicznym.

W krajach wielkiego kapitału prywatnego może tedy stanąć dylemat: rezygnacja z nowoczesnej racjonalnej organizacji życia ekonomicznego, podporządkowanej potrzebom ogółu – czy też oddanie się w ręce władz central-

nych? Cicha dyktatura potęg ekonomicznych czy jawna dyktatura grupy rządzącej? Tu Scylla ze złotem, tam Charybda z mieczem.

Demokrata będzie się tam zapewne biedził, jak przepływać szczęśliwie pomiędzy potęgą kapitału i potęgą państwa, pomiędzy Scyllą gospodarczego chaosu i Charybdą racjonalnego porządku ekonomicznego, który mógłby zdławić swobodę twórczości i inicjatywę, a rozwojowi kultury wyznaczyć sztywne ramy. W tych krajach, w których częściowe choćby reformy społeczno-gospodarcze skruszyły potęgę owej Scylli, dylematu w takiej postaci nie ma; ale i w tych krajach czeka na nas kluczowe i, być może, najtrudniejsze zagadnienie współczesnej demokracji – jak pogodzić centralizację kierownictwa niezbędną do tego, aby życie społeczne rozwijało się w sposób racjonalny, bez zderzeń spowodowanych współlistnieniem niezharmonizowanych działań, z samorzutnością procesów kulturalnych i gospodarczych; jak ją pogodzić z taką autonomicznością środowisk lokalnych, która by umożliwiła różnorodność form życia, swobodę wyboru, inicjatywę drobnych grup i jednostek. Zagadnienie to jest tym donioślejsze, że wykracza poza zakres spraw gospodarczych – dla urzeczywistnienia postulatów demokracji potrzebne jest planowanie nie tylko w tej dziedzinie, i to planowanie w najszerszej skali. Tylko za pomocą wielkiej planowej akcji da się przeprowadzić demokratyzację szkolnictwa, przeobrażenie ośrodków wielkomiejskich, udostępnienie szerokie najwyższych wartości kulturalnych.

Próba szczegółowego rozwiązania tego zagadnienia, które nazwalismy kluczowym zagadnieniem współczesnej demokracji, zajęłaby nam zapewne cały tom. Tutaj możemy tylko pokusić się o wskazanie dróg, które – w naszym przekonaniu – do takiego rozwiązania prowadzą.

System międzygrupowych porozumień

Jedną z takich dróg jest wielostopniowa struktura życia społecznego. Mamy na myśli wielostopniowość polityczną, gospodarczą i kulturalną. Idzie o taki ustrój, którego podstawę stanowiłyby grupy niewielkie, grupy oparte na łączności osobistej, a więc takie zespoły, w których życie społeczne mogłoby się rozwijać w swojej pełnej konkretnej postaci. Byłyby to przede wszystkim grupy o charakterze lokalnym: wieś, miasteczko, osiedle lub zespół sąsiedzki w wielkim mieście, ale wchodziłyby w grę także zespoły innego rodzaju: grupy zawodowe, zespoły pracowników poszczególnych zakładów przemysłowych, grupy spółdzielcze.

Każdy taki zespół byłby wyposażony w rozległą autonomię w zakresie administracji, życia gospodarczego i kulturalnego na swoim terenie i posiadałby zbiorowy organ kierowniczy wybrany przez wszystkich członków zespołu.

Z kolei pewna liczba takich grup, związanych bliżej ze sobą, łączyłaby się w zbiorowość nadrzędną, zbiorowość drugiego stopnia również ze swoim organem kierowniczym. Autonomia tej grupy nadrzędnej obejmowałaby sprawy ogólniejsze, interesujące cały taki zespół, i również dotyczyłaby zagadnień administracyjnych, gospodarczych i kulturalnych. W analogiczny sposób tworzyłyby się grupy wyższych rzędów, wyłaniając coraz wyższe organy kierownicze, poprzez organy regionowe aż do ogólnokrajowych.

Taka wielostopniowa organizacja nie jest niczym nowym. Pod względem zewnętrznej struktury przypominać może europejskie społeczeństwo feudalne lub ustrój dawnych Chin. Treść wewnętrzna organizacji jest inna. Ale i ona znana jest różnym programom społecznym: czy to będzie koncepcja rzeczywistej spółdzielczej, czy federacji syndykalistycznej, czy republiki rad, którą już Komuna Paryska próbowała wcielić w życie.

Dlaczego przywiązujemy taką wagę do wielostopniowego systemu organów porozumienia, opartego na wielostopniowej łączności społecznej?

Stanowi on syntezę demokracji bezpośredniej i demokracji podporządkowanej kierownictwu wybranych przedstawicieli – i pozwala wyzyskać potencje jednej i drugiej formy życia zbiorowego. Opiera się na solidnych bazach łączności osobistej i daje każdej jednostce możliwość odgrywania czynnej roli w życiu społecznym w takim zakresie, na jaki ją stać ze względu na zdolności i zainteresowania. Jawność obrad na wszystkich szczeblach systemu umożliwia istotnie demokratyczną kontrolę organów kierowniczych ze strony podporządkowanych im zespołów.

Im silniej jest rozbudowane życie społeczne na niższych stopniach, tym mniej groźne jest niebezpieczeństwo centralizacji: zamiast autokratycznych rządów, które narzucają jednolity schemat życia, nie licząc się z indywidualnością jednostek i grup, mamy tutaj coraz wyższe stopnie porozumienia międzypokoleniowego, porozumienia, które ogarnia coraz szerszy zasięg. Tą drogą osiągamy możliwość planowego działania na najszerszą skalę, bez narażania się na niwelację różnorodności, bez uszczuplania inicjatywy grup i jednostek, bez tych wszystkich niebezpieczeństw, jakie płyną z wszechwładzy centralnego rządu. Wielostopniowość ustroju pozwala na zróżnicowanie form społecznienia przemysłu i środków transportu, społecznienia banków, społecznienia obszarów leśnych, obszarów o wartościach wypoczynkowych lub turystycznych, a w odpowiednich warunkach także obszarów rolnych. Pozwala na społecznienie, które nie sprowadza się do upaństwowienia.

Formę swobodnego porozumienia przy kierowaniu skomplikowaną organizacją na szeroką skalę spotykamy i obecnie w różnych okolicznościach: na swobodnym porozumieniu opiera się funkcjonowanie międzynarodowej unii pocztowej; na porozumieniu między samodzielnymi zespołami opierają się międzynarodowe rozkłady ruchu pociągów, okrętów i samolotów. Wynikiem

dobrowolnych porozumień między instytucjami są wszelkiego rodzaju międzynarodowe zjazdy i międzynarodowe przedsięwzięcia o charakterze naukowym, artystycznym czy humanitarnym. Przykłady nasuwają się przede wszystkim z terenu międzynarodowego właśnie dlatego, że na terenie międzynarodowym nie ma centralnej władzy, która by mogła tego rodzaju przedsięwzięciami pokierować w sposób samowładny. Przykłady te świadczą, że planowość działania bynajmniej nie musi szwankować, gdy organem planowania nie jest centralna władza, narzucająca imperatywnie swą wolę podporządkowanej sobie zbiorowości, ale kierowniczy organ, wyłoniony w wyniku swobodnego porozumienia zespołów i uwzględniający inicjatywę grup niższych stopni. Zauważmy jeszcze, że jeżeli w działalności takich międzynarodowych instytucji są braki lub wewnętrzne dysharmonie, to zazwyczaj nie na skutek zasadniczych jakichś wad systemu porozumień, lecz dzięki interwencji rządów poszczególnych państw, która często w mniejszym lub większym stopniu paraliżuje swobodę porozumienia międzynarodowego, odgrywając rolę kija wsadzonego pomiędzy szprychy.

[...]

Stanisław Ossowski

Koncepcje ładu społecznego i typy przewidywań* (fragmenty)

W rozważaniach, które tutaj podejmuję, postawiłem sobie dwojakie zadanie. Z jednej strony szło mi o pewne rozróżnienia typologiczne, które byłyby użyteczne przy analizie działań społecznych i stosunków społecznych w konkretnych zbiorowościach; z drugiej – o uchwycenie zależności pomiędzy sposobem przewidywania zjawisk społecznych a dominującym w danych warunkach typem zachowania się zbiorowego.

Idealne typy zachowania się zbiorowego

Każda koncepcja ładu społecznego przyjmuje jakiś mechanizm podniet i stosunków społecznych decydujących o postępowaniu jednostek w ramach poszczególnych zbiorowości. Z tego punktu widzenia rozróżnimy na razie trzy podstawowe typy zachowania się ludzi w grupie społecznej:

- a) Członkowie zbiorowości zachowują się w sposób wyznaczony wspólnością wzorów i norm utrwalonych w psychicznych dyspozycjach osobników.
- b) Zachowanie się zbiorowe jest wynikiem wzajemnego oddziaływania różnych ośrodków decyzji, indywidualnych lub grupowych; członkowie zbiorowości kierują się indywidualną motywacją albo motywacją drobniejszych zespołów wchodzących w skład analizowanej zbiorowości.
- c) Zachowaniem się członków zbiorowości kieruje jeden wspólny ośrodek decyzji.

Z pierwszym typem zjawisk społecznych mamy do czynienia wówczas, gdy postępowanie ludzi podlega w sposób bezrefleksyjny zwyczajom i nor-

* Esej *Koncepcja ładu społecznego i typy przewidywań* zamieszczony jest w pracy Stanisława Ossowskiego *O osobliwościach nauk społecznych* (Dzieła, t. IV, PWN, Warszawa 1967). W tekście zachowano oryginalną pisownię, zmieniono jedynie numerację przypisów ze względu na pominięcie niektórych podrozdziałów (przyp. red.).

mom tradycyjnym albo gdy mamy do czynienia z rutyną pracy zbiorowej. Taka rutyna może być ukształtowana przez tradycyjne wzory, jak to miało miejsce na przykład w zespołach żniwiarzy i wiązarek do czasu rozpowszechnienia się maszyn rolniczych, ale może być również systemem odruchów warunkowych, wytworzonym autonomicznie w toku zbiorowej pracy trwałego zespołu.

Drugi typ zbiorowego zachowania się obejmuje zarówno interferencję decyzji jednostkowych, jak interferencję ośrodków decyzji poszczególnych grup składających się na szerszą zbiorowość. Partia szachów albo doskonałe społeczeństwo indywidualistyczne kierujące się zasadą *laissez faire* to przykłady interferencji pierwszego rodzaju; współzawodnictwo i współdziałanie trustów i towarzystw akcyjnych – to przykład rodzaju drugiego, podobnie jak stosunki między partiami politycznymi albo polityka międzynarodowa, albo bitwa dwóch zdyscyplinowanych armii.

Trzeci typ, podobnie jak pierwszy, wyłącza w zasadzie wszelką interferencję decyzji; w tym wypadku ludzie podporządkowani są rozkazom czy dyspozycjom, które przychodzą z góry.

Jeżeli tradycyjny zbiorowy taniec plemienny wykonywany bez wodzireja symbolizuje nam pierwszy typ zbiorowego zachowania się, jeżeli dancing wielkomiejski – gdzie poszczególne pary tańczą, każda po swojemu, zaczynają i kończą w dowolnych momentach, a ich poruszanie się po sali jest uzależnione od ruchów innych nie skoordynowanych par – reprezentuje interferencję działań indywidualnych, to przykładem analogicznym trzeciego typu zbiorowego działania będzie musztra na dziedzińcu koszarowym.

Rozróżnienie tych trzech elementarnych typów zachowania się zbiorowego jest ważne nie tylko ze względu na zagadnienie form życia społecznego i stylu międzyludzkich stosunków. Jest ono, jak sądzę, ważne również dla problematyki planowania społecznego, albowiem zakres planów i dobór środków ich realizacji zależy od mechanizmu podniet. I nie mniej ważne wydaje się ze względu na zagadnienie przewidywania w naukach społecznych, gdyż od systemu podniet, na których opiera się ład społeczny poszczególnych zbiorowości, zależą metody przewidywań i stopień prawdopodobieństwa.

Zważywszy, że w każdym społeczeństwie istnieją wzory kulturowe, których moc objawia się w większym lub mniejszym stopniu w spontanicznym zachowaniu się jednostek; zważywszy dalej, że w każdym świadomym działaniu można szukać indywidualnych decyzji, nawet gdyby to miała być decyzja podporządkowania się otrzymanym rozkazom, i że w każdej zorganizowanej zbiorowości pewne działania jednostek są wynikiem decyzji centralnej władzy, możemy – przynajmniej w pewnym zakresie zjawisk – traktować nasze rozróżnienie bądź jako rozróżnienie trzech idealnych typów, bądź trzech aspektów zachowania się zbiorowego. W każdym jednak

razie te ramy pojęciowe wydają się dogodnie do klasyfikowania konkretnych działań społecznych.

Mechanizm ładu społecznego

Trzem naszym idealnym typom zachowania się odpowiadają trzy proste koncepcje ładu społecznego:

- a) Ład „przedstawień zbiorowych”: życie społeczne oparte na konformizmach społecznych, uregulowane przez tradycyjne wzory.
- b) Porządek policentryczny: równowaga społeczna osiągnięta automatycznie dzięki „naturalnym prawom” interakcji, w wyniku indywidualnych nie skoordynowanych decyzji, przy respektowaniu pewnych reguł gry (norm współżycia).
- c) Porządek monocentryczny: życie społeczne regulowane przez centralne decyzje dzięki organizacji czuwającej nad ich przestrzeganiem.

Pierwsza koncepcja ładu społecznego odpowiada popularnym wyobrażeniom społeczeństwa „pierwotnego” jako statycznej, tradycjonalistycznej wspólnoty, gdzie zmiany zachodzą powoli i rzadko. „U tubylców Australii – pisze E. Mayo w swych rozważaniach nad problemami ludzkimi i cywilizacji przemysłowej – metoda życia polega na doskonaleniu niemal współpracy wdrożonej [*drilled into*] każdemu członkowi plemienia [...] Każdy członek zna swoje miejsce i swój udział, chociaż nie umie go wyjaśnić”¹. Sam Mayo wysoko ceni z punktu widzenia szczęśliwości ludzkiej ten typ nierefleksyjnych działań społecznych (*non-logical societal actions*). Durkheimowskie pojęcie „solidarności mechanicznej” odnosi się do tej samej formy „ładu społecznego”². Tam właśnie Durkheima „przedstawienia zbiorowe” (*représentations collectives*) osiągają moc najwyższą. Dla W.G. Sumnera ład oparty na sile tradycyjnych wzorów może dominować nawet w społeczeństwie cywilizowanym, takim jak Południe Stanów Zjednoczonych po Wojnie Cywilnej, gdzie nowe prawodawstwo i zabiegi indywidualne humanitarystów okazywały się bezsilne wobec potęgi obyczajów (*mores*)³.

Narodowa ideologia ludów uciśnionych w XIX wieku, ideologia uczniów Herdera i propagatorów Wiosny Ludów, także wiązała się zwykle z pierwszą koncepcją ładu społecznego: nie rozkazy wodza, ale uczestnictwo we wspólnej duszy narodu miało doprowadzić do harmonii zbiorowego działania. W środowiskach chłopskich niektórych europejskich krajów rolniczych przed ostatnią wojną spotykaliśmy się dość często z uwydatnieniem dwoja-

¹ E. Mayo: *The Human Problems of the Industrial Civilization*, New York 1933, s. 179–180.

² E. Durkheim: *De la division du travail social*, Paris 1893.

³ W.G. Sumner: *Folkways*, 1906, s. 77 i nast.

kiej funkcji chłopskich wzorów kulturowych: jako czynnika społecznej więzi i jako czynnika ładu społecznego.

Społeczeństwo realizujące drugą koncepcję ładu stanowiło, jak wiadomo, ideał zachodnich demokracji mieszczańskich. W myśl tej koncepcji rząd jest tym lepszy, im mniej rządzi. Jedyne jego zadanie to czuwanie, aby reguły gry (normy prawne i reguły stosunków ekonomicznych) były przestrzegane przez wszystkich członków społeczeństwa, oraz zabezpieczenie społeczeństwa przed zagrożeniem zewnętrznym. Inaczej mówiąc, utrzymywanie policji i armii. Reszta miała być wypadkową nie skoordynowanych działań podjętych z prywatnej inicjatywy kierujących się osobistym interesem i racjonalnym przewidywaniem zachowania się innych jednostek.

Filozoficzną podstawą tego typu ładu społecznego było popularne założenie dotyczące mądrości Natury, która wyposażała ludzi w takie instynkty, że działania nimi kierowane są źródłem najlepszego porządku społecznego: kształtuje się on automatycznie, jeżeli tylko nie miesza się do tego żadna władza centralna. „Niewidzialna dłoń rynku” miała zapewnić pomyślność całemu społeczeństwu lepiej niż jakakolwiek rządząca elita⁴.

Trzecia koncepcja ładu społecznego – porządek monocentryczny utrzymywany dzięki ścisłemu wykonywaniu decyzji najwyższej, planującej i rządzącej, władzy – przeciwstawia się poprzedniej zgodnie z postulatem wyeliminowania konfliktów, które pochłaniają bezpłodnie energię społeczną, i z postulatem racjonalnej organizacji środków. Konsekwencja w działaniu zbiorowym, tak samo jak konsekwencja w działaniu indywidualnym, wymaga kierowania się jedną myślą. Każdy fachowy przemysłowiec, propagujący na terenie całego społeczeństwa zasadę *laissez faire*, kierował się zasadą monocentrycznego kierownictwa w granicach własnego przedsiębiorstwa dla uzyskania maksymalnej produktywności.

Monocentryczny ład społeczny osiąga najpełniejszą realizację w doskonale zdyscyplinowanych organizacjach militarnych albo biurokratycznych, gdzie istnieje hierarchia ośrodków decyzji i dyspozycji, ale jakakolwiek interferencja decyzji jest w zasadzie całkowicie wyłączona dzięki systemowi rozgraniczania kompetencji i ścisłej jednostronnej zależności. Tam nawet, gdzie jest pozostawiony margines dla indywidualnych decyzji lub dla interpretacji otrzymywanych rozkazów, władza nadrzędna może zawsze anulować taką decyzję, bądź też – gdy decyzja została już wprowadzona w życie – pociągnąć sprawców do odpowiedzialności.

W tych warunkach decyzje podejmowane w granicach kompetencji poszczególnych stanowisk mogą się sprowadzać do prób odgadywania, jaka decyzja uzyska aprobatę władzy nadrzędnej.

⁴ Por. C. Kerr i L.H. Fisher: *Plant Sociology*, w zbiorowym dziele *Common Frontiers of the Social Sciences*, Glencoe 1957.

Nawyk posłuszeństwa, które w tym systemie ładu społecznego musi stać się cnotą powszechną, może być szerzony świadomie w różny sposób. Posłuszeństwo może wyrastać z nieograniczonego zaufania do kierowników całej organizacji; w szczególności wtedy, gdy mamy do czynienia – mówiąc językiem Maxa Webera – z władzą charyzmatyczną. Posłuszeństwo może być narzucone przez zastraszenie, gdy władza centralna stosuje w razie potrzeby terror. Może być wpajane przez perswazję, która apeluje bądź do interesu osobistego, bądź do ideologii, bądź do bezwładności ludzkiej, jako że pełne posłuszeństwo zwalnia od wahań, niepokojów, konfliktów, zwalnia od ciężaru decyzji. Celowe kształtowanie w mózgach ludzi pewnego systemu odruchów warunkowych – to także jedna z metod wyrabiania posłuszeństwa. Tę metodę Aldous Huxley opisywał w sugestywny sposób w *Nowym wspaniałym świecie*. Wiemy, z jakim kunsztem wychowawczym kształcono adeptów w posłuszeństwie w bojowym zakonie jezuickim, gdzie na podstawie słów Loyoli wprowadzono pojęcie „trupiego posłuszeństwa”. Najdoskonalszą formą posłuszeństwa, według Loyoli, ma być takie posłuszeństwo, kiedy człowiek nie tylko wolę swoją oddaje bez reszty swoim zwierzchnikom, ale kiedy potrafi całkowicie podporządkować im swój sąd; kiedy myśli tak, jak myślą jego przełożeni, kiedy potrafi tak nagiąć swój intelekt, aby przez ślepotę swego posłuszeństwa osiągnąć mądrość i doskonałość⁵. W pamiętnikach Rudolfa Hoessa, komendanta obozu koncentracyjnego w Oświęcimiu, znajdujemy opis starannie przemyślanych metod ćwiczenia w posłuszeństwie członków hitlerowskiej organizacji SS⁶.

Gdy w społeczeństwie tradycjonalistycznym wychowanie młodzieży zmierza ku wytworzeniu trwałych konformistycznych nawyków i wierności dla tradycyjnych wzorów, w nowoczesnym monocentrycznym ustroju wyrabianie posłuszeństwa wobec najwyższych autorytetów idzie w parze z wyrabianiem pewnej plastyczności nawyków, ponieważ w toku wydarzeń zalecenia, nakazy i sądy autorytetów mogą ulegać radykalnym zmianom. Ta swoista plastyczność musi się godzić z postawą ortodoksji i tendencją do podporządkowania się bez zastrzeżeń wszelkim nowym obowiązującym wzorom i punktom widzenia. Idealem jest tutaj być nieugiętym konformistą wobec obowiązujących aktualnie wzorów i opinii, tak jak gdyby miały obowiązywać na zawsze, a równocześnie być zdolnym do porzucenia ich w każdej chwili, gdy przyjdą takie dyrektywy.

W ideologii faszystowskiej struktura monocentryczna nie staje na przeszkodzie nawiązywaniu do tradycji plemiennych, tradycji „przedstawień zbiorowych”. Rasizm hitlerowski przywraca autorytet duszy plemiennej. Wódz

⁵ Por. R. Fülöp-Müller: *Macht und Geheimnis der Jesuiten*, Berlin 1929, s. 36–37.

⁶ „Biuletyn Głównej Komisji Badania Zbrodni Hitlerowskich w Polsce”, t. VII, Warszawa 1951.

wszakże ma być jej najpełniejszym wyrazicielem i autorytatywnym interpretatorem. Dzięki formotwórczym funkcjom władzy centralnej monocentryczny ustrój może prowadzić do syntezy cech różniących pierwszą i drugą formę ładu społecznego: do syntezy społeczeństwa ortodoksyjnego i dynamicznego.

Jeżeli posłuszeństwo narzucone jest głównie terrorem, przy słabym udziale procesów wychowawczych, trzeba się liczyć z powstawaniem fikcji ochronnych: fikcji dokładnego wypełnienia rozkazu, dokładnej realizacji nakreślonego przez władze centralne planu. Takie fikcje, pojawiające się na różnych szczeblach organizacji, komplikują metody przewidywań w monocentrycznym społeczeństwie, o których będzie później mowa.

Monocentryczna struktura armii, wyłączająca w zasadzie możliwość ściągania się nie skoordynowanych decyzji i działań, była uznawana za konieczność – zwłaszcza w czasie wojny – przez najbardziej radykalnych liberałów kapitalistycznego świata w imię maksymalnej sprawności i potęgi. Policja i wojsko miały stanowić enklawy trzeciego typu ładu społecznego w łonie indywidualistycznego społeczeństwa opartego na zasadzie *laissez faire*, niby jakieś metasocjalne ciała powołane ku jego obronie. Rady żołnierskie – i w Rosji, i w Hiszpanii – zrodziła dopiero rewolucja.

[...]

Rodzaje zbiorowego zachowania się w ustroju policentrycznym

Nie ma, na szczęście, powodu, aby przyjmować alternatywę obrońców wolnej konkurencji typu Hayeka i zakładać z góry sprzeczność pomiędzy planowaniem centralnym i policentrycznym układem stosunków społecznych. Charakteryzująca ustrój policentryczny interferencja wielu ośrodków myśli i decyzji, interferencja samodzielnych poglądów, ocen i działań daje pole także dla innych możliwości niż te, które były udziałem liberalistycznego społeczeństwa wolnej konkurencji.

Jak wiadomo, pomiędzy członkami zbiorowości policentrycznej mogą zachodzić trojaki stosunki:

- 1) Osoby lub grupy składające się na policentryczną zbiorowość mogą zachowywać się względem siebie *n i e z a l e ż n i e*: nie zamierzają wpływać na decyzje i zachowanie się innych, nie usiłują im pomagać ani przeszkadzać. Niemniej wszakże skutki zachowania się poszczególnych osób i grup wywołują łącznie stan rzeczy nie zamierzony przez nikogo i wpływają w taki czy inny sposób na losy, decyzje i postępowanie członków zbiorowości. Niezależne decyzje wielu ludzi, aby zobaczyć jakąś sztukę w teatrze, sprawiają, że pewna ich liczba będzie musiała odejść od kasy wobec braku biletów, a równocześnie mają wpływ na decyzję dyrekcji teatru w sprawie dal-

szego programu przedstawień. Niezależne decyzje pewnej liczby więźniów, aby próbować ucieczki z obozu koncentracyjnego, mają wpływ na szanse ucieczki każdego z nich.

- 2) Inny rodzaj wzajemnych stosunków – to w s p ó ł z a w o d n i c t w o lub w a l k a. Tej kategorii stosunków dotyczą teorie ekonomiczne wolno-konkurencyjnego kapitalizmu, teorie gry, teorie strategii i polityki. Z tą kategorią stosunków mamy do czynienia w prawach r y n k u i w zjawiskach a r e n y, jeżeli przyjmujemy ten termin za Lasswellem i Kaplanem dla oznaczenia sfery zmagania o władzę. Arena w tym znaczeniu jest odpowiednikiem rynku jako sfery rozgrywek ekonomicznych. Chciałbym uzupełnić te dwa pojęcia trzecim: mam na myśli analogiczną sferę współzawodnictwa o prestiż społeczny. Gdy arena jest sferą walk politycznych albo współzawodnictwa o stanowiska kierownicze, o wpływ na bieg spraw społecznych czy o „rząd dusz”, to trzecia sfera – nazwijmy ją e s t r a d ą – jest sferą popisów i rozgrywek towarzyskich, zawodów sportowych, konkursów literackich czy artystycznych, dyskusji naukowych pewnego typu. Tu także odnosi się zwycięstwa lub doznaje porażek jak na arenie, ale celem zwycięstwa nie jest rozszerzenie czy umocnienie władzy nad ludźmi, lecz wyniesienie własnej wartości ponad innych – we własnych, a przede wszystkim w cudzych oczach. Oczywiście, wyodrębniamy te trzy sfery w drodze abstrakcji. Nie są one wzajemnie niezależne: wzrost prestiżu, na przykład zwycięstwo na konkursie, może zmienić pozycję człowieka na arenie – rozszerzając jego władzę, lub na rynku – podnosząc cenę jego wytworów lub usług; sukces ekonomiczny zwiększa władzę i podnosi prestiż; źródłem prestiżu staje się również zwycięstwo w walce o władzę – arena zawsze prawie pełni także funkcje estrady. Po ilustracje współzależności rynku, areny i estrady wystarczy sięgnąć do *Komedii ludzkiej* Balzaca. Ale można jej równie dobrze szukać np. w *potlachu* kanadyjskich Indian. We wszystkich procesach rynku, areny, estrady każde działanie indywidualne jest odpowiedzią na pewne akty współzawodników albo usiłowaniem narzucenia im pewnych decyzji czy pokrzyżowania planów.
- 3) W s p ó ł d z i a ł a n i e stanowi trzeci rodzaj stosunków pomiędzy samodzielnymi jednostkami. Dopóki we współdziałającej grupie nie ma wspólnego ośrodka decyzji, działania poszczególnych jej uczestników bądź stanowią odpowiedzi na akty innych uczestników, bądź mają wywołać odpowiednie reakcje z ich strony, podobnie jak w grupie współzawodników, tylko że tutaj uczestnikom zależy na wywoływaniu swoim zachowaniem się trafnej interpretacji swych intencji, a każda odpowiedź, o ile to możliwe, ma wzmacniać skuteczność działania innych jednostek albo nawet stanowi niezbędny warunek tej skuteczności. Tak się dzieje na przykład z grupą nie zorganizowanych ochotników współdziałających bez żadnego kierownic-

stwa przy gaszeniu pożaru. Ale trwałe współdziałanie wytwarza zwykle wspólne wzory i wspólne nawyki działania albo rodzi wspólny ośrodek decyzji. W pierwszym wypadku zbliża się do pierwszego typu zbiorowego zachowania się (zachowanie wyznaczone przez wspólne wzory), w drugim pod pewnymi względami do trzeciego (system monocentryczny). W tym drugim jednak wypadku, aczkolwiek zbiorowe działanie jest kierowane przez jeden wspólny ośrodek decyzji, decyzje same są wynikiem interferencji poglądów, jeżeli tylko ośrodek decyzji nie przypomina Hobbesowego króla wyposażonego „przez powszechną wolę” w absolutną władzę. Ta interferencja myśli i dążeń poszczególnych uczestników zbiorowości w kształtowaniu się decyzji i planów centralnego ośrodka ma również wpływ na sposób realizacji planów i na postawy współdziałających uczestników w czasie ich wykonywania. W działaniach społecznych planowanych na tej drodze mamy tedy do czynienia z jakimś mieszanym typem zachowania się zbiorowego, gdy idzie o nakreśloną na początku tych rozważań klasyfikację.

Współzawodnictwo, jak wiadomo, nie wyłącza równoczesnego współdziałania pod innymi względami. Ma to miejsce we wszystkich wypadkach, gdy współzawodnicy współdziałają w zachowywaniu przyjętych obustronnie reguł gry – czy to będą partnerzy nad szachownicą lub na placu tenisowym, czy pojedynkujący się gentlemeni w Lasku Bulońskim, czy partnerzy w rozgrywkach ekonomicznych na wolnym rynku. Nawet wojna stanowić może przykład srożej walki połączonej z pewnymi formami współdziałania, dopóki wrogie armie przestrzegają wspólnych reguł gry – czy to będą Konwencje Haskie, czy tradycyjne, pisane lub niepisane umowy. Pod tym względem totalna wojna nowoczesna, zwłaszcza taka, jaką prowadził Hitler na wschodzie Europy, należy do innej kategorii zbiorowych działań niż na przykład wojna rosyjsko-japońska z roku 1905 albo mniej lub bardziej „cywilizowane” wojny XIX wieku. Innego rodzaju przykładem współdziałania przy współzawodnictwie jest wspólna akcja konkurencyjnych, zwalczających się wzajem firm przemysłowych, wymierzona przeciw związkom robotniczym. Jeszcze inny przykład to współzawodnictwo we współdziałaniu, które miało stanowić istotę tzw. współzawodnictwa socjalistycznego. Ponieważ jednak współzawodnictwo socjalistyczne było objęte centralnymi planami krajów socjalistycznych, stanowiło ono współzawodnictwo kierowane, kierowane przez wspólny ośrodek. Z punktu widzenia naszych zagadnień posiada ono tedy podwójny aspekt.

Czwarta kategoria

Przed chwilą, mówiąc o takiej postaci współdziałania, gdzie prowadzi ono do wytworzenia się ośrodka kierowniczego, tzn. o współdziałaniu zorganizowanym – w przeciwieństwie do spontanicznego, natrafiliśmy na trud-

ności z umieszczeniem takiej formy zbiorowego działania w naszym schemacie klasyfikacyjnym. Wróćmy tedy do typologii, która była punktem wyjścia naszych rozważań.

Wyróżniliśmy wówczas trzy typy zachowania się zbiorowego ze względu na rodzaj współzależności między działaniami poszczególnych jednostek składającymi się na to zachowanie zbiorowe. Trzy rodzaje współzależności, które wchodzą tu w grę, można było uznać za podstawę trzech najprostszych typów ładu społecznego, z jakimi spotykamy się w dziejach myśli społecznej. W toku wyjaśniania tych troistych rozróżnień okazało się, że charakterystyka odrębności nie jest prosta: zachowanie się ludzi w systemie „przedstawień zbiorowych”, systemie opartym na sile tradycyjnych wzorów, pod pewnym względem zbliżało się do stosunków właściwych systemowi policentrycznemu, pod innym dawało się objąć wspólną kategorią z zachowaniem się ludzi w systemie monocentrycznym. Wskazuje to, że rozróżnienie nasze jest oparte na dwóch zasadach podziału. Ale skrzyżowanie dwóch zasad podziału daje nie trzy, lecz cztery ewentualności. Gdy to skrzyżowanie uwidocznimy na diagramie, okaże się, że tu właśnie była przyczyna trudności ze znalezieniem miejsca dla zorganizowanego współdziałania.

Klasyfikacja systemów zachowania się zbiorowego

	Działania zbiorowe bez żadnej interferencji decyzji	Interferencja wielu ośrodków myśli i decyzji
Działania nieskoordynowane przez żaden wspólny ośrodek decyzji	1. Postępowanie wyznaczone przez tradycyjne wzory i refleksy warunkowe Koordynacja przez uwewnętrznione normy społeczne bez nakazów i decyzji	2. Działanie nie skoordynowane w systemie stosunków policentrycznych Swobodne interakcje
Działania skoordynowane przez jeden wspólny ośrodek decyzji	3. Zbiorowe zachowanie się wyznaczone przez decyzje i rozporządzenia jednego ośrodka władzy	4. Współdziałanie zorganizowane: policentryczna interferencja prowadząca do działań skoordynowanych w ramach całej zbiorowości

Czwarta kategoria zachowania się zbiorowego uwidoczniła się w naszym diagramie stanowi korelat ładu opartego na systemie porozumień. To byłby czwarty z kolei typ ładu społecznego. Jest to system bardziej skomplikowany niż trzy poprzednie. I on wszakże ma swoje tradycje w dziejach myśli społecznej. Na te tradycje składają się wszystkie koncepcje, w myśl

których wielostopniowe porozumienie i więź społeczna miały zastąpić przymus, zapewnić szerokim rzeszom obywateli udział w społecznym planowaniu i pogodzić swobodne ścieranie się idei i skal wartości z racjonalnie skoordynowaną gospodarką. Te tradycje przechowały się nie tylko w programach syndykalistycznych. Znalazły one oddźwięk także w poczynaniach rewolucyjnych i zrodziły szereg instytucji, które miały zapewnić socjalistycznemu społeczeństwu policentryczny – w pewnej mierze przynajmniej – układ stosunków międzyludzkich i system wielostopniowych porozumień. A chociaż tam, gdzie się nowy ustrój utrzymał, instytucje owe ztracały najczęściej swe pierwotne funkcje, a nazwy i hasła zmieniały interpretacje, pewne doświadczenia Związku Radzieckiego i ludowych demokracji zasługują pod tym względem na socjologiczną analizę obok doświadczeń Republiki Hiszpańskiej z lat 1936–1939⁷.

Ta czwarta koncepcja ładu społecznego, która – wbrew zapewnieniom liberałów dawnego autoramentu – ma pogodzić policentryczny charakter życia społecznego z racjonalnym systemem planowania, narzuca dzisiejszemu człowiekowi zagadnienia pierwszorzędnej wagi i otwiera szerokie pole dla badań socjologicznych i dla „socjologicznej wyobraźni”. Idzie tu o metody planowego współdziałania najszerszej skali w policentrycznym społeczeństwie. Idzie o rozwiązanie konfliktu między efektywnością jednolitego kierownictwa i humanistycznymi wartościami policentryzmu.

⁷ Por. przygotowaną do druku pracę zmarłej w r. 1961 Danuty Malewskiej: *Socjotechnika programu rewolucyjnego*.

Noty o Autorach

Izabella Bukraba-Rylska – dr hab., socjolog wsi, pracownik Instytutu Rozwoju Wsi i Rolnictwa Polskiej Akademii Nauk oraz Instytutu Socjologii Uniwersytetu Warszawskiego. Autorka około 180 publikacji (w tym 10 książek) poświęconych wsi, kulturze wiejskiej i chłopskim tradycjom społeczeństwa polskiego.

Barbara Fedyszak-Radziejowska – dr, socjolog, etnograf, adiunkt w Instytucie Rozwoju Wsi i Rolnictwa Polskiej Akademii Nauk oraz w Kolegium Nauk Społecznych i Administracji Politechniki Warszawskiej.

Hubert Izdebski – prawnik, profesor zwyczajny, kierownik Katedry Historii Doktryn Polityczno-Prawnych i dyrektor Instytutu Nauk o Państwie i Prawie Uniwersytetu Warszawskiego. Przewodniczący Zarządu Fundacji Uniwersytetu Warszawskiego. Radca prawny, adwokat – partner w spółce prawniczej I&Z s.c. w Warszawie. Autor oraz współautor wielu projektów ustaw, w tym: projektu *Ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie*.

Tomasz Kaźmierczak – dr, socjolog, adiunkt w Instytucie Profilaktyki Społecznej i Resocjalizacji Uniwersytetu Warszawskiego. Sekretarz zespołu ds. reformy pomocy społecznej w ramach rozmów Okrągłego Stołu, zaangażowany w tworzenie systemu pomocy społecznej w Polsce po 1989 roku. Ekspert Instytutu Spraw Publicznych.

Anna Królikowska – prawnik, absolwentka Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego. Kierownik projektów ekonomii społecznej w Banku Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych.

Jacek Lendzion – planista rozwoju regionalnego i lokalnego z ponad 20-letnim doświadczeniem w instytucjach naukowych, planistycznych oraz w organizacjach pozarządowych. Aktualnie pracownik Wydziału Strategii Rynku Pracy i Promocji Zatrudnienia w Wojewódzkim Urzędzie Pracy w Gdańsku.

Monika Małek – radca prawny, absolwentka Podyplomowego Studium Funkcjonowania Gospodarki Narodowej przy Wydziale Ekonomii Uniwersytetu Warszawskiego, członek Polskiego Towarzystwa Legislacyjnego, autorka i współautorka publikacji oraz artykułów z zakresu prawa cywilnego i administracji publicznej.

Agnieszka Rymsza – socjolog, kierownik Zespołu ds. Rzecznictwa Fundacji SYNOPSIS, wykładowca w Wyższej Szkole Handlu i Finansów Międzynarodowych. W styczniu br. złożyła rozprawę doktorską poświęconą porównaniu problemów sektora pozarządowego w Polsce i w Stanach Zjednoczonych, powstała jako efekt pobytu na stypendium Fulbrighta na Georgetown University w Waszyngtonie (2003–2005). Ekspert Instytutu Spraw Publicznych.

Marek Rymsza – dr, socjolog, adiunkt w Instytucie Stosowanych Nauk Społecznych Uniwersytetu Warszawskiego, dyrektor Programu Polityki Społecznej w Instytucie Spraw Publicznych. Specjalizuje się w porównawczej polityce społecznej w zakresie systemów zabezpieczenia społecznego oraz problematyce sektora obywatelskiego. Redaktor naczelny kwartalnika „Trzeci Sektor”.

Witold Toczyski – dr hab., socjoekonomista, kierownik Ośrodka Badań Regionalnych Uniwersytetu Gdańskiego, prezes Bałtyckiego Instytutu Spraw Europejskich i Regionalnych, członek Rady Programowej kwartalnika „Trzeci Sektor”.

Instytut Spraw Publicznych

lista publikacji z lat 2000–2007

W przygotowaniu:

- ☐ Praca zbiorowa: *Metody socjalnej pracy lokalnej*

Publikacje książkowe

- ☐ Ewa Giermanowska (red.), *Młodzi niepełnosprawni. Aktywizacja zawodowa i nietypowe formy zatrudnienia*, Warszawa 2007
- ☐ Józefina Hrynkiewicz, *Odrzuceni. Analiza procesu umieszczania dzieci w domach dziecka*, Warszawa 2006
- ☐ Anna Kwak (red.), *Z opieki zastępczej w dorosłe życie*, Warszawa 2006
- ☐ Pior Kaźmierkiewicz (red.), *EU Accesion Prospects for Turkey and Ukraine. Debates in New Member States*, Warszawa 2006
- ☐ Mateusz Błaszczuk, Jacek Sroka (red.), *Sieci czy struktury? Dialog społeczny na poziomie regionalnym*, Warszawa 2006
- ☐ Marek Rymsza (red.), *Elastyczny rynek pracy i bezpieczeństwo socjalne*, Warszawa 2005
- ☐ Magdalena Arczewska, *Nie tylko jedna ustawa. Prawo o organizacjach pozarządowych*, Warszawa 2005
- ☐ Elżbieta Putkiewicz, *Korepetycje – szara strefa edukacji*, Warszawa 2005
- ☐ Piotr Kaźmierkiewicz (red.), *The Visegrad States Between Schengen and Neighbourhood*, Warszawa 2005
- ☐ Marcin Walecki, *Money and Politics in Poland*, Warszawa 2005
- ☐ Dominik Antonowicz, *Uniwersytet przyszłości. Wyzwania i modele polityki*, Warszawa 2005
- ☐ Mariola Raław-Markowska (red.), *Pomoc dzieciom i rodzinie w środowisku lokalnym*, Warszawa 2005
- ☐ Lena Kolarska-Bobińska, Jacek Kucharczyk, Piotr Maciej Kaczyński (red.), *Mosty przez Atlantyk? Postawy Polaków, Czechów, Słowaków wobec Stanów Zjednoczonych*, Warszawa 2005
- ☐ Mateusz Fałkowski, Jacek Kucharczyk (red.), *Obywatele Europy. Integracja europejska w polskim życiu publicznym*, Warszawa 2005
- ☐ Tomasz Grzegorz Grosse, *Polityka regionalna Unii Europejskiej. Przykład Grecji, Włoch, Irlandii i Polski*. Wydanie II, uzupełnione i rozszerzone, Warszawa 2004

- ❑ Lena Kolarska-Bobińska (red.), *Świadomość ekonomiczna społeczeństwa i wizerunek biznesu*, Warszawa 2004
- ❑ Krzysztof Konarzewski, *Reforma oświaty. Podstawa programowa i warunki kształcenia*, Warszawa 2004
- ❑ Marek Rymśa (red.), *Reformy społeczne. Bilans dekady*, Warszawa 2004
- ❑ E. Zielińska (red.), *Międzynarodowy Trybunał Karny. USA i UE: dwa różne podejścia*, Warszawa 2004
- ❑ András Sajó, *Freedom of expression* (angielska i rosyjska wersja językowa), Warszawa 2004
- ❑ Piotr Kaźmierkiewicz (red.), *Neighbourhood Across a Divide?*, Warszawa 2004
- ❑ Tomasz Grzegorz Grosse (red.), *Polska wobec nowej Polityki Spójności Unii Europejskiej*, Warszawa 2004
- ❑ Elżbieta Putkiewicz, Anna Wilkomirska, *Szkoły publiczne i niepubliczne: porównanie środowisk edukacyjnych*, Warszawa 2004
- ❑ Teodor Bulenda, Ryszard Musidłowski (red.), *System penitencjarny i post-penitencjarny w Polsce*, Warszawa 2003
- ❑ Piotr Mazurkiewicz (red.), *Kościół katolicki w przededniu wejścia Polski do Unii Europejskiej*, Warszawa 2003
- ❑ Anna Titkow (red.), *Szklany sufit: bariery i ograniczenia karier kobiet*, Warszawa 2003
- ❑ Krystyna Iglicka (red.), *Integracja czy dyskryminacja? Polskie wyzwania i dylematy u progu wielokulturowości*, Warszawa 2003
- ❑ Tomasz Kaźmierczak, Marek Rymśa (red.), *W stronę aktywnej polityki społecznej*, Warszawa 2003
- ❑ Krystyna Iglicka (red.), *Migration and its impact on labour markets in Poland and Ukraine*, Warszawa 2003 (angielska i ukraińska wersja językowa)
- ❑ Marek Zubik (red.), *Zapobieganie konfliktowi interesów w III RP*, Warszawa 2003
- ❑ Mariusz-Jan Radło, *Wyzwanie konkurencyjności. Strategia Lizbońska w poszerzonej Unii Europejskiej*, Warszawa 2003
- ❑ Beata Łaciak (red.), *Dziecko we współczesnej kulturze medialnej*, Warszawa 2003
- ❑ Ewa Giermanowska, Mariola Raław-Markowska, *Społeczności lokalne wobec problemu bezrobocia młodzieży*, Warszawa 2003
- ❑ Lena Kolarska-Bobińska (red.), *Obraz Polski i Polaków w Europie*, Warszawa 2003

- ❑ Tomasz Grzegorz Grosse, *Zmierzch decentralizacji w Polsce? Polityka rozwoju w województwach w kontekście integracji europejskiej*, Warszawa 2003
- ❑ Urszula Kurczewska, Małgorzata Mołęda-Zdziech, *Lobbing w Unii Europejskiej*, Warszawa 2002
- ❑ Janusz Halik (red.), *Starzy ludzie w Polsce. Społeczne i zdrowotne skutki starzenia się społeczeństwa*, Warszawa 2002
- ❑ Józefina Hrynkiewicz (red.), *Przeciw ubóstwu i bezrobociu: lokalne inicjatywy obywatelskie*, Warszawa 2002
- ❑ Henryk Domański, *Ubóstwo w społeczeństwach postkomunistycznych*, Warszawa 2002
- ❑ Adam Zieliński, Marek Zubik (red.), *Przyszłość polskiego wymiaru sprawiedliwości*, Warszawa 2002
- ❑ Krystyna Iglicka (red.), *Migracje powrotne Polaków – powroty sukcesu czy rozczarowania?*, Warszawa 2002
- ❑ Barbara Fatyga, Jolanta Rogala-Obłękowska, *Style życia młodzieży a narkotyki. Wyniki badań empirycznych*, Warszawa 2002
- ❑ Małgorzata Fuszara (red.), *Kobiety w Polsce na przełomie wieków. Nowy kontrakt płci?*, Warszawa 2002
- ❑ Jacek Kucharczyk (red.), *Europa – Ameryka. Transatlantycki wymiar reform Unii Europejskiej*, Warszawa 2002
- ❑ Marcin Walecki (red.), *Kulisy finansowania polityki*, Warszawa 2002
- ❑ *Ochrona uchodźców w Polsce* (wspólnie z MSZ i UNHCR), Warszawa 2002
- ❑ Jan Barcz (red.), *Czy zmieniać konstytucję? Ustrojowo-konstytucyjne aspekty przystąpienia Polski do UE*, Warszawa 2002
- ❑ *Zmiany w systemie oświaty. Wyniki badań empirycznych*, Warszawa 2002
- ❑ Janusz Borkowski, *Jednostka a administracja publiczna po reformie ustrojowej*, Warszawa 2001
- ❑ Władysław Czapliński, Anna Wyrozumska, *Sędzia krajowy wobec prawa międzynarodowego*, Warszawa 2001
- ❑ Ryszard Chruściak, Wiktor Osiatyński, *Tworzenie konstytucji w Polsce w latach 1989–1997*, Warszawa 2001
- ❑ Juliusz Gardawski, *Związki zawodowe na rozdrożu*, Warszawa 2001
- ❑ Barbara Gąciarz, Włodzimierz Pańków, *Dialog społeczny po polsku – fikcja czy szansa?*, Warszawa 2001
- ❑ Józefina Hrynkiewicz (red.), *Mierniki i wskaźniki w systemie ochrony zdrowia*, Warszawa 2001
- ❑ Józefina Hrynkiewicz (red.), *Decentralizacja zadań społecznych państwa*, Warszawa 2001

- ❑ Lena Kolarska-Bobińska, Andrzej Rosner, Jerzy Wilkin (red.), *Przyszłość wsi polskiej. Wizje, strategie, koncepcje*, Warszawa 2001
- ❑ Krzysztof Konarzewski (red.), *Szkolnictwo w pierwszym roku reformy systemu oświaty*, Warszawa 2001
- ❑ Antonina Ostrowska, *Osoby niepełnosprawne w Polsce w latach dziewięćdziesiątych*, Warszawa 2001
- ❑ Ewa Popławska (red.), *Konstytucja dla rozszerzającej się Europy*, Warszawa 2001
- ❑ Marek Rymśa (red.), *Samotne macierzyństwo i polityka społeczna*, Warszawa 2001
- ❑ Jan Widacki, Marek Mączyński, Janina Czapska, *Local community, Public Security. Central and Eastern Countries under Transformation*, Warszawa 2001
- ❑ Mirosław Wyrzykowski (red.), *Konstytucyjne podstawy systemu prawa*, Warszawa 2001
- ❑ Andrzej Zoll (red.), *Racjonalna reforma prawa karnego*, Warszawa 2001
- ❑ *Polska droga do Schengen. Opinie ekspertów*, Warszawa 2001
- ❑ Kate Hansen Bundt, *Norwegia mówi 'nie'*, Warszawa 2000
- ❑ *Chłop, rolnik, farmer? Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej – nadzieje i obawy polskiej wsi*, Warszawa 2000
- ❑ Janina Czapska, *Bezpieczeństwo lokalne. Społeczny kontekst prewencji kryminalnej*, Warszawa 2000
- ❑ Henryk Romański, *Hierarchie i bariery społeczne w latach dziewięćdziesiątych*, Warszawa 2000
- ❑ Mirosław Granat (red.), *Organizacje pozarządowe w Polsce. Podstawy prawno-finansowe*, Warszawa 2000
- ❑ Mirosław Wyrzykowski (red.), *Constitutional Cultures*, Warszawa 2000
- ❑ Tomasz Grzegorz Grosse, *Polityka regionalna Unii Europejskiej i jej wpływ na rozwój gospodarczy. Przykład Grecji, Włoch, Irlandii i wnioski dla Polski*, Warszawa 2000
- ❑ Jacek Klich (red.), *Nadzieja rynku pracy. Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce*, Warszawa 2000
- ❑ Lena Kolarska-Bobińska (red.), *Cztery reformy – od koncepcji do realizacji*, Warszawa 2000
- ❑ Lena Kolarska-Bobińska (red.), *The Second Wave of Polish Reforms*, Warszawa 2000
- ❑ Mark Leonard, *Sposób na Europę. Pomiedzy federalizmem a Europą narodów*, Warszawa 2000

- ❑ Beata Łaciak i Jacek Kurczewski (red.), *Korupcja w życiu społecznym*, Warszawa 2000
- ❑ Marcin Walecki (red.), *Finansowanie polityki. Wybory, pieniądze, partie polityczne*, Warszawa 2000

Ekspertyzy, raporty z badań, rekomendacje

- ❑ Tomasz Grzegorz Grosse (red.), *Zapobieganie korupcji w wykorzystaniu funduszy unijnych*, Warszawa 2007
- ❑ Piotr Kaźmierkiewicz, *The Polish Experience In Controlling Illegal Migration. Lessons for EU Candidates and Neighbours*, Warszawa 2007
- ❑ Lena Kolarska-Bobińska (red.), *Emigrować i wracać. Migracje zarobkowe Polaków a polityka państwa*, Warszawa 2007
- ❑ Jennifer Elrick, Justyna Frelak, Paweł Hut, *Polska i Niemcy wobec rodaków na Wschodzie. Polen und Deutschland gegenüber ihren Diasporas im Osten*. Warszawa 2006.
- ❑ Mateusz Fałkowski, Agnieszka Popko, *Polacy i Niemcy. Wzajemny wizerunek po rozszerzeniu Unii Europejskiej*, Warszawa 2006
- ❑ Michał Warchał, *Les Polonais et les Français. Leur image réciproque après l' adhesion a UE*, Warszawa 2006.
- ❑ Michał Warchał, *Polacy i Francuzi. Wzajemny wizerunek po rozszerzeniu Unii Europejskiej*, Warszawa 2006.
- ❑ Jarosław Ćwiek-Karpowicz, Piotr Maciej Kaczyński, *Assisting Negotiated Transition to Democracy. Lesssons from Poland 1980–1999*, Warszawa 2006
- ❑ *Konstytucja RP a członkostwo Polski w Unii Europejskiej*, Warszawa 2006
- ❑ Mateusz Fałkowski, Agnieszka Popko (red.), *Polen und Deutsche Gegenseitige Wahrnehmungen nach der Osterweiterung der Europäischen Union*, Warszawa 2006
- ❑ Lena Kolarska-Bobińska, Jacek Kucharczyk, Jarosław Zbieranek (red.), *Aktywny obywatel, nowoczesny system wyborczy*, Warszawa 2006
- ❑ Ewa Bartnik, Krzysztof Konarzewski, Alina Kowalczykowska, Zbigniew Marciniak, Tomasz Merta, *Podstawa programowa kształcenia ogólnego. Projekt*, Warszawa 2005
- ❑ Praca zbiorowa, *Od pola do stołu. Europejskie doświadczenia we wdrażaniu unijnych wymogów weterynaryjnych i bezpieczeństwa żywności*, Warszawa 2005
- ❑ Barbara Fedyszak-Radziejowska, *Proces demarginalizacji polskiej wsi*, Warszawa 2005

- ❑ Joanna Korczyńska, współpraca Maciej Duszczyk, *Zapotrzebowanie na pracę cudzoziemców w Polsce*, Warszawa 2005
- ❑ Tomasz Grzegorz Grosse (red.), *Analiza możliwości wprowadzenia regionalnego systemu zarządzania funduszami regionalnymi UE w Polsce w latach 2007–2013*, Warszawa 2005
- ❑ Anna Wiłkomirska, *Ocena kształcenia nauczycieli w Polsce*, Warszawa 2005
- ❑ Roman Dolata, Barbara Murawska, Elżbieta Putkiewicz, *Wsparcie rozwoju zawodowego a potrzeby nauczycieli w tym zakresie*, Warszawa 2005
- ❑ Andrzej Olechowski, *Polska agenda w Europie*, Warszawa 2005
- ❑ *Polska polityka europejska: cele i możliwości*, Warszawa 2005
- ❑ Mateusz Fałkowski, Kai-Olaf Lang, *Wspólne zadanie. Polska, Niemcy i Ukraina w przeobrażającej się Europie. Gemeinsame Aufgabe. Deutschland, Polen und die Ukraine im sich wandelnden Europa*, Warszawa 2004
- ❑ *Polska scena polityczna w 2004 r. kontynuacja czy zmiana?*, Warszawa 2004
- ❑ Mateusz Fałkowski (red.), *Pierwsze kroki w Unii. Polityka Polski w prasie europejskiej*, Warszawa 2004
- ❑ Ewa Giermanowska, Mariola Raclaw-Markowska (red.), *Absencja choroby w Polsce*, Warszawa 2004
- ❑ Piotr Kaźmierkiewicz (red.), *Securing America and Europe*, Warszawa 2004
- ❑ Tomasz Grzegorz Grosse (red.), *Poland and the new EU cohesion policy*, Warszawa 2004
- ❑ Małgorzata Żytko (red.), *Małe dziecko w systemie opieki społecznej i edukacji*, Warszawa 2004
- ❑ Roman Dolata, Elżbieta Putkiewicz, Anna Wiłkomirska, *Reforma egzaminu maturalnego – oceny i rekomendacje*, Warszawa 2004
- ❑ Marek Rymsza (red.), *Współpraca sektora obywatelskiego z administracją publiczną*, Warszawa 2004
- ❑ Krzysztof Konarzewski, *Kształcenie i wychowanie w szkołach podstawowych i gimnazjum w roku szkolnym 2002/2003 r.*, Warszawa 2004
- ❑ Ryszard Herbut, Jacek Sroka, Piotr Sula, *Dialog społeczny na poziomie regionalnym*, Warszawa 2004
- ❑ Mariola Raclaw-Markowska, Sławomir Legat (red.), *Opieka zastępcza nad dzieckiem*, Warszawa 2004
- ❑ Barbara Murawska, *Segregacje na progu szkoły podstawowej*, Warszawa 2004
- ❑ Krystyna Kamińska, *Samorządy lokalne wobec obowiązku wdrażania edukacyjnego sześciolatków*, Warszawa 2004
- ❑ Artur Nowak-Far, Arkadiusz Michoński, *Krajowa administracja w unijnym procesie podejmowania decyzji*, Warszawa 2004

- ❑ Jan Barcz (red.), *Ustrojowe aspekty członkostwa Polski w Unii Europejskiej*, Warszawa 2004
- ❑ Teodor Bulenda, Ryszard Musidłowski (red.), *Postępowanie z więźniami w latach 1989–2002*, Warszawa 2003
- ❑ Krzysztof Pankowski, *Parlament Europejski*, (polska i angielska wersja językowa), Warszawa 2003
- ❑ Jan Barcz, Cezary Mik, Artur Nowak Far, *Ocena traktatu konstytucyjnego: wyzwania dla Polski*, Warszawa 2003
- ❑ Piotr Kaźmierkiewicz (red.), *Turning threats into opportunities*, Warszawa 2003
- ❑ Tomasz Szlendak, *Zaniedbana piaskownica. Style wychowania małych dzieci a problem nierówności i szans edukacyjnych*, Warszawa 2003
- ❑ Krystyna Iglicka, Piotr Kaźmierkiewicz, Monika Mazur-Rafał, *Zarządzanie migracją, przypadek i doświadczenia Polski w odniesieniu do dyrektyw Komisji Europejskiej* (publikacja wydana wspólnie z Centrum Stosunków Międzynarodowych), Warszawa 2003
- ❑ Mirosław Grewiński, *Europejski Fundusz Społeczny w Saksonii. Wnioski dla Polski*, Warszawa 2003
- ❑ *Przed referendum europejskim – absencja, sprzeciw, poparcie*, Warszawa 2003
- ❑ Zbigniew Drag, Krzysztof Gorlach, Zygmunt Serega, *Młode pokolenie wsi III RP. Aspiracje w przeddzień integracji z Unią Europejską*, Warszawa 2003
- ❑ Tomasz Schimanek, *Wybrane aspekty bezzwrotnej pomocy zagranicznej dla Polski*, Warszawa 2003
- ❑ Marta Zahorska (red.), *Edukacja przedszkolna w Polsce – zagrożenia i szanse*, Warszawa 2003
- ❑ Jakub Biernat, Katarzyna Gmaj, Małgorzata Wokacz, *Nie tylko wizy. Obwód Kaliningradzki a rozszerzenie UE*, Warszawa 2003
- ❑ Marzenna Guz-Vetter, *Szanse i zagrożenia polsko-niemieckiego pogranicza w perspektywie przystąpienia Polski do Unii Europejskiej*, Warszawa 2003
- ❑ Hanna Bojar, Joanna Kurczewska, *Konsekwencje wprowadzenia układu z Schengen – wyniki badań społeczności pogranicza wschodniego*, Warszawa 2002
- ❑ Lena Kolarska-Bobińska (red.), *Mieszkańcy wsi o integracji europejskiej: opinie, wiedza, poinformowanie*, Warszawa 2002
- ❑ Mariusz-Jan Radło, *Strategia Lizbońska Unii Europejskiej. Konkluzje dla Polski*, Warszawa 2002
- ❑ Beata Roguska, Michał Strzeszewski, *Zainteresowanie społeczne, wiedza i poinformowanie o integracji Polski z Unią Europejską*, Warszawa 2002
- ❑ Elżbieta Tarkowska, Katarzyna Korzeniewska, *Młodzież z dawnych PGR-ów*, Warszawa 2002

- ❑ Lena Kolarska-Bobińska (red.), *Przyszłość polskiej sceny politycznej po wyborach parlamentarnych 2001*, Warszawa 2002
- ❑ Michał Warchał (red.), *Wizerunek Polski w prasie krajów Unii Europejskiej*, Warszawa 2002
- ❑ Irena Boruta, *Strategie zatrudnienia organizacji międzynarodowych: UE, MOP, OECD*, Warszawa 2002
- ❑ Xymena Dolińska, Mateusz Falkowski, *Polska – Niemcy. Wzajemny wizerunek w okresie rozszerzania Unii Europejskiej*, Warszawa 2001
- ❑ Marzenna Guz-Vetter, *Phare 2000 dla Polski Wschodniej i Śląska. Ocena przygotowania administracji*, Warszawa 2001
- ❑ Lena Kolarska-Bobińska (red.), *Polacy wobec wielkiej zmiany. Integracja z Unią Europejską*, Warszawa 2001
- ❑ Joanna Konieczna, *Polska–Ukraina. Wzajemny wizerunek*, Warszawa 2001
- ❑ Elżbieta Putkiewicz, Marta Zahorska, *Společne nierówności edukacyjne. Studium sześciu gmin*, Warszawa 2001
- ❑ Beata Roguska, Jacek Kucharczyk, *Wybory parlamentarne 2001 a integracja Polski z Unią Europejską*, Warszawa 2001
- ❑ Mirosław Stec (red.), *Reforma administracji publicznej 1999 – dokonania i dylematy*, Warszawa 2001
- ❑ Michał Warchał, *Polska – Francja. Wzajemny wizerunek w okresie rozszerzania Unii Europejskiej*, Warszawa 2001
- ❑ Marek Zubik (red.), *Niedostatki wymiaru sprawiedliwości*, Warszawa 2001
- ❑ *Wspólna Europa. Głos polskich pozarządowych ośrodków analitycznych*, Warszawa 2001
- ❑ Xymena Dolińska, Michał Warchał (red.), *Obraz Polski w prasie krajów członkowskich Unii Europejskiej (raporty kwartalne)*, Warszawa 2000
- ❑ Maciej Duszczyk, Dorota Poprzęcki, *Rozszerzenie Unii Europejskiej w opinii związków zawodowych oraz organizacji pracodawców*, Warszawa 2000
- ❑ Janusz Grzelak, Dominika Maison, Grażyna Wąsowicz-Kiryło, *Kultura negocjacyjna Polaków w kontekście integracji z Unią Europejską*, Warszawa 2000
- ❑ Dariusz Ryszard Kijowski (red.), *Dwuinstancyjne sądownictwo administracyjne*, Warszawa 2000
- ❑ Adam Mielczarek, Małgorzata Sikorka, *Polska – Hiszpania, Polska – Szwecja. Wzajemne wizerunki w okresie rozszerzania Unii Europejskiej*, Warszawa 2000
- ❑ Przemysław Mielczarek, *Przedsiębiorcy o szansach i zagrożeniach dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw*, Warszawa 2000

- ❑ Małgorzata Sikorska, *Polska – Austria. Wzajemny wizerunek w okresie rozszerzania Unii Europejskiej*, Warszawa 2000
- ❑ Jadwiga Staniszkis, *Postkomunistyczne państwo: w poszukiwaniu tożsamości*, Warszawa 2000
- ❑ Mirosław Wyrzykowski (red.), *Odpowiedzialność władzy publicznej za wyrządzoną szkodę w świetle artykułu 77 ustęp 1 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej*, Warszawa 2000
- ❑ Mirosław Wyrzykowski (red.), *Model ustrojowy prokuratury. Dyskusja nad projektem Ministerstwa Sprawiedliwości z dnia 15 marca 1999 roku*, Warszawa 2000
- ❑ Janusz Zaleski (red.), *Efektywne metody zarządzania w administracji publicznej*, Warszawa 2000

Trzeci Sektor

Kwartalnik o problematyce społeczeństwa obywatelskiego

- ❑ Trzeci Sektor nr 8 – zima 2006. *Debata o organizacjach pozarządowych*
- ❑ Trzeci Sektor nr 7 – jesień 2006. *Finanse organizacji pozarządowych*
- ❑ Trzeci Sektor nr 6 – lato 2006. *Rzecznictwo i lobbing organizacji pozarządowych*
- ❑ Trzeci Sektor nr 5 – wiosna 2006. *Wizerunek organizacji pozarządowych*
- ❑ Trzeci Sektor nr 4 – jesień 2005/zima 2006. *Zatrudnienie i wolontariat w organizacjach pozarządowych*
- ❑ Trzeci Sektor nr 3 – lato 2005. *Partnerstwo czy konkurencja?*
- ❑ Trzeci Sektor nr 2 – wiosna 2005. *Ekonomia Społeczna.*
- ❑ Trzeci Sektor nr 1 – jesień/zima 2004. *Podatki*

Kwartalnik dostępny również w prenumeracie półrocznej i rocznej.

Zamówienia na wydawnictwa Instytutu Spraw Publicznych przyjmuje:

Fundacja Instytut Spraw Publicznych
tel. 022 55 64 299, fax 022 55 64 262
e-mail: publikacje@isp.org.pl
www.isp.org.pl/ksiegarnia



Projekt „W stronę polskiego modelu gospodarki społecznej – budujemy nowy Lisków” realizowany jest w ramach Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL, mającej za zadanie minimalizowanie dyskryminacji i nierówności społecznych na rynku pracy. Celem Projektu jest rozwijanie polskiego modelu przedsiębiorczości społecznej, poprzez wypracowanie i sprawdzenie w praktyce strategii mobilizowania społeczności lokalnych do tworzenia przedsiębiorstw społecznych, czerpiąc z pozytywnych doświadczeń wsi Lisków z okresu dwudziestolecia międzywojennego.

Proponowane rozwiązania mają poszerzyć instrumentarium polityki społecznej i polityki rozwoju terytorialnego o strategię i narzędzia służące pobudzaniu procesów rozwojowych w zaniedbanych ekonomicznie społecznościach.

W ramach Projektu „Budujemy nowy Lisków” wypracowywane są propozycje regulacji organizacyjnych, instytucjonalnych i prawnych, umożliwiających uruchomienie przedsiębiorstwa społecznego, tworzonego przez społeczność lokalną i służącego jej rozwojowi. Należy do nich partnerska metoda organizacji wdrażania i wspierania przedsiębiorstw społecznych (Strategia Interwencji Partnerskiej), polegająca na ogólnym stymulowaniu rozwoju zaniedbanych ekonomicznie społeczności lokalnych. Zakłada ona tworzenie partnerstw ponadlokalnych (powiatowych, regionalnych), w skład których wejdą podmioty publiczne, pozarządowe i prywatne, działające na rzecz aktywizacji społeczności lokalnych. Dzięki Projektowi powstaną również narzędzia do sprawozdawczości i audytu społecznego, które mają posłużyć do zmierzenia społeczno-ekonomicznych efektów funkcjonowania przedsiębiorstwa społecznego. Ukaże się także pięć publikacji oraz pięć broszur dotyczących problematyki ekonomii społecznej i rozwoju lokalnego.

Działania Projektu są skierowane do społeczności lokalnych z obszarów wiejskich, w których znaczna część mieszkańców należy do grup zagrożonych marginalizacją i wykluczeniem społecznym. Przedsięwzięcie jest realizowane przez 3 partnerów krajowych oraz 39 partnerów lokalnych w powiatach biłgorajskim i lubelskim ziemskim w województwie lubelskim oraz w powiatach ełckim i nidzickim w województwie warmińsko-mazurskim.

Partnerstwo „Budujemy nowy Lisków” planuje uruchomienie działalności gospodarczej przez 7 przedsiębiorstw społecznych, które będą wykorzystywały lokalny potencjał i specyfikę. W społecznościach lokalnych, w których powstają przedsiębiorstwa, realizowany jest również projekt animacji lokalnej.