

Witold Kwaśnicki

Gospodarka społeczna z perspektywy ekonomii liberalnej



Pojęcie „ekonomia społeczna” (gospodarka społeczna), choć bardzo popularne w ostatnich latach, nie jest jednoznacznie zdefiniowane. Swoje rozważania o gospodarce społecznej autor zaczyna od przeglądu definicji tego pojęcia, zwracając szczególną uwagę na jego rozumienie w Unii Europejskiej. Jak podkreśla, próby zdefiniowania ekonomii społecznej są łączone z pracą nad standaryzacją jej przejawów, np. spółdzielczości. Stąd, zdaniem autora, już tylko krok do szczególnego uprzywilejowania podmiotów przypisywanych ekonomii społecznej oraz centralnego sterowania nimi. Tymczasem rozwój gospodarki społecznej powinien być w możliwie dużym stopniu efektem spontanicznych, oddolnych działań na poziomie lokalnym. Analizując potrzebę tworzenia przywilejów dla ekonomii społecznej, autor przestrzega przed sztucznym przeciwstawianiem jej „zwykłej” gospodarce rynkowej, która również pełni ważną misję społeczną. Ponadto argumentuje, iż efektywne funkcjonowanie podmiotów ekonomii społecznej możliwe jest tylko wtedy, gdy działają one w otoczeniu rynkowym, a ich pozycja jest równoprawna z podmiotami sektora prywatnego.

W tekście przytoczone zostały dane obrazujące skalę, potencjał i główne dziedziny działania ekonomii społecznej.

Przedmiotem rozważań zawartych w tym artykule będzie „ekonomia społeczna” jako specyficzna część gospodarki narodowej lub gospodarki globalnej. Nie będziemy się interesować „ekonomią społeczną” jako częścią analizy ekonomicznej (ekonomii jako nauki). Używane w polskiej literaturze określenie „ekonomia społeczna” wydaje się niezbyt dobrym odpowiednikiem terminów: angielskiego *social economy* i francuskiego *économie solidaire*. W istocie zamiast określenia „ekonomia społeczna” powinno się używać określenia „gospodarka społeczna”¹. Ze względu na „zaszłości historyczne” będziemy używać obu

terminów: *ekonomia społeczna* i *gospodarka społeczna*. Na określenie nauki zajmującej się analizą procesów gospodarczych w ogólnym kontekście procesów społecznych od XVIII wieku zaczęto używać terminu „ekonomia polityczna”. Wydaje się, że określenie to (odnoszące się do ekonomii jako nauki) jest tożsame z terminem „ekonomia społeczna”. „Polityczna” w XVIII wieku znaczyła tyle co „społeczna”, odnosząca się do życia gospodarczego obserwowanego w całym społeczeństwie.

Pojęcie „ekonomia społeczna” (gospodarka społeczna), choć bardzo popularne w ostatnich latach, nie jest jednoznacznie zdefiniowane².

¹ W języku polskim termin „ekonomia” używany jest na określenie zarówno nauki, jak i gospodarki. W angielskim istnieje wyraźne rozróżnienie na *economy* (jako gospodarka) i *economics* (jako nauka, analiza ekonomiczna).

² Pomijamy tutaj dość kuriozalną definicję podaną przez Zygmunta Napierskiego: „Ekonomia społeczna zajmuje się zasadami i prawidłowościami podziału tej części dochodu, która przypada ludności. [...] zwraca uwagę na organizację, która służy człowiekowi, a więc jemu nie przeszkadza. [...] w tym znaczeniu zajmuje się zagadnieniem sprawiedliwości społecznej, przeciwstawia się krzywdzie ludzkiej”. Z. Napierski: *Ekonomia społeczna*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2001, s. 9.

Dorota Pieńkowska zwraca uwagę, że „pojęcie ekonomii społecznej jest bardzo szerokie i dotyka wielu sfer życia społecznego”³. Za istotną cechę gospodarki społecznej cytowana autorka uznaje „prymat działania na rzecz ludzi (członków, podopiecznych) nad maksymalizacją zysku”. Zatem dla podmiotów gospodarki społecznej, oprócz klasycznego celu maksymalizacji zysku, istotnego znaczenia nabierają takie kryteria jak sprawiedliwość społeczna i misja społeczna. Pieńkowska zwraca uwagę, że „podmioty ekonomii społecznej, zaspokajając potrzeby swoich członków lub podopiecznych, często wykonują zadania, z których ani państwo, ani inne podmioty gospodarcze nie wywiązują się w sposób wystarczająco skuteczny”. Podmioty, o których wspomina cytowana autorka, to przede wszystkim spółdzielnie, towarzystwa świadczeń wzajemnych (tzw. *mutuals*) oraz fundacje i stowarzyszenia.

Takie rozumienie gospodarki społecznej współgra z priorytetami Unii Europejskiej (spójność społeczna, pełne zatrudnienie, walka z biedą, demokracja uczestnicząca, poprawa zarządzania i trwały rozwój). W ramach prac europejskiego komitetu czterech głównych podmiotów gospodarki społecznej (CEP-CMAF – Europejska Stała Konferencja Spółdzielni, Towarzystw Ubezpieczeń Wzajemnych, Organizacji i Fundacji) sformułowano następującą definicję ekonomii społecznej: „Organizacje ekonomii społecznej są to podmioty gospodarcze i społeczne aktywne we wszystkich sektorach. Wyróżniają się one ze względu na swoje cele oraz szczególną formę przedsiębiorczości. Ekonomia społeczna obejmuje takie organizacje jak spółdzielnie, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, stowarzyszenia i fundacje. Przedsiębiorstwa te działają w poszczególnych obszarach, takich jak opieka społeczna, usługi dla społeczeństwa, zdrowie, banki,

ubezpieczenia, produkcja rolnicza, sprawy konsumentów, praca stowarzyszeń, sektor mieszkaniowy, handel, usługi sąsiedzkie, kształcenie i szkolenie, kultura, sport i aktywność w czasie wolnym”⁴.

Wydaje się, że definicja ta trochę zniekształca sferę aktywności obywatelskiej w ramach szeroko rozumianej gospodarki społecznej (związanej zwłaszcza z koncepcją społeczeństwa obywatelskiego).

Często podkreśla się, że działania podejmowane w ramach gospodarki społecznej nie należą do sektora publicznego ani też sektora tradycyjnej ekonomii rynkowej. Bruno Roelants i Claudie Sanchez Bajo wyróżniają cztery rozwijające się obszary ekonomii społecznej:

- społeczna, demokratyczna i uczestnicząca przedsiębiorczość;
- zatrudnienie i spójność społeczna;
- rozwój lokalny;
- wzajemna ochrona społeczna⁵.

Zatem w potocznym rozumieniu gospodarka społeczna zajmuje się aktywnością społeczną nieprzynależną rynkowi i państwu. Wydaje się, że nie należy przeciwstawiać tak rozumianej gospodarki społecznej ani rynkowi, ani państwu (choć często tak się właśnie robi). Gospodarka społeczna powinna być raczej postrzegana jako aktywność komplementarna do rynku i państwa. Często gospodarka społeczna rozumiana jest jako tzw. trzeci sektor (co będzie jeszcze przedmiotem rozważań w tym opracowaniu). Tymczasem powinna być widziana także w kontekście szerszej koncepcji społeczeństwa obywatelskiego⁶.

Przed przystąpieniem do dalszej dyskusji zwróćmy uwagę na terminy ściśle powiązane ze sobą, często używane jako synonimy:

³D. Pieńkowska: *Ekonomia społeczna – podstawowe informacje* (www.ngo.pl).

⁴B. Roelants, C.S. Bajo, *Rozszerzenie ekonomii społecznej*, Dokument przygotowawczy do konferencji „Ekonomia społeczna”, Praga, 24 - 25 października 2002.

⁵*Ibidem*.

⁶Termin „gospodarka społeczna” używany jest przede wszystkim w krajach Europy kontynentalnej i powoli wchodzi do języka urzędowego Unii Europejskiej, natomiast w krajach anglosaskich używa się takich określeń jak „trzeci sektor” (by podkreślić różnice między instytucjami gospodarki rynkowej [pierwszy sektor] i instytucjami publicznymi [drugi sektor]), sektor nie-dla-zysku (*non-profit*) czy sektor wolontariatu (*voluntary sector*). W krajach anglosaskich znacznie rzadziej zalicza się do tego sektora instytucje sektora komunalnego.

- organizacje *non-profit* – termin ten używany jest w projekcie prowadzonym w John Hopkins University (Baltimore, Stany Zjednoczone), są to organizacje ochotnicze, prywatne, formalne, samorządne, nie funkcjonujące dla zysku (szpitale, uniwersytety, kluby społeczne, organizacje zawodowe, centra opieki, ochrony środowiska, poradnie rodzinne, kluby sportowe, centra aktywizacji zawodowej, organizacje humanitarne itd.);
- ekonomia społeczna – (*social economy, économie solidaire*), korzenie anglosaskie tego terminu pochodzą z XIX w., odnosi się on do wytwarzania dóbr i usług nie tylko przez sektor *non-profit*, ale też przez prywatne firmy, których udziałowcy zgodzili się, że cele społeczne będą przeważać nad gospodarczymi (stowarzyszenia, spółdzielnie, towarzystwa świadczeń wzajemnych, fundacje), określenie to obecnie używane jest przede wszystkim w Unii Europejskiej;
- trzeci sektor – termin ten uznawany jest często za synonim organizacji *non-profit* i ekonomii społecznej, choć jego użycie jest bardziej restrykcyjne (organizacje charytatywne, towarzystwa świadczeń wzajemnych, itp., ale z wyłączeniem firm prywatnych i spółdzielni); często uznawany jest za sektor gospodarki funkcjonujący między sektorem publicznym i prywatnym; organizacje trzeciego sektora powstają jako wynik spontanicznej integracji między gospodarką i społeczeństwem (granice tego terminu są dosyć nieostre, dlatego też w Unii Europejskiej używa się także określenia „trzeci system”);
- trzeci system – od 1997 r. Komisja Europejska⁷ używa tego określenia, kładąc nacisk na obszary usług społecznych i sąsiedzkich, ochronę środowiska oraz sztuki, zwłaszcza w kontekście rozwiązania problemu wysokiego bezrobocia w Unii.

Dobrym wstępnym spojrzeniem na te powiązane ze sobą koncepcje gospodarki społecznej, trzeciego sektora, państwa, rynku i społeczeństwa obywatelskiego może być schemat zaproponowany przez Petera Abrahamsona (rysunek 1)⁸.

Każdy z trzech wymiarów podzielony został dychotomicznie:

- *rynek-państwo* na sfery zysku i niezysku;
- *państwo-społeczeństwo obywatelskie* na sfery publiczną i prywatną;
- *społeczeństwo obywatelskie-rynek* na sfery nieformalną i formalną.

Przy takim podziale w środku „dużego trójkąta” powstaje „mały trójkąt”, który Abrahamson utożsamia z organizacjami *non-profit*, czyli „trzecim sektorem”. Następnie autor, trochę w stylu Leonarda da Vinci, wpisuje trójkąt „trzeci sektor” w koło, w którym znajdują się: firmy prywatne (od strony rynku) i agencje rządowe (od strony rządu).

Istotą porządku społecznego proponowanego w ramach idei gospodarki społecznej jest dążenie do zharmonizowania rozwoju poprzez pogodzenie odmiennych racjonalności przypisywanych rynkowi (racjonalność lokacyjna), państwu (racjonalność dystrybucyjna) i społeczeństwu (racjonalność solidarności).

William Ninacs proponuje spojrzenie na instytucje gospodarki społecznej w trzech wymiarach (rysunek 2). Obrazuje to w postaci prostokąta, przypisując czterem jego bokom parami powiązane ze sobą charakterystyki:

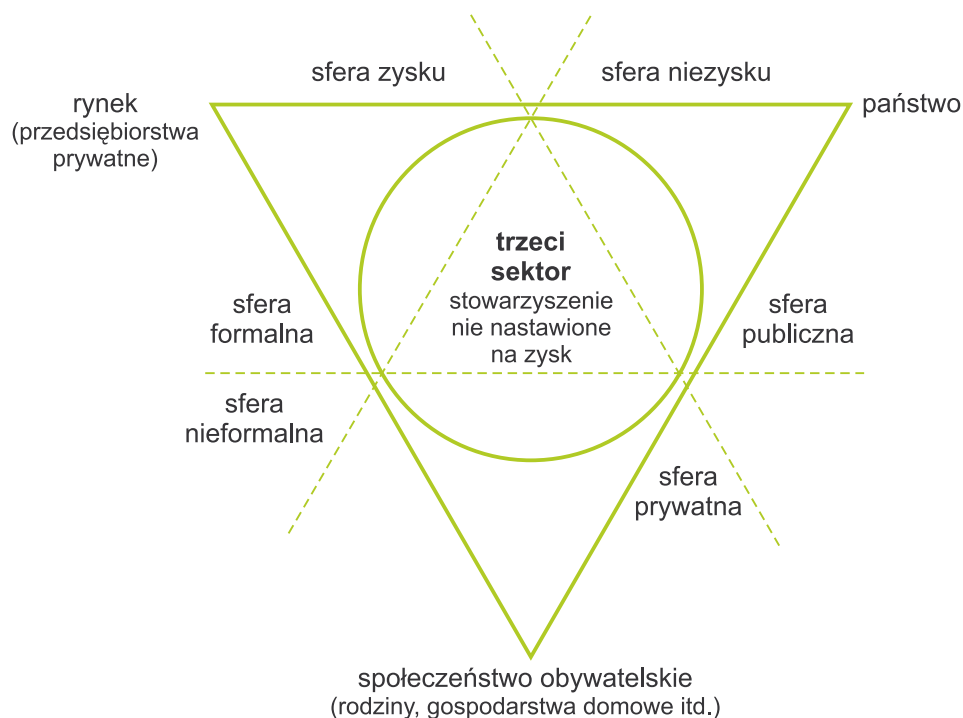
- aktywność gospodarcza (*komercyjna-pozarynkowa*) i powiązane z tym kryteria funkcjonowania (*gospodarcze-społeczne*);
- struktury organizacyjne (*formalna-nieformalna*) i powiązane z tym typy struktur stowarzyszeniowych (*regulowane-swobodne*)⁹.

⁷ http://europa.eu.int/comm/employment_social/empl&esf/3syst/index_en.htm

⁸ P. Abrahamson: *Conceptualising Welfare Pluralism and Welfare Mix*. Za W. Morawski: *Socjologia ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.

⁹ W.A. Ninacs: *A Review of the Theory and Practice of Social Economy / Économie Sociale in Canada*, SRDC Working Paper Series 02/02 (SRDC -The Social Research and Demonstration Corporation).

Rysunek 1
Rynek, państwo, społeczeństwo obywatelskie i trzeci sektor (gospodarka społeczna)



Źródło: P. Abrahamson: *op. cit.*

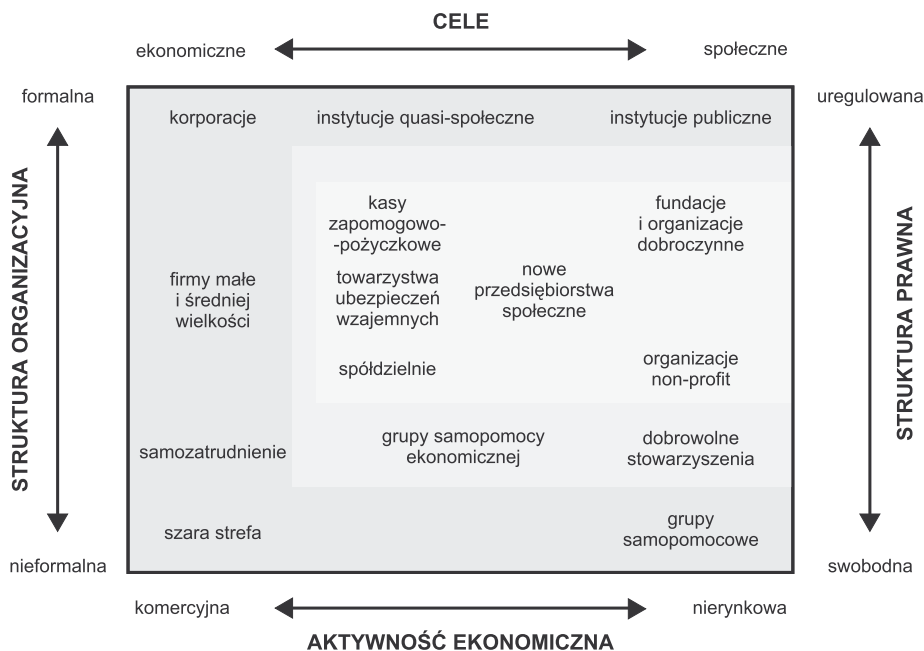
Trzeci wymiar zaznaczony jest poziomem szarości. Najciemniejszy obszar to instytucje znajdujące się poza sferą gospodarki społecznej (do nich zaliczone są instytucje publiczne i prawie publiczne, korporacje, małe i średnie przedsiębiorstwa, samozatrudnienie, szara strefa gospodarki oraz grupy samopomocowe). Najjaśniejszy obszar to instytucje gospodarki społecznej (kasy zapomogowo-pożyczkowe, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, spółdzielnie, fundacje i instytucje charytatywne, nowe przedsiębiorstwa społeczne, organizacje *non-profit*). Pomiędzy tymi obszarami znajduje się „sfera pośrednia”. Należą do nich instytucje, które trudno jednoznacznie zaklasyfikować do gospodarki społecznej i by to uczynić, należy analizować każdą indywidualną organizację oddzielnie (np. towarzystwa dobroczynne czy grupy samopomocy ekono-

micznej). Jak zwykle, do każdego podziału można mieć zastrzeżenia (np. dosyć niejasne jest zaliczenie grup samopomocowych do sfery poza gospodarką społeczną, a grup samopomocy gospodarczej do sfery pośredniej).

Autorzy starający się zdefiniować gospodarkę społeczną często podkreślają, że sukces przedsiębiorstw w tego rodzaju gospodarce nie może być mierzony jedynie w kategoriach ekonomicznych, ale wkładem w solidarność oraz spójność społeczną i terytorialną. Instytucje gospodarki społecznej odróżniają się w tym sensie od przedsiębiorstw „opartych na bazie kapitałowej” poprzez takie cechy jak:

- prymat celów indywidualnych i społecznych ponad kapitałem i zyskiem;
- dobrowolne i otwarte członkostwo;

Rysunek 2
Miejsce gospodarki społecznej



Objaśnienia:

	bezwzględnie należące do ekonomii społecznej
	trudne do jednoznacznego zakwalifikowania
	nie należące do ekonomii społecznej

Źródło: W.A. Ninacs, *op. cit.*

- demokratyczna kontrola przez członków (tutaj wyjątkiem są fundacje);
- połączenie interesów członków z interesem ogólnym;
- rozwijanie i przyjmowanie wartości solidarności i odpowiedzialności;
- autonomiczne zarządzanie i niezależność od władz państwowych;
- przeznaczane nadwyżki finansowej na stały rozwój celów i usług dla członków lub interesu społecznego.
- ma się przyczynić do większej efektywności konkurencji;
- jest dużym, potencjalnym źródłem nowych miejsc pracy, nowych form przedsiębiorczości i zatrudnienia;
- zaktywizuje obywateli poprzez uczestnictwo w organizacjach typu „członkowskiego”;
- sprzyja woluntarystycznemu zaangażowaniu obywateli;
- zwiększa solidarność i poczucie wspólnoty;
- przyczynia się do integracji gospodarek (ma się to odnosić zwłaszcza do gospodarek państw kandydujących do Unii).

Standaryzacja i przywileje

Zgodnie z intencją Komisji Europejskiej rozwój gospodarki społecznej:

W grudniu 1998 r. Rada Europejska potwierdziła, że zatrudnienie jest „najwyższym prioryte-

tem” (*top priority*) dla Unii Europejskiej i uznała za konieczne wypracowanie spójnej polityki w tym zakresie. W 1999 r. Komisja Europejska opracowała „Wytyczne w sprawie zatrudnienia” (*Employment Guidelines*), znalazła się tam m.in. wytyczna 12: „Wykorzystywanie nowych szans tworzenia miejsc pracy” (*Exploiting New Opportunities for Job Creation*). Szczególną uwagę zwrócono na potencjał gospodarki społecznej w tworzeniu nowych miejsc pracy. W 2001 r. Komisja i Rada Europy potwierdziły te opinie, zalecając dodatkowo (wytyczna 11 w *Commission Guidelines 2001*) zachęcanie władz lokalnych i regionalnych do rozwijania partnerskich strategii zwiększania zatrudnienia, aby w pełni wykorzystać potencjał zapewniany przez ekonomię społeczną.

Kolejną akcją Komisji Europejskiej jest promocja roli wolontariatu i fundacji¹⁰. Ta propozycja, jak stwierdza się na stronach internetowych Komisji Europejskiej, „spotkała się z pozytywnym odbiorem ze strony samego sektora, Parlamentu Europejskiego, Komitetu Regionów, Komitetu Gospodarczego i Społecznego”. Naturalnie zaczęto od zorganizowania serii konferencji krajowych i licznych spotkań ekspertów!

W decyzji Rady Unii Europejskiej w sprawie wytycznych dla państw członkowskich Unii w dziedzinie zatrudnienia na 2001 r. stwierdza się że: „państwa członkowskie będą [...] promować podejmowanie przedsięwzięć mających na celu rozwój konkurencyjności i zdolności tworzenia nowych miejsc pracy w ramach gospodarki społecznej, w szczególności dostarczania dóbr i usług powiązanych z potrzebami jeszcze nie zaspokojonymi przez rynek, i analizować, a następnie usuwać wszelkie przeszkody, które mogą zagrażać rozwojowi tych przedsięwzięć”.

Liczba różnorodnych działań w Unii Europejskiej związanych z promowaniem gospodarki społecznej jest przeogromna (za czym oczywiście idą duże pieniądze). Jako przykłady tych działań podajmy:

- utworzenie specjalnego funduszu (Local Social Capital Fund) wyłącznie dla wsparcia organizacji *non-profit*;
- bardzo mocne wskazanie na rolę instytucji (organizacji) gospodarki społecznej w funduszach strukturalnych;
- propozycję utworzenia Europejskiego Programu Usług Wolontarystycznych;
- stworzenie specjalnej linii budżetowej dla „trzeciego systemu” i zatrudnienia (*Third System and Employment*);
- utworzenie specjalnego Komitetu Łącznikowego dla organizacji pozarządowych (Liaison Committee of Development NGOs)¹¹;
- Europejskie konferencje polityki społecznej (zorganizowane w latach 1996, 1998, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004).

Bruno Roelants dokonał analizy czterech definicji gospodarki społecznej (zaproponowanych przez Europejczyków)¹²:

- Francuzów należących do organizacji powiązanej z podstawami koncepcji gospodarki społecznej (FONDA);
- komitet Unii Europejskiej, grupujący cztery typy organizacji, które uznały się za należące do sektora gospodarki społecznej, mianowicie spółdzielnie, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, stowarzyszenia i fundacje (CEP-CMAF);
- Komitet Regionów Unii Europejskiej (COR);
- Komisję Europejską.

Najbardziej restrykcyjna w kwestii podmiotów jest definicja Komitetu Regionów, która rozpoczyna się od stwierdzenia, iż są to „mniej więcej spółdzielnie, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych oraz stowarzyszenia, które prowadzą działalność gospodarczą”. We wszystkich definicjach spółdzielnie i towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych uznane są za przy-

¹⁰ *Promoting the Role of Voluntary Organisations and Foundations* (<http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/coop-social-history/social-history-voluntary.htm>).

¹¹ <http://www.oneworld.net>

¹² B. Roelants, C.S. Bajo: *op. cit.*

należne do gospodarki społecznej. Spośród stowarzyszeń uznano te, które prowadzą działalność gospodarczą. Jeżeli chodzi o czwarty filar instytucjonalny, mianowicie fundacje, dwie z czterech definicji (Komitetu Regionów i FONDA) nie wspominają o nich.

FONDA i Komitet Regionów w swoich tekstach przeprowadzają ściśle powiązanie między terytorium i rozwojem lokalnym. Tekst CEP-CMAF czyni to samo w sposób bardziej pośredni, poprzez wymienienie rodzajów działalności, które są ściśle związane z terytorium. Tekst Komitetu Regionów wspomina następnie o dostarczaniu dóbr społecznych, z których jednym z ważnych jest tworzenie nowych miejsc pracy, wspomniane we wszystkich czterech definicjach.

We wszystkich czterech definicjach uznaje się priorytet takich wartości jak solidarność i spójność społeczna, odpowiedzialność społeczna i zaangażowanie, demokracja i uczestnictwo, autonomia i niezależność. W niektórych definicjach podawane są również inne wartości, jak np. charakter integracyjny (FONDA), zaufanie i pewność (Komitet Regionów).

We wszystkich definicjach zgodnie uznaje się, że gospodarka społeczna radzi sobie z zaspokajaniem potrzeb, których nie mogą spełnić inne sektory. Te potrzeby to: spójność społeczna i dbałość o tworzenie miejsc pracy, zachęcanie do przedsiębiorczości, budowanie społeczeństwa pluralistycznego, uczestniczącego, demokratycznego i opartego na solidarności. We wszystkich czterech definicjach uznaje się, że gospodarkę społeczną charakteryzuje prymat celów indywidualnych i społecznych nad kapitałem.

Wspólnym elementem tych definicji jest wskazanie na potrzebę tworzenia sieci współpracy i uczestnictwa obywateli na poziomie lokalnym, tworzenia mocnych powiązań między terytoriami, przedsiębiorczości i celów społecznych, a także wspomaganie mechanizmów finansowych w celu wzmocnienia powiązań międzyterytorialnych (np. poprzez inwestycje społeczne).

Prace nad procesami standaryzacji prowadzone są na poziomie OECD, Unii Europejskiej oraz Międzynarodowej Organizacji Pracy. Jako

przykład może posłużyć *Zalecenie promocji spółdzielczości* wydane w 2002 r., a opracowane przez MOP. Zalecenie to nie tylko jest pierwszym, przyjętym na poziomie międzynarodowym dokumentem dotyczącym spółdzielni i ich promocji, ale także dokumentem, w którym zawarte są odwołania do gospodarki społecznej (choć jej nazwa nie jest wymieniona wprost). W art. 4 mowa jest o tym, że: „Przyjęte powinny zostać środki w celu promocji potencjału spółdzielni we wszystkich krajach, niezależnie od szczebla ich rozwoju, w celu ich wsparcia i pomocy członkom, aby: [...] ustanawiali i rozwijali ten dynamiczny i żywotny sektor gospodarczy, który odpowiada na społeczne i ekonomiczne potrzeby społeczeństw”.

W art. 6 zastrzega się, że „równowaga społeczna wymaga istnienia silnych sektorów publicznego i prywatnego, a także silnego sektora spółdzielczego, towarzystw ubezpieczeń wzajemnych, jak również innych sektorów społecznych i pozarządowych”. Stąd wniosek, że rządy powinny zapewniać polityczne wsparcie i podstawy prawne dla funkcjonowania spółdzielczości.

Te tendencje pokazują, że gospodarka społeczna (zwłaszcza w Europie) coraz bardziej pojmowana jest jako szczególny sektor, który powinien mieć uprzywilejowane miejsce w polityce państwowej, ze swoimi specyficznymi normami i standardami. Coraz czynniejszy udział podmiotów gospodarki społecznej w definiowaniu tych norm i standardów wydaje się dosyć niebezpieczny (udział ten motywowany jest chęcią „uniknięcia bycia zdefiniowanym przez podmioty zewnętrzne”).

Sklonność do „międzynarodowej standaryzacji ekonomii społecznej” (według określenia Roelantsa¹³) oraz próby „centralnego sterowania” rozwojem trzeciego sektora przez rządy i agencje rządowe wydają się bardzo niebezpieczne

Można też się zastanowić nad tym, czy sytuacja gospodarki społecznej (trzeciego sektora, a zwłaszcza organizacji pozarządowych) nie jest podobna do sytuacji związków zawodowych w końcu XIX wieku. Rząd dba o ich rozwój, bo łatwiej jest je kon-

¹³ *Ibidem*.

trolować i realizować swoje interesy. Lepiej mieć za negocjatora jakąś reprezentację związków (centralę) niż negocjować z każdą organizacją osobno.

Obecny rozwój instytucji trzeciego sektora wydaje się zasadniczo odmienny od tego, co obserwowaliśmy w przeszłości (zwłaszcza w XIX wieku). W tej odmienności widzieć należy niebezpieczeństwo zdeformowania, a niekiedy widocznych już patologii. W dużym stopniu (zwłaszcza w Europie, ale także w Kanadzie) instytucje gospodarki społecznej nie są powoływane oddolnie, ale powstają odgórnie, jako przekształcone struktury rządowe (nazywane często „organizacjami pozarządowymi”) i często nadal są finansowane z funduszy publicznych. Cele wielu organizacji formułowane są bardzo ogólnie („walka o czyste środowisko”, „walka z bezrobociem”, „walka z biedą i ubóstwem” itp.), co nie pozwala na ocenę stopnia ich realizacji. Przez to z góry zakłada się nieograniczony czas życia takich organizacji. Nawet jeśli uda się określić, że jakiś cel wytyczony w momencie powstania danej organizacji jest już prawie osiągnięty, to niemal zawsze taka, często już zbiurokratyzowana struktura broni się przed rozwiązaniem i przekształca w „nową-starą” strukturę ze zmodyfikowanym celem działania (pod tym względem widać daleko idącą analogię z agencjami rządowymi, jakie funkcjonowały przez wiele dziesięcioleci XX wieku i wiele z nich nadal funkcjonuje).

Analizując potrzebę tworzenia szczególnego, uprzywilejowanego miejsca dla ekonomii społecznej, warto także się zastanowić, czy przeciwstawianie jej „zwykłej” gospodarce rynkowej nie jest sztuczne i błędne.

Czy rynek jest aspołeczny, a w gospodarce rynkowej nie ma miejsca na gospodarkę społeczną?¹⁴

Rynek jawi się często jako straszna bestia. Czy faktycznie rynek to nieokiełznana i „krwawa”

konkurencja? Często słyszy się, że wolna konkurencja to „wolna amerykanka”, w której wszystkie chwytaki są dozwolone. Czy tak jest naprawdę? Twierdzę, że jest to tak samo nieprawdziwe jak mit o wielkiej agresji i krwawej walce o byt wszechobecnej wśród zwierząt¹⁵. Chłodna analiza zachowań zwierząt pokazuje, jak wiele mechanizmów hamujących zachowania agresywne zostało stworzonych w trakcie długiego procesu ewolucji biologicznej. Podobne „hamujące” mechanizmy są wypracowywane w trakcie rozwoju rynku. Mówiąc o konkurencji na rynku, podaję często przykład dwóch sosen, z których jedna rośnie samotnie obok drogi, a druga – w lesie. Pierwsze drzewo ma z pozoru wszelkie warunki do życia i żadnej konkurencji. Jaka jest jednak jego przyszłość? Bardzo prawdopodobne, że w ciągu kilku lat padnie ofiarą wichury lub pioruna. Drugie drzewo ma na pierwszy rzut oka znacznie trudniejszą sytuację – zbyt wielu jest konkurentów do pożywienia w glebie i do słońca. Zmuszone walką konkurencyjną o każdy promyk słońca, wszystkie drzewa pną się w górę, byleby tylko być trochę wyższym od sąsiadów. Ale ich szybki wzrost nie jest tylko efektem konkurencji między pojedynczymi drzewami, jest to także, a może przede wszystkim, efekt współpracy. Dzięki temu, że rosną blisko siebie, woda nie wyparowuje tak szybko z gleby. Na dole, dzięki cieniowi dawanemu przez wszystkie drzewa, panują odpowiednie warunki do rozwoju drobnych organizmów, które przerabiają spadające igły i resztki uschłych gałęzi, powstaje mikroklimat sprzyjający rozwojowi całego lasu.

Podobnie jest z rynkiem. Rynek to nie tylko konkurencja, to także, a może przede wszystkim, współpraca tworząca odpowiednie warunki do rozwoju wszystkich obecnych na nim podmiotów. Oczywiście w wyścigu wymuszonym przez mechanizmy rynkowe wiele z nich zostaje wyeliminowanych, ale zawsze istnieje możliwość wejścia na ten rynek i ponownego spróbowania swoich sił.

¹⁴ Ten fragment opracowania częściowo oparty jest na W. Kwaśnicki: *Zasady ekonomii rynkowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2001).

¹⁵ W. Kwaśnicki: *Historia myśli liberalnej. Wolność, własność, odpowiedzialność*, PWE, Warszawa 2000, rozdz. 3.

Biurokraci rządowi i zwolennicy interwencjonizmu państwowego oskarżają rynek o niestabilność i gospodarczą niesprawiedliwość, winiąc go za wszelkie zło – od biedy po niedogodności „społeczeństwa obfitości”. Motywy takiego postępowania są oczywiste. Jeżeli ludzie uwierzą, że system wolnorynkowy oparty na zasadzie *laissez-faire* jest zły, to właśnie biurokraci rządowi zostaną zaakceptowani przez społeczeństwo jako mający gotowe recepty na uzdrowienie sytuacji. Wolny rynek, który biurokraci i politycy tak energicznie oskarżają o wszystko co najgorsze, nie jest niczym innym niż swobodną, wolną od jakichkolwiek wpływów politycznych wymianą handlową niezależnych podmiotów (osób). Rynek jest po prostu siecią nieskrępowanych aktów wymiany gospodarczej. Co istotne, w mechanizmy gospodarki rynkowej wpisany jest zakaz stosowania przemocy. Skoro siła, przemoc, niszczy wartości i zakłóca wymianę handlową, to musimy przyjąć, że rynek może istnieć jedynie w środowiskach akceptujących pokój i wolność jako zasady naczelną.

W społeczeństwie wolnorynkowym uczciwość jest egoistycznym imperatywem i moralną koniecznością. Niezależnie od czasu i realiów społecznych, naczelną zasadą postępowania ludzi musi być przekonanie, że nikt nie powinien zyskiwać w wyniku czyjejkolwiek nieuczciwości, w przeciwnym wypadku wcześniej czy później takie sytuacje zachęcałyby do nieuczciwości i powodowały erozję społeczeństwa. Wszelkie osoby i firmy funkcjonujące na wolnym rynku są zmuszone działać uczciwie i sprawiedliwie – zgodnie zresztą z naczelną zasadą wynikającą z konkurencji. Dbalność o swoje dobre imię tylko zwiększa liczbę klientów i powoduje wzrost zysków. Osoby i instytucje, które okazały się nieuczciwe bardzo szybko tracą klientów na rzecz innych, uczciwych osób i firm.

Funkcjonowanie gospodarki kapitalistycznej opiera się na bardzo prostej – czasami można odnieść wrażenie, że trywialnej – zasadzie: *jeżeli*

wymiana między dwoma podmiotami jest całkowicie swobodna i odbywa się bez przymusu, to nigdy do niej nie dojdzie, jeśli obie strony nie zyskają na niej. Mimo swej prostoty i oczywistości, jest ona często zapomniana. Popularność zyskuje za to przeciwne przekonanie, że w trakcie wymiany jedna ze stron zawsze zyskuje kosztem drugiej.

Jednym z pierwszych, którzy zwrócili uwagę na to, że dbalność o swój własny interes (co nie jest równoznaczne z chciwością czy egoizmem, jak często próbuje się interpretować zasady rynkowe) był mieszkający w Londynie Holender Bernard de Mandeville (ok. 1670–1733), który, w opublikowanej w 1714 r. *Bajce o pszczołach* (*The Fable of the Bees, or Private Vices, Public Benefits*), przedstawił, jak „prywatne zachcianki” (*private vice*, czyli dbalność o własny interes) służą w ostateczności „dobru wspólnemu” (*public benefits*). *Bajka o pszczołach* była wielokrotnie wznawiana w następnych dziesięcioleciach i jest ona poszerzoną wersją satyrycznego eseju *The Grumbling Hive, or Knaves Turned Honest* napisanego przez Mandeville’a w 1705 r. Również ksiądz Ferdinando Galiani (1728-1787) w swojej pracy *Della Moneta* (*O pieniądzu*), opublikowanej w 1751 r., pokazywał, w jaki sposób mechanizmy rynkowe, poprzez dbalność o swój prywatny interes i pragnienie zysku, działają w kierunku osiągnięcia równowagi. „Ta równowaga wspaniale służy obfitości dóbr potrzebnych do życia, dobrobytowi, choć nie wynika ona z roztropności i prawości człowieka, ale z prostego bodźca chęci zysku. Opatrzność uczyniła to w swej nieskończonej miłości człowieka, że nasze namiętności są często, i wbrew naszym intencjom, ukierunkowane dla pożytku ogólnego”¹⁶. Proces gospodarczy, konkludował Galiani, jest kierowany przez „nadrzędną rękę”. Koncepcja Galianiego jest zadziwiająco podobna do koncepcji „niewidzialnej ręki” Adama Smitha¹⁷, która to ręka sprawia, że człowiek, działając jedynie w celu osiągnięcia własnych korzyści, nieświadomie przyczynia się do poprawy sytuacji całego społeczeństwa.

¹⁶ Za N. Rothbard Murray: *An Austrian Perspective on the History of Economic Thought*, t. I: *Economic Thought before Adam Smith*, Edwad Elgar, London 1995.

¹⁷ Przedstawionej zarówno w *Bogactwie narodów* (*The Wealth of Nations*, 1776), jak i w *Teorii uczuć moralnych* (*Theory of Moral Sentiments*, 1759).

Cechą zasadniczą systemu kapitalistycznego, w którym rynek (wolny rynek) jest instytucją fundamentalną, jest możliwość jak najpełniejszego zaspokojenia potrzeb społecznych, spełnienia oczekiwań konsumentów. Jak pisał w 1942 r. Joseph Alois Schumpeter: „[...] maszyna kapitalistyczna jest przede wszystkim maszyną masowej produkcji, która w sposób nieuchronny oznacza także produkcję dla mas [...]. Oświetlenie elektryczne nie jest żadnym szczególnym dobrodziejstwem dla kogoś, kto ma dość pieniędzy, by sobie kupić odpowiednią ilość świec i opłacić służbę, która przycina knoty. To właśnie tania odzież, tania bawełna i sztuczny jedwab, buty, samochody itd. są typowymi osiągnięciami produkcji kapitalistycznej, i nie są to z reguły ulepszenia, które by wiele znaczyły dla ludzi bogatych. Królowa Elżbieta miała jedwabne pończochy. Nie jest typowym osiągnięciem kapitalizmu dostarczanie większej ilości jedwabnych pończoch królowym, lecz umożliwienie dostępu do tego dobra robotnikom fabrycznym, dostępu opłacanego coraz mniejszym wysiłkiem”¹⁸.

W kontekście gospodarki społecznej często wspomina się, że przedsiębiorstwa kapitalistyczne dążą przede wszystkim do maksymalizacji zysku. Nawet jeśli byłaby to prawda, to w istocie taka egoistyczna postawa i tak w dłuższym okresie sprzyjać będzie konsumentowi, czyli dobrobytowi społecznemu.

Faktem jest, że w gospodarce kapitalistycznej zysk odgrywa ważną rolę przy podejmowaniu decyzji przez przedsiębiorców (kapitalistów). Nie jest to jednak jedyne ani najważniejsze kryterium, jakim kierują się przedsiębiorcy.

Ekonomiści od dawna zauważają, że w odróżnieniu od tego, co uznawane jest za zasadne przez ortodoksyjną teorię ekonomii, zysk nie jest jedyną kategorią wpływającą na decyzje podejmowane

przez firmę¹⁹. Henry Ford, symbol kapitalistycznej epoki masowej produkcji, już na początku XX wieku sformułował swój sławny cel: stworzyć względnie wysokie zyski, dostarczyć dużej liczbie ludzi samochody, na które będą mogli sobie pozwolić, kupując je z własnych pensji, oraz zatrudnić jak największą liczbę ludzi, płacąc im godziwe pensje. Czy takiej postawy przedsiębiorcy-kapitaliści nie należy uznać za zgodną z postulatami gospodarki społecznej?

Również w raporcie z polskich badań empirycznych nt. „Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na zmiany strukturalne w przedsiębiorstwie”²⁰ pokazano, że polskie przedsiębiorstwa, działając w otoczeniu rynkowym, nie stosują klasycznego, zakładanego przez ortodoksyjną teorię ekonomii, kryterium maksymalizacji zysku. Zasadniczym, deklarowanym celem badanych firm była maksymalizacja sprzedaży. Jak podkreślono w raporcie, cel taki jako podstawowy określiło 80% respondentów. Drugim pod względem ważności kryterium była obrona aktualnej pozycji rynkowej firmy (zadeklarowało go 53% badanych). „Klasyczny” cel – maksymalizację zysku – jako bardzo ważny wymieniło tylko 47% badanych.

W 1970 r. Milton Friedman, laureat Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii, stwierdził: „Odpowiedzialnością społeczną biznesu jest powiększanie zysku”²¹. W podobnym duchu w 1993 r. wypowiedział się guru zarządzania Peter Drucker: „Ekonomia działania jest pierwszą odpowiedzialnością biznesu. Biznes nie przynoszący zysku, przynajmniej równego swoim kosztom kapitału, jest społecznie nieodpowiedzialny. Marnuje zasoby społeczne. Ekonomia wykonywania działań jest podstawą; bez niej biznes nie może podjąć żadnej innej odpowiedzialności, nie może być dobrym pracodawcą, dobrym obywatelem, dobrym sąsiadem”²².

¹⁸ J. Schumpeter: *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995, s. 82-83.

¹⁹ Na przykład Oliver Williamson (1964) proponuje bardziej ogólną formułę maksymalizacji korzyści zarządzania (*managerial utility maximization*). Ortodoksyjna ekonomia przyjmuje, że koszty umów handlowych (*transaction costs*) są zerowe, w swoich pracach Williamson zwraca uwagę że koszty te nie są zerowe i fakt ten ma istotny wpływ na charakter rozwoju gospodarczego.

²⁰ „Gospodarka Narodowa” 2001, nr 5-6, s. 24.

²¹ M. Friedman: *The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits* „New York Times Magazine”, September 13, 1970, s.32-33, 122-126.

²² P.F. Drucker: *Spoleczeństwo pokapitalistyczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 86.

Trzeci sektor

W 1999 r. opublikowane zostały wyniki badań statystycznych trzeciego sektora w 15 krajach Unii Europejskiej, przeprowadzonych przez Międzynarodowe Centrum Badań i Informacji na temat Gospodarki Państwowej, Prywatnej i Spółdzielczej (CIRIEC-International)²³. Jak wykazały te badania, sektor gospodarki społecznej obejmuje ok. 8% wszystkich przedsiębiorstw europejskich, wytwarza ok. 10% „produktu europejskiego brutto” i pracuje w nim ok. 10% ogółu zatrudnionych w gospodarce Unii. W ostatnich latach XX w. zatrudnienie w ramach gospodarki społecznej rosło wyraźnie szybciej niż w gospodarkach krajowych²⁴.

Pierwszą zarejestrowaną międzynarodową organizacją pozarządową było Towarzystwo przeciwko Niewolnictwu (*Anti-Slavery Society*), utworzone w 1839 r. Od tego czasu następował stały wzrost liczby tych organizacji: początkowo umiarkowany (w 1874 r. było ich 32), potem coraz bardziej przyspieszony (w 1914 r. liczba ta wzrosła do 1083), a w ostatnich dekadach XX w. nastąpiła niemal eksplozja (w 2000 r. było ponad 37 tys. międzynarodowych organizacji pozarządowych). Około 20% istniejących obecnie organizacji powstało po 1990 r. Wzrost liczby międzynarodowych organizacji pozarządowych jest w pewnym stopniu stymulowany przez politykę Organizacji Narodów Zjednoczonych – ok. 2150 organizacji pełni rolę konsultanta w Radzie Gospodarczo-Społecznej ONZ, kolejnych 1550 jest afiliowanych przy Departamencie Informacji Publicznej ONZ. Można zatem stwierdzić, że w ostatnich dekadach nastąpiła eksplozja rozwoju organizacji ponadnarodowych związanych z szeroko rozumianym społeczeństwem obywatelskim.

Jako dobry przykład społeczeństwa, którego rozwój w dużym stopniu zależał od aktywności obywateli organizujących się w różnego rodzaju stowarzyszenia mogą posłużyć Stany Zjednoczone Ameryki Północnej w XIX w. (nawiasem mówiąc,

był to okres intensywnego rozwoju gospodarki rynkowej w tym kraju). Pięknie ujął to Alexis de Tocqueville w napisanej ponad 170 lat temu książce *O demokracji w Ameryce*: „Ameryka jest krajem, w którym najlepiej wykorzystano ideę stowarzyszeń i w którym najpełniej zastosowano ten potężny środek oddziaływania. Mieszkaniec Stanów Zjednoczonych od dzieciństwa uczy się tego, że w walce ze złem i życiowymi przeciwnościami należy liczyć przede wszystkim na siebie. Na władze publiczne patrzy nieufnie, odwołując się do nich tylko wtedy, gdy jest to niezbędne. Dzieje się tak już w szkole, gdzie dzieci nawet w zabawie podporządkowują się regułom, które same ustanowiły, i same określają wykroczenia domagające się kary. Podobnie dzieje się w życiu społecznym. Oto ruch na drodze publicznej ulega zakłóceniu – okoliczni mieszkańcy natychmiast powołują radę i z tego zaimprovizowanego zgromadzenia wyłoniona zostaje siła wykonawcza, która zaradzi złu, zanim komukolwiek z zainteresowanych przyjdzie do głowy zwrócić się do władz. Ta sama reguła obowiązuje, gdy chodzi o rozrywki. Powołuje się radę, której zadaniem jest nadanie splendoru świętom oraz utrzymanie porządku w czasie ich trwania. Stowarzyszenia organizuje się także po to, by przeciwstawić się złu o charakterze moralnym – wszelkie nieumiarkowanie zwalczane jest wspólnymi siłami. W Stanach Zjednoczonych stowarzyszenia służą obronie bezpieczeństwa publicznego, rozwijaniu handlu i przemysłu, rozkwitowi moralności i religii. Nie ma bowiem takiej rzeczy, której woła ludzka nie byłaby zdolna osiągnąć przez dobrowolne działania jednostek połączonych we wspólnym wysiłku”²⁵.

Różnice między postawą obywateli po obu stronach Atlantyku Tocqueville postrzegał także w tym, że „Europejczyk widzi w urzędniku publicznym jedynie siłę, Amerykanin – prawo. Można powiedzieć, że w Ameryce człowiek nie jest posłuszny nigdy człowiekowi, lecz sprawiedliwości i prawu.

²³ www.ulg.ac.be/ciriec

²⁴ Za B. Roelants, C. Sanchez Bajo: *op. cit.*

²⁵ A. de Tocqueville: *O demokracji w Ameryce*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Fundacja im. Stefana Batorego; Warszawa 1996, t. 1, s. 19.

Amerikanin ma często przesadną, lecz zbawienną opinię o sobie samym. Bezgranicznie ufa własnym siłom, które wydają mu się wystarczające, by podołać wszystkiemu. Przychodzi mu do głowy projekt jakiegoś przedsięwzięcia i, jeśli nawet ma ono bezpośredni związek z ogólnym dobrobytem, ani myśli zwracać się o pomoc do władz publicznych. Ogłasza po prostu swój zamiar, podejmuje się go wykonać, wzywa innych ludzi do pomocy i stawia czoło wszystkim przeciwnostwom. Dochodzi częstokroć do gorszego rezultatu niż ten, który by uzyskało państwo, lecz na dłuższą metę suma wszystkich indywidualnych przedsięwzięć daleko przekracza to, co mógłby uczynić rząd²⁶.

Trzeci sektor z pewnością będzie się rozwijał bardzo intensywnie w większości krajów na świecie, będziemy zatem świadkami równie spektakularnego rozwoju tego sektora jak tego doświadczyły Stany Zjednoczone w pierwszej połowie XIX w. Sprzyjać temu będzie kilka czynników: liberalizacja i urynkwienie wielu sfer życia społecznego (zainicjowane w latach osiemdziesiątych przez Ronalda Reagana i Margaret Thatcher), przechodzenie ze społeczeństwa przemysłowego (industrialnego) do społeczeństwa usług oraz swoboda wymiany myśli i ułatwienia w komunikacji powiązane z „wirtualizacją życia”. Wydaje się, że Internet współcześnie odgrywa podobną rolę jak wolna prasa w Ameryce w czasach Tocqueville’a.

Podstawowe dane statystyczne

Przedstawimy tutaj jednie podstawowe, istotne z punktu widzenia celu tego opracowania, informacje statystyczne o rozwoju gospodarki społecznej w skali międzynarodowej i w Polsce. Gromadzenie informacji o rozwoju tego sektora w Polsce prowadzone jest przez kilka instytucji, spośród których najważniejsze to Stowarzyszenie Klon/Jawor²⁷ oraz Portal Organizacji Pozarządowych w Polsce²⁸. Warto też wspomnieć o Sieci

Wspierania Organizacji Pozarządowych SPLOT²⁹.

Badania rozwoju trzeciego sektora w skali międzynarodowej prowadzi m.in. Uniwersytet Johns Hopkins (*Comparative Nonprofit Sector Project*)³⁰ oraz wspomniany już CIRIEC-International.

W tabeli 1 przedstawiono udział zatrudnionych w trzecim sektorze w ogólnym zatrudnieniu w 15 krajach Unii Europejskiej w 1999 r. Kraje o najwyższym, kilkunastoprocentowym udziale trzeciego sektora to Holandia, Irlandia i Dania. Najniższe wskaźniki zatrudnienia mają Grecja, Portugalia i Luksemburg.

Oczywiście trudno generalizować, ale wydaje się, iż można postawić hipotezę, że im bogatsze społeczeństwo, tym stopień zaangażowania obywateli w działalność organizacji gospodarki społecznej jest większy (choć np. Luksemburg jest tutaj wyjątkiem). Bogactwo związane jest bezwzględnie z rozwojem gospodarki rynkowej. Można więc stwierdzić, że pragnąc zadbać o rozwój trzeciego sektora (gospodarki społecznej), należałoby przede wszystkim zatroszczyć się o rozwój rynku oraz powszechność funkcjonowania mechanizmów cenowych i konkurencji.

Uniwersytet Johns Hopkins od wielu lat prowadzi badania międzynarodowe nad trzecim sektorem (w ramach *Comparative Nonprofit Sector Project*). W 1999 r. badania objęły 22 kraje. Wynika z nich, że sektor *non-profit* (który jest węższą kategorią od stosowanej w Europie kategorii sektora gospodarki społecznej) wytwarzał w tych krajach ok. 4,6 % PKB, pracowało w nim ok. 5% ogółu zatrudnionych poza rolnictwem i 27% ogółu zatrudnionych w sektorze publicznym. Gdy uwzględnić pracę wolontariuszy, przeliczając ich pracę na tzw. ekwiwalent pracy na pełnym etacie (FTE – *full-time equivalent*), wskaźniki wzrosły odpowiednio do: 7% ogółu zatrudnionych poza rolnictwem, 14% zatrudnionych w sektorze usług oraz 41% w sektorze publicznym. Zatrudnienie w organizacjach *non-profit* skupia się wokół trzech dziedzin: edukacji, ochrony zdrowia oraz usług socjalnych.

²⁶ *Ibidem*, s. 95.

²⁷ <http://www.klon.org.pl>

²⁸ <http://www.ngo.pl>

²⁹ <http://www.splot.ngo.pl>

³⁰ <http://www.jhu.edu/~cnp/>

Tabela 1
Udział zatrudnionych w trzecim sektorze w 15 krajach Unii Europejskiej w 1999 r.

Kraj	Procent
Holandia	16,6
Irlandia	15,8
Dania	13,8
Hiszpania	9,9
Wielka Brytania	8,4
Włochy	8,2
Finlandia	8,1
Austria	8,0
Belgia	7,1
Francja	6,8
Niemcy	6,4
Szwecja	5,8
Luksemburg	4,6
Portugalia	3,5
Grecja	3,3

Źródło: CIRIEC-International.

W następnym etapie prac w ramach tego projektu zwiększono krajów do, w tym 16 krajów rozwiniętych gospodarczo (Ameryka Północna, Europa Zachodnia i Azja), 14 krajów rozwijających się i 5 krajów z Europy Środkowej i Wschodniej będących w fazie transformacji³¹.

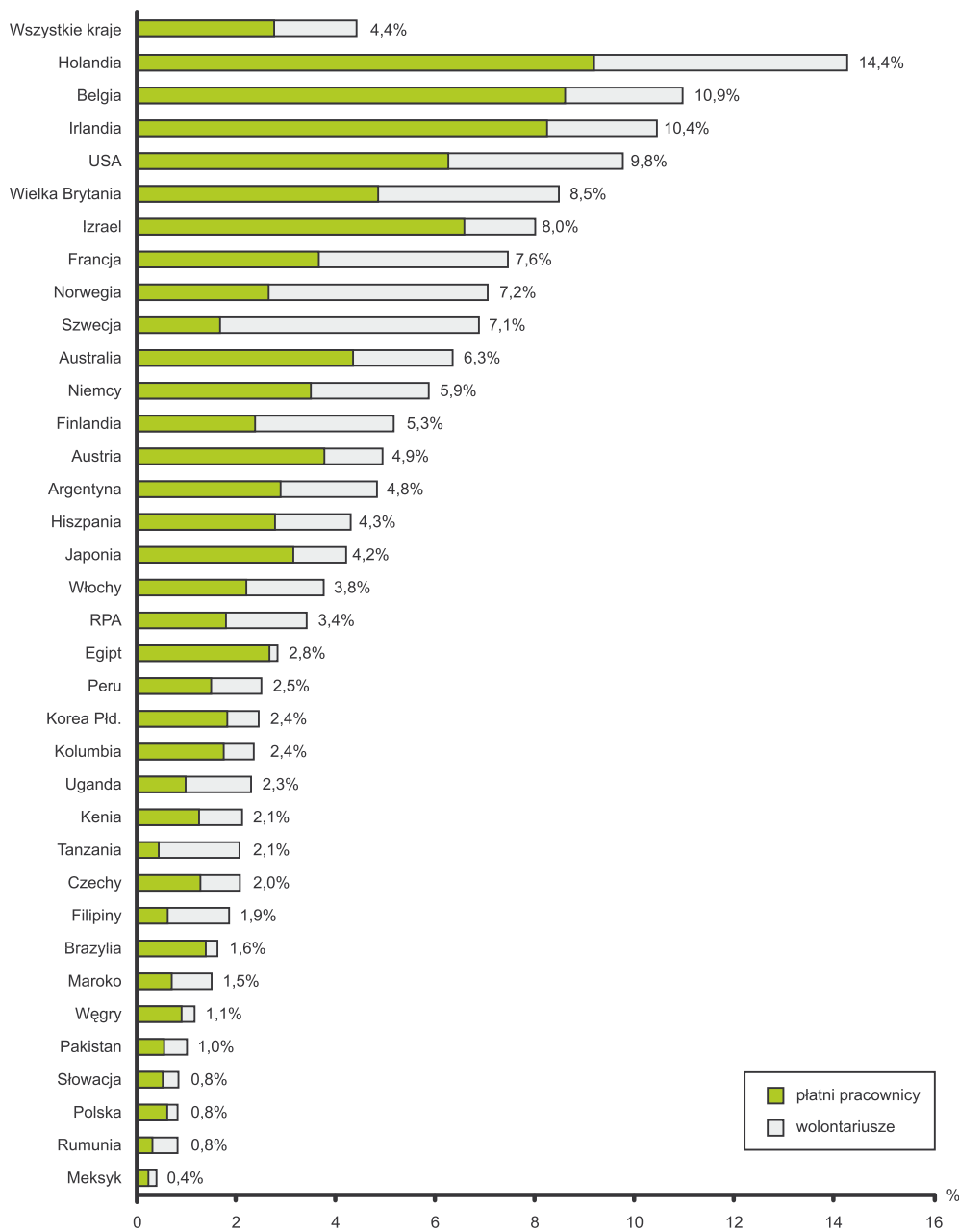
Podobnie jak w poprzednich badaniach, w tej szerszej próbie krajów średni udział zatrudnionych w trzecim sektorze wynosił ok. 5% aktywnych zawodowo (rysunek 3). Wartość pracy wykonywanej w ramach trzeciego sektora oceniono na 5,1% sumarycznego dochodu (PKB) tych krajów. Potwierdza się też spostrzeżenie, że sektor ten jest wyraźnie większy w krajach rozwiniętych gospodarczo (co wydaje się naturalnym procesem, związanym z tendencją do zmniejszania się liczby godzin

pracy w ciągu tygodnia i posiadania więcej wolnego czasu, który można poświęcić na „pracę społeczną”). Zagregowane dane pokazują, że w krajach rozwiniętych w trzecim sektorze zatrudnionych jest trzykrotnie więcej obywateli niż w krajach rozwijających się (rysunek 4). Interesująca jest też struktura zatrudnienia w trzecim sektorze: podczas gdy we wszystkich 35 krajach 57% ogółu zatrudnionych to pracownicy płatni, a 43% to wolontariusze³² (rysunek 5), to np. w Szwecji udział wolontariuszy wynosi ponad 75%, natomiast w Egipcie poniżej 10% (rysunek 6). Co jednak ciekawsze, nie widać wyraźnej zależności między taką strukturą zatrudnienia gospodarczego stopniem rozwoju gospodarczego („nieważona” średnia w obu grupach krajów wynosi ok. 38%; rysunek 6).

³¹ L.M. Salamon, S.W. Sokolowski, R. List: *Global Civil Society: An Overview*, Johns Hopkins Center for Civil Society Studies, Baltimore 2003.

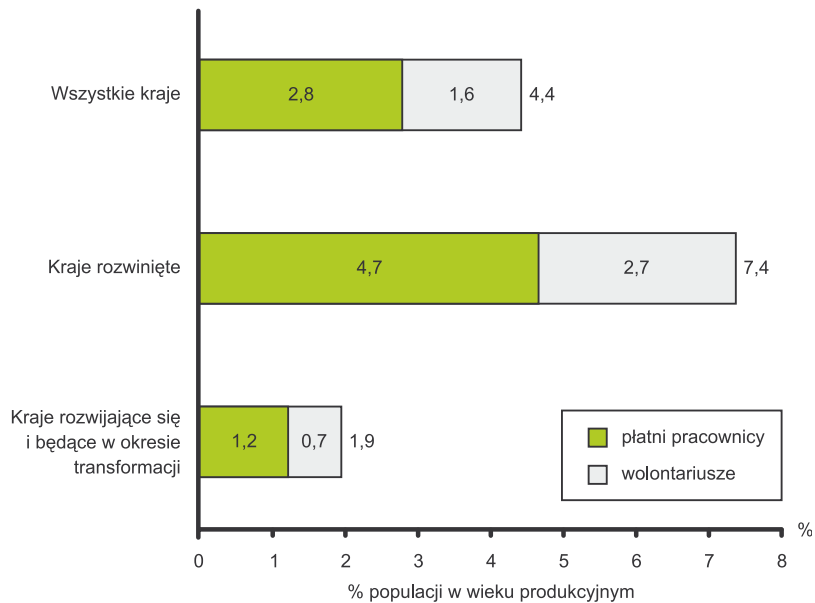
³² Zaangażowanie wolontariatu mierzy się w przeliczeniu na wspomniany już tzw. ekwiwalent pracy na pełnym etacie. We wszystkich 35 krajach było ok. 190 mln wolontariuszy (udział wolontariuszy w populacji osób dorosłych wynosił ok. 22%), którzy pracowali „dorywczo”. Odpowiadało to 12,6 mln pełnozatrudnionych.

Rysunek 3
Udział procentowy zatrudnionych w trzecim sektorze



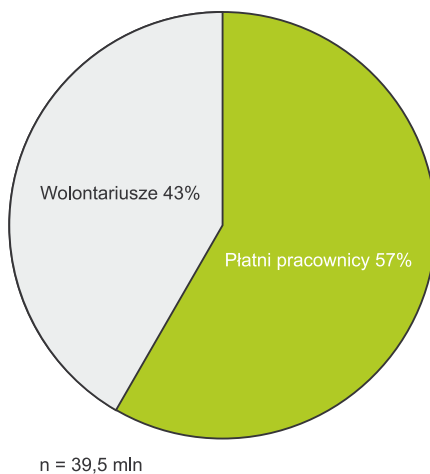
Źródło: John Hopkins University Comparative Nonprofit Sector Project.

Rysunek 4
Zatrudnienie w trzecim sektorze w zależności od stopnia rozwoju gospodarczego w 35 krajach



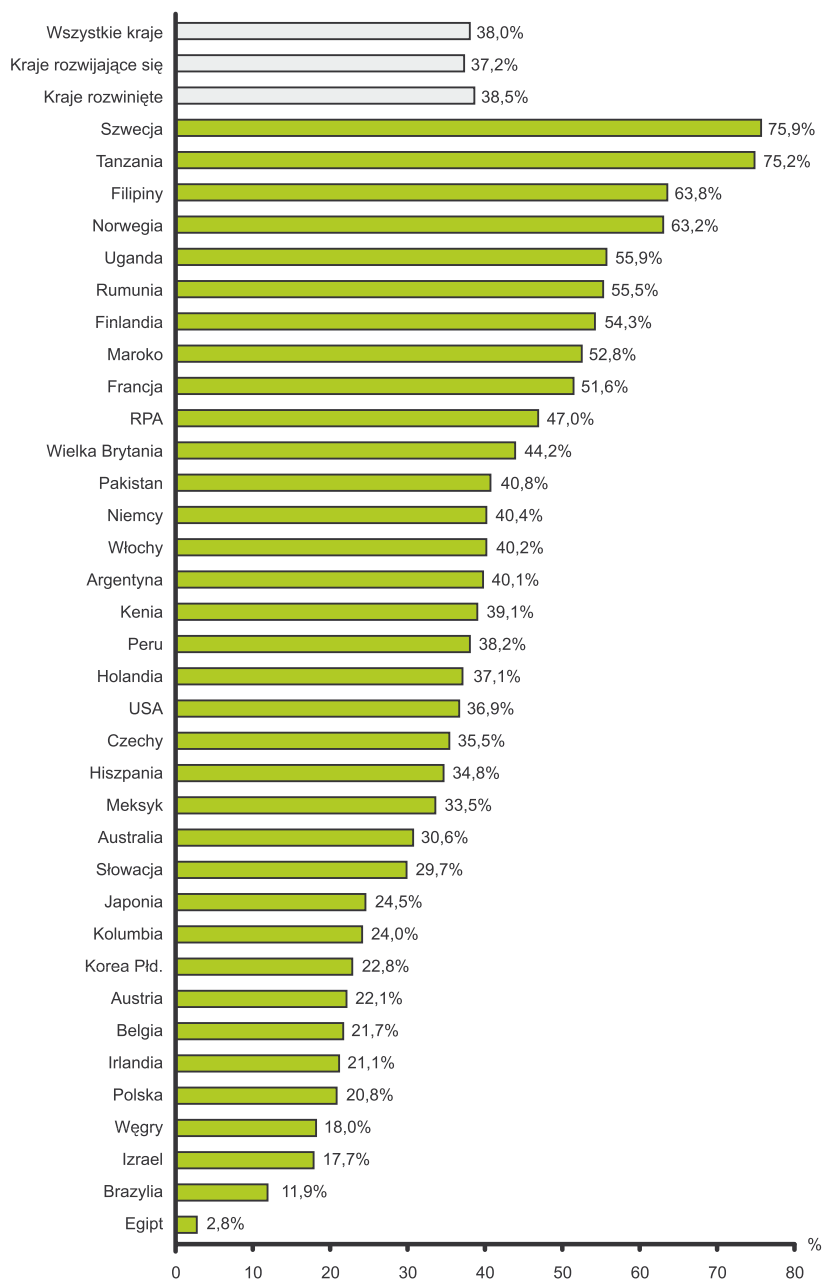
Źródło: jak do rysunku 3.

Rysunek 5
Struktura zatrudnienia w trzecim sektorze w 35 krajach



Źródło: jak do rysunku 3.

Rysunek 6
Udział procentowy wolontariuszy w ogólnym zatrudnieniu w trzecim sektorze

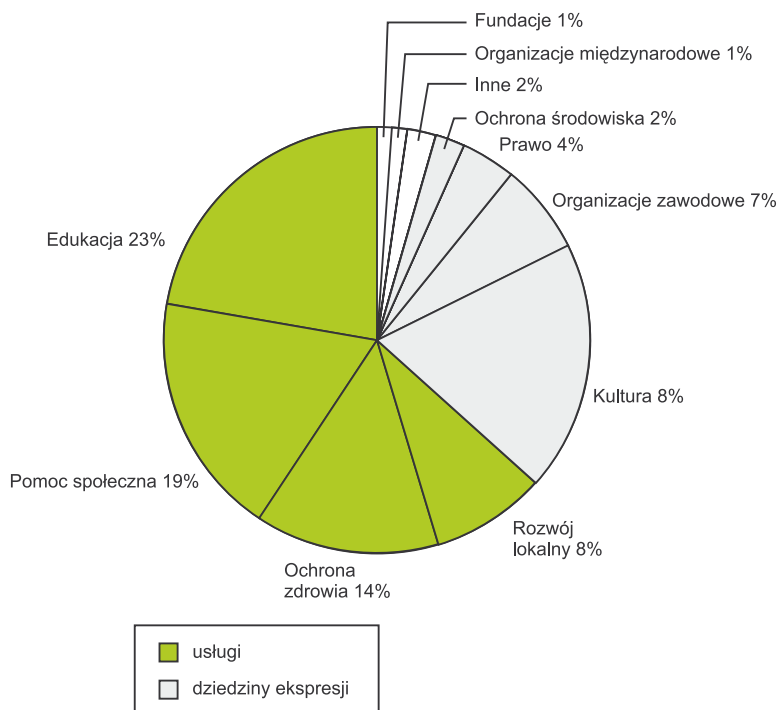


Źródło: jak do rysunku 3.

Na rysunku 7 pokazano udział różnych dziedzin aktywności w działalności trzeciego sektora. Organizacje trzeciego sektora są najbardziej zaangażowane w szeroko rozumiane usługi (edukacja, pomoc społeczna, ochrona zdrowia, rozwój lokalny) – ok. 64% tzw. dziedziny ekspresyjnego wyrazu (kultura, organizacje zawodowe, prawo, ochrona środowiska) to ok. – 32%, pozostałe 4% to praca w fundacjach, organizacjach międzynarodowych i inne. Warto zwrócić uwagę, że tak „hałaśliwa” i nagłaśniana działalność jak ochrona środowiska powinna być wyraźnie widoczna w tej statystyce, tymczasem w stosunku do ogółu pracy wykonanej w trzecim sektorze jest to jedynie udział 2-procentowy. Dominują w tym zaangażowaniu „ciche działania” w ramach kształcenia (23%), pomocy społecznej (19%), kultury (19%) czy ochrony zdrowia (14%).

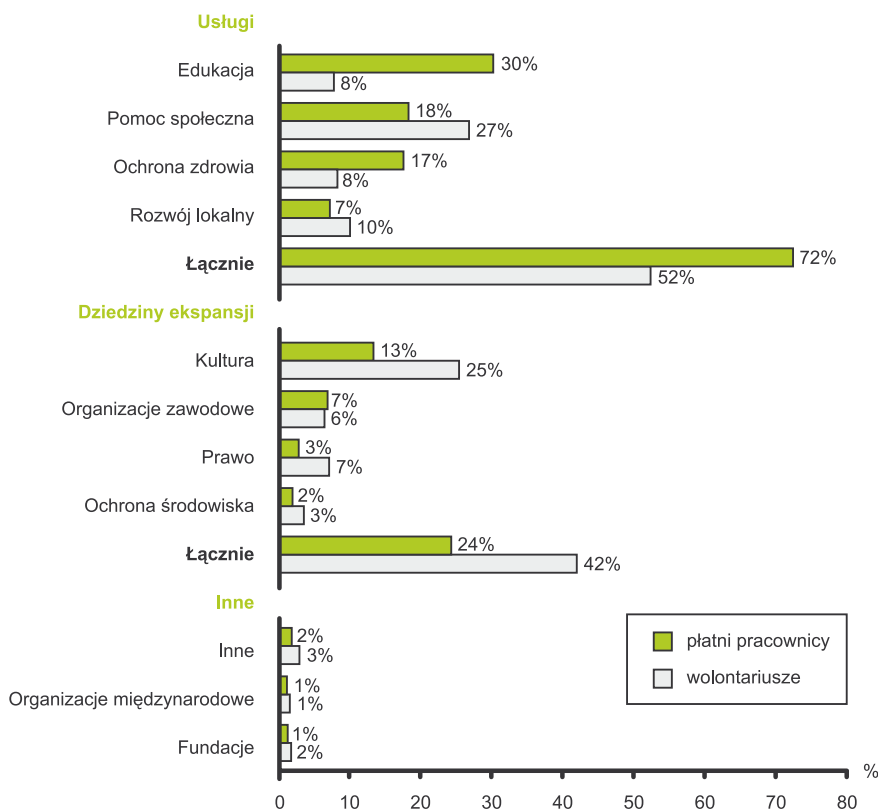
Można by sądzić, że ta trochę zaskakująca obserwacja wynika z tego, że nie wyodrębniono tutaj pracy wolontariuszy. Jednak uwzględnienie podziału na pracę płatną i pracę wolontariuszy nie zmienia tej ogólnej obserwacji dotyczącej zaangażowania w „ochronę środowiska”. Widać natomiast dosyć duże zróżnicowanie w ramach poszczególnych dziedzin działalności. W ramach pracy płatnej w trzecim sektorze 72% wykonywane jest w szeroko rozumianych usługach i 24% w „dziedzinach ekspresji” (rysunek 8). Odpowiednie proporcje w pracy wolontariatu to 52% w usługach i 42% w „dziedzinach ekspresji”. Widać też wyraźną przewagę pracy płatnej nad wolontarystyczną w edukacji (rysunek 8) i przeciwnie – wyraźną przewagę wolontariatu nad pracą płatną w kulturze i ochronie środowiska.

Rysunek 7
Dziedziny działalności, w które zaangażowane są organizacje pozarządowe w 35 krajach



Źródło: jak do rysunku 3.

Rysunek 8
Udział procentowy pracowników płatnych i wolontariuszy w poszczególnych dziedzinach działalności organizacji pozarządowych w 35 krajach



Źródło: jak do rysunku 3.

Polska

Z dotychczas przedstawionych danych statystycznych widać, że rozwój trzeciego sektora w Polsce jest raczej opóźniony w stosunku do krajów przodujących pod tym względem. Opóźnienie to widać również, gdy porównamy odpowiednie polskie charakterystyki ze średnimi wartościami tych charakterystyk z 35 analizowanych krajów. W Polsce w trzecim sektorze pracuje jedynie 0,8% ogółu zatrudnionych w gospodarce narodowej (dla kontrastu: w Holandii jest to 14,4%, por. rysunek 3). Co gorsza, udział wolontariuszy w całym trzecim sektorze

wynosi ok. 20%, podczas gdy w Holandii jest to 37%, a w Szwecji 75%. Można oczekiwać, że w miarę wzrostu dobrobytu obywateli w Polsce statystyki te poprawią się.

Dokładniejsze dane dotyczące rozwoju trzeciego sektora można znaleźć w portalu www.ngo.pl, gdzie publikowane są m.in. wyniki badań Stowarzyszenia Klon/Jawor. Z badań prowadzonych przez to stowarzyszenie wynika, że w 2002 r. zarejestrowanych w Polsce było ok. 96 tys. różnych podmiotów trzeciego sektora: 36 791 stowarzyszeń, 5068 fundacji, 12 468 ochotniczych straży pożarnych, 6655 organizacji społecznych (komi-

tety rodzicielskie, koła łowieckie oraz komitety społeczne), 15 704 związków zawodowych, 14 832 jednostek kościołów i związków wyznaniowych, 4260 organizacji samorządu gospodarczego i zawodowego oraz mniej liczne grupy związków pracodawców i partii politycznych³³. Nasze zapóźnienie w rozwoju trzeciego sektora wynika głównie z przeszłości komunistycznej. Ponad 90% organizacji trzeciego sektora powstało w okresie transformacji, po 1989 r. Większość organizacji nie ma odpowiedniego doświadczenia, które zbiera się latami (jedna trzecia organizacji ma mniej niż trzy lata). Trzeba jednak zauważyć, że statystyki mogą zniekształcać ten obraz, jako że duża część organizacji rejestrujących się po 1 stycznia 1990 r., istniała już wcześniej, pod różnego rodzaju szyldami, często działając w „podziemiu” czy nieformalnie. Wiele z nich zmuszonych było do korzystania z „parasoli ochronnych” kościołów, a także oficjalnych organizacji typu Towarzystwo Przyjaciół Dzieci, Polski Związek Niewidomych, Polski Związek Głuchoniemych. Przełomem była uchwalone w 1990 r. *Prawo o stowarzyszeniach*, które pozwoliło na swobodne rejestrowanie niezależnych organizacji.

Jak wynika z raportu Stowarzyszenia Klon/Jawor, głównymi obszarami pracy wskazywanymi przez same organizacje są: działania na rzecz ochrony zdrowia i rehabilitacji (20%), pomoc społeczna i działalność charytatywna (17%), działalność edukacyjna i oświatowa (16%), sztuka, kultura, ochrona zabytków, tradycji (11%). Prawie 25% dorosłych Polaków deklaruowało, że poświęca swój wolny czas na pracę w co najmniej jednej organizacji. W niemal połowie organizacji (47%) zaangażowani są wolontariusze (nie będący jednocześnie członkami organizacji). Klon/Jawor szacuje liczbę wolontariuszy w Polsce na ok. 1,6 mln. W 2002 r. jeden wolontariusz przepracował w organizacji średnio ok. 18 godzin miesięcznie. Na podstawie deklaracji organizacji o aktywności swoich członków oraz szacunków dotyczących ich liczebności można stwier-

dzić, że ok. 60% wszystkich członków jest aktywnych (angażuje się często lub sporadycznie), a pozostałe 40% jest nieaktywnych lub ogranicza zaangażowanie do udziału w walnych zgromadzeniach.

Przedsiębiorstwo społeczne

Organizacje trzeciego sektora działają na innych zasadach niż organizacje funkcjonujące w sferze komercyjnej (rynkowej). Jest to związane ze specyfiką tego sektora (szerzej – gospodarki społecznej), o czym wspominaliśmy w pierwszej części tego opracowania. Jednak coraz więcej organizacji działających w trzecim sektorze stosuje metody zarządzania przypisywane zwykle przedsiębiorstwom prywatnym, działającym w środowisku konkurencyjnym. Dlatego też coraz częściej (zwłaszcza w ostatnich 15–20 latach) mówi się o przedsiębiorczości społecznej i o przedsiębiorstwie społecznym.

Oczywiście, wskazuje się na specyfikę i wyraźne różnice między przedsiębiorstwami społecznymi i rynkowymi, zwracając szczególną uwagę na kryteria oraz metody codziennego i strategicznego działania. Przede wszystkim zwraca się uwagę na to, że przedsiębiorstwo społeczne kieruje się kryteriami socjalnymi (społecznymi), przejawiającymi się m.in. w tym, że wypracowane nadwyżki (zysk) inwestowane są w rozwój społeczeństwa (najczęściej lokalnego) lub przeznaczane na szeroko rozumiane „cele społeczne”. Jak często się to formuluje, przedsiębiorstwa społeczne są efektem „kolektywnej przedsiębiorczości”, dominują w nich demokratyczne sposoby podejmowania decyzji, ich działalność powinna promować wartości wspólnego działania. Działalność przedsiębiorstwa społecznego powinna też przyczyniać się do trwałości zatrudnienia. W opinii Tony Blaira, premiera Wielkiej Brytanii, „kombinacja pełnego, zaangażowanego działania społecznego i pełnej wigoru przedsiębiorczości może dać cudowne wyniki”³⁴.

³³ Stowarzyszenie Klon/Jawor: *Podstawowe fakty o organizacjach pozarządowych* - raport 2002, (www.ngo.pl).

³⁴ *The Combination of Strong Social Purpose and Energetic Entrepreneurial Drive Can Deliver Genuine Results*, w: *Social Enterprise: A Strategy for Success*, 2000.

Często podkreśla się, że działalność przedsiębiorstwa społecznego powinna się przyczyniać do ograniczenia niepożądanych zjawisk społecznych (przestępstw, chorób, zanieczyszczenia środowiska naturalnego itp.), zaspokoić społecznie potrzebne dobra i usługi (edukacja, kultura), stworzyć system bezpieczeństwa tym, którzy okazali się niezaradni, mieli mniej szczęścia niż inni, czy popadli w chwilowe tarapaty, promować bardziej sprawiedliwy podział korzyści i ciężarów, a także stosowanie w codziennym życiu powszechnie akceptowanych praw człowieka.

Przyznam się, że kiedy czytam tego rodzaju opinie, budzą się we mnie wątpliwości dwojakiego rodzaju. Po pierwsze, czy jest to możliwe do zrealizowania w sytuacji organizacji uwikłanej w zbiurokratyzowane struktury państwowe (a tak często się zdarza w przypadku przedsiębiorstwa społecznego). Po drugie, pisząc o „misi socjalnej przedsiębiorstwa społecznego”, przyjmuje się (świadomie czy też nie), że przedsiębiorstwo rynkowe nie spełnia tych warunków.

Innym ważnym elementem wyróżniającym przedsiębiorstwo społeczne jest autentyczne i bezinteresowne zaangażowanie wolontariuszy w prace nad osiągnięciem jego celu i misji. Podkreśla się też często, że usługi i dobra są dostarczane przez przedsiębiorstwa społeczne poniżej kosztów ich wytworzenia³⁵.

Co najmniej od początków XIX wieku rozwój organizacji i przedsiębiorstw społecznych dokonywał się spontanicznie jako wynik oddolnych działań pojedynczych obywateli lub małych grup. Tym, co wydaje się niebezpieczne w ostatnich dziesięcioleciach, jest próba wymuszania rozwoju tego typu instytucji przez rządy lub polityczne i gospodarcze organizacje międzynarodowe. Dotyczy to zwłaszcza rządów krajów należących do Unii Europejskiej, a także samej Unii Europejskiej, ONZ

i Banku Światowego. Liczba różnego rodzaju inicjatyw „wspierania rozwoju trzeciego sektora” jest bardzo duża. Działalność rządów i agencji rządowych na rzecz rozwoju trzeciego sektora (gospodarki społecznej) wpisywana jest w oficjalne dokumenty (nawet do konstytucji). Problematyka ta staje się też jednym z głównych obszarów zainteresowań Komisji Europejskiej³⁶.

Z drugiej strony, Gregory J. Dees zwraca uwagę na to, że w ostatnich latach coraz więcej organizacji w trzecim sektorze zachowuje się tak jak przedsiębiorstwa rynkowe, stąd tytuł jego artykułu *Enterprising Nonprofits (Komercjalizacja nie-dla-zysku)*³⁷. Wyrazem tego jest m.in. zwiększenie dochodów poprzez podjęcie się przez organizację społeczną dodatkowej działalności rynkowej. Jako przykład może posłużyć międzynarodowa organizacja Save the Children, która podjęła się sprzedaży odzieży męskiej, lub powstała jeszcze w 1844 r. organizacja charytatywna YMCA (Young Mens' Christian Association), która uzyskuje spory dochód z oferowania usług typu kluby fitness i usług zdrowotnych (co niekiedy wywołuje krytykę, jako zdecydowane odejście od tradycyjnej misji organizacji).

Obserwując tendencje we współczesnej gospodarce, Dees dochodzi do wniosku, że z jednej strony tradycyjne organizacje charytatywne i filantropijne stają się coraz bardziej komercyjne, ale z drugiej – przedsiębiorstwa rynkowe zauważają potrzebę dbałości o „wymiar społeczny” (często traktując to jako element biznesu) i podejmują różne działania w sferze trzeciego sektora. Cytowany autor ilustruje swoje rozważania diagramem, który nazywa „Różnorodność przedsiębiorstw społecznych” (*The social enterprise spectrum*, rysunek 9). Współczesne przedsiębiorstwo społeczne ma więc zarówno wymiar klasycznego przedsięwzięcia filantropijnego, jak i klasycznego przedsięwzięcia rynko-

³⁵ Dzieje się tak z kilku powodów: konsumenci nie mogą po prostu zapłacić ceny rynkowej za usługi i dobra (schroniska dla bezdomnych, posiłki dla głodujących, opieka medyczna); konsumenci nie chcą płacić (kuracje antyalkoholowe, dystrybucja prezerwatyw); producenci nie są w stanie lub nie chcą zebrać potrzebnych funduszy (ochrona środowiska naturalnego, „dobra publiczne”); wymaganie pełnej lub częściowej zapłaty jest uznawane za nieodpowiednie („telefony zaufania”, pomoc kobietom i dzieciom maltretowanym, pogotowie ratunkowe); konieczność uiszczania pełnych opłat doprowadza do niesprawiedliwego podziału dóbr (edukacja, krwiodawstwo, organy do transplantacji).

³⁶ Por np. materiały zgromadzone na stronie internetowej: <http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/coop/index.htm>

³⁷ G.J. Dees: *Enterprising Nonprofits*, „Harvard Business Review” 1998, nr 76 (1), s. 54–67.

Rysunek 9
Różnorodność przedsiębiorstw społecznych

		←	→	
		Przedsięwzięcia czysto filantropijne	Przedsięwzięcia czysto komercyjne	
Motywy, metody i cele		Motywy w postaci dobrej woli i misji, wartość społeczna	Zróżnicowane motywy, misja połączona z celem ekonomicznym, wartość społeczna i ekonomiczna	Motywy w postaci interesu własnego, cel ekonomiczny, wartość ekonomiczna
Kluczowi interesariusze	Beneficjenci	Brak opłaty za usługi	Opłata subsydiowana lub połączenie pełnej odpłatności z całkowitym zwolnieniem z opłat	Opłaty wg cen rynkowych
	Kapitał	Dotacje, granty	Kapitał uzyskiwany poniżej kosztów rynkowych lub połączenie dotacji i kapitału uzyskiwanego po cenie rynkowej	Kapitał uzyskiwany po cenie rynkowej
	Pracownicy	Wolontariusze	Wynagrodzenie poniżej stawek rynkowych lub połączenie pracy wolontariuszy i pracowników opłacanych wg stawek rynkowych	Wynagrodzenie wg stawek rynkowych
	Dostawcy	Dary rzeczowe	Specjalne zniżki lub połączenie darów rzeczowych i dotacji	Ceny rynkowe

Źródło: G.J. Dees: *op. cit.*

wego. Przedsiębiorstwa rynkowe coraz częściej za to dbają o wizerunek „wrażliwych społecznie”. Choć Dees nie nazywa tego w ten sposób, można uznać ów proces za współczesny objaw „konwergencji systemów”.

Urynkowienie funkcjonowania instytucji trzeciego sektora jest możliwe dzięki następującym zjawiskom:

- W społeczeństwach krajów rozwiniętych gospodarczo, a także krajów podlegającej transformacji systemowej, panuje sprzyjająca atmosfera związana z liberalizacją życia gospodarczego. Coraz powszechniejsza jest akceptacja faktu, że konkurencja nie musi być czymś złym, że motywacja kierowana zyskiem przyczynia się do wzrostu efektywności działań i wprowadzania innowacji.

- Wiele organizacji *non-profit* stara się tak postępować, by udzielanie pomocy nie doprowadzało do uzależnienia potrzebujących i konieczności udzielania im tej pomocy w sposób permanentny. Dlatego organizacje pomocy społecznej coraz częściej wymuszają, choćby częściową, symboliczną opłatę za udzielane usługi. Inni starają się, by wykorzystać działania w duchu rynkowym, tak by pokazać ludziom wymagającym pomocy, że mogą liczyć na swoje siły i nie oczekiwać tej pomocy od innych. Jednym z pierwszych takich przedsięwzięć wsparcia bezdomnych i „bezradnych” był program Roberts Enterprise Development Fund (realizowany w Stanach Zjednoczonych w rejonie Zatoki San Francisco). Dzięki wsparciu finansowemu i organizacyjnemu Funduszu wielu ludzi otworzyło swoje piekar-

nie, lodziarnie, drukarnie kartek pocztowych, produkcji koszulek z napisami itp. Organizacje tego typu stają się też popularne w Europie, w tym także w Polsce (skrótom myślowym działań tego typu jest stare chińskie przysłowie, że „lepiej nauczyć kogoś łowić ryby niż mu rybę podarować”).

- Wielu przywódców organizacji filantropijnych i charytatywnych dochodzi do wniosku, że dobrze jest mieć stałe źródło przychodów, a nie polegać na niepewnych datkach, dotacjach czy grantach. Zbytne poleganie na dobrej woli darczyńców uznawane jest często za objaw słabości.
- Zwiększenie liczby organizacji w trzecim sektorze spowodowało wzrost konkurencji o zdobywanie funduszy, które ze swej natury są ograniczone.
- Rządy coraz częściej zlecają niektóre tradycyjne działania w sferze publicznej organizacjom zewnętrznym. Elementarnym wymogiem jest przejrzystość i dbałość o „grosz publiczny”. Dlatego zlecenia odbywają się często na zasadzie przetargu publicznego.
- Przedsiębiorstwa rynkowe często widzą wymierne korzyści ze współpracy z organizacjami *non-profit*, podobnie wiele organizacji rynkowych płaci swoim pracownikom za niektóre usługi publiczne.
- Wiele organizacji rynkowych dostrzega, że działania tradycyjnie uznane za działalność nie nastawioną na zysk, przy odpowiedniej organizacji, mogą okazać się po prostu intratnym interesem (np. sierocińce, domy opieki dla ludzi starszych, przedszkola, szkolnictwo podstawowe i średnie, szpitale, więziennictwo). W miarę jak tego typu przedsięwzięcia odnoszą sukces, tradycyjne organizacje pozarządowe zaczynają stosować metody zarządzania podobne do tych, którymi posługują się organizacje komercyjne (dobrym przykładem są szpitale publiczne).

Przedsiębiorcy społeczni stają się coraz częściej innowatorami wprowadzającymi w życie i propagującymi nowatorskie rozwiązania w sferze socjalnej. Traktują swoje przedsięwzięcia (podobnie jak to często czynią „klasycy” przedsiębiorcy rynkowi) jako wyzwanie, które nie zawsze ma na celu zrobienie „dużych pieniędzy”. Widząc podobieństwa między przedsiębiorstwem społecznym i „rynkowym” (ale też różnice, związane np. z koniecznością posiadania pewnych zdolności pedagogicznych i często empatii) w Wielkiej Brytanii i w Nowej Zelandii wspiera się raczej rozwój przedsiębiorczości społecznej, a nie przedsiębiorstw społecznych³⁸.

Można się spotkać z opinią, że przedsiębiorstwo społeczne jest w 70–90% podobne do „normalnego” przedsiębiorstwa rynkowego, ale w pozostałych 10–30% istotnie się różni. Ta różnica postrzegana jest w sferze dosyć delikatnej natury, mianowicie w tym, co się nazywa „kulturą organizacyjną”. Przedsiębiorstwa społeczne charakteryzują się kulturą, w której misja i poczucie wspólnoty są bardzo istotne. Twierdzi się, że ta specyficzna kultura pozwala przetrwać, a niekiedy wręcz przeżyć, takiemu przedsiębiorstwu czasy trudne, czasy kryzysu, które w przypadku przedsiębiorstwa rynkowego często doprowadzają je do bankructwa.

Spółdzielczość w służbie społecznej

Do najważniejszych podmiotów gospodarki społecznej (przedsiębiorstw społecznych) zalicza się w Unii Europejskiej spółdzielnie, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, stowarzyszenia i fundacje (dla ułatwienia sobie pisania różnych dokumentów na ten temat w Unii używa się akronimu CMAFs – od *Co-operatives, Mutuals, Associations, Foundations*). Można jednak mieć wątpliwości, czy zaliczenie spółdzielni i towarzystw ubezpieczeń wzajemnych do gospodarki społecznej jest uzasadnione.

Od 1993 r. w Europie pracowano (z pewnością bardzo intensywnie i ponosząc duże koszty) nad wzorcowymi statutami dla spółdzielni, towarzystw

³⁸ Warto podkreślić różnice między przedsiębiorczością a zarządzaniem. Dobry zarządzający to człowiek o odpowiednich zdolnościach wytwarzania określonych produktów, ich marketingu i sprzedaży oraz zarządzania finansami organizacji. Przedsiębiorczość to coś więcej niż dobre zarządzanie, to przede wszystkim zdolność wprowadzania innowacji i „zarządzania innowacjami”.

ubezpieczeń wzajemnych i stowarzyszeń. Efektem tej dziesięcioletniej pracy było przyjęcie w czerwcu 2003 r. *Statutu dla spółdzielni europejskich (Statute for a European Co-operative)*.³⁹ Na spotkaniu z przedstawicielami europejskiego ruchu spółdzielczego Romano Prodi powiedział: „Wierzę, że przedsiębiorstwa spółdzielcze odgrywają bardzo ważną rolę, pomagając Europie osiągnąć jej cele gospodarcze, społeczne i polityczne. Spółdzielnie są również jasną demonstracją, że duch solidarności, który leży u ich podstaw, w żaden sposób nie kłóci się z podejściem przedsiębiorczym – kombinacja ta tworzy różne rozwiązania. Dlatego właśnie Komisja zrobi wszystko, co w jej mocy, aby pomóc i wspierać prowadzenie działalności gospodarczej przez spółdzielnie w Europie. Dwa lata temu, na szczycie w Lizbonie, liderzy europejscy postawili przed sobą bardzo ambitne cele na obecną dekadę: transformacja Unii w «najbardziej konkurencyjną, dynamiczną i opartą na wiedzy gospodarkę świata, dostarczającą stałego wzrostu gospodarczego poprzez tworzenie większej ilości lepszych miejsc pracy i większej spójności społecznej». Aby to osiągnąć, wymagane są natychmiastowe i zdecydowane działania w celu reformy nie tylko naszej gospodarki, ale również modelu społecznego”⁴⁰.

W podobnym duchu wypowiadał się premier Wielkiej Brytanii Tony Blair, który w trakcie powstawania Komisji Spółdzielczej stwierdził: „Ruch spółdzielczy reprezentuje witalną część gospodarki Wielkiej Brytanii. Nie publicznie, nie prywatnie, ale właśnie w sposób spółdzielczy przedsiębiorstwa posiadane i kontrolowane przez swoich członków zapewniają, że komercyjne i społeczne interesy są zaspokajane w sposób jednakowy. Jestem szczęśliwy mogąc wspierać idee tej Komisji. Pomoże to zidentyfikować nowe możliwości w celu promocji wzrostu mocnego i odnoszącego sukcesy ruchu spółdzielczego dla przyszłych pokoleń”⁴¹.

Opublikowana w 2001 r. Biała Księga Komisji Europejskiej pt. „Spółdzielnie w Europie przed-

siębiorstw” uznaje, że „spółdzielnie oraz szerzej pojęta ekonomia społeczna są obecnie jasno zawarte w Europejskiej Strategii Zatrudnienia. Wytyczne w dziedzinie Narodowych Planów Działania na rzecz Zatrudnienia (NAP) od 1998 r. muszą zawierać raporty na temat inicjatyw w dziedzinie ekonomii społecznej w ramach filaru: Przedsiębiorczość”. Dokument ten wręcz strofuje niektóre kraje Unii. „W niektórych państwach członkowskich nie ma tradycji ekonomii społecznej (co czasami prowadzi do kompletnego braku zrozumienia dla tej koncepcji). Dlatego przyszłe wytyczne Komisji Europejskiej w tej dziedzinie powinny wyjaśniać, czym jest ekonomia społeczna poprzez odnoszenie się do jej podstawowych elementów (spółdzielni, stowarzyszeń wzajemnej pomocy, stowarzyszeń i fundacji), które istnieją we wszystkich krajach Unii Europejskiej”.

Warto zauważyć, że rozwój, a wręcz rozkwit spółdzielczości i towarzystw ubezpieczeń wzajemnych rozpoczął się w XIX wieku (w Europie, także w Polsce, i w Stanach Zjednoczonych). Był to okres, jak to mówią przeciwnicy gospodarki rynkowej, „drapieżnego kapitalizmu”. Podobnie i współcześnie rozwój tych instytucji gospodarki społecznej związany jest z rozprzestrzenieniem się liberalizmu. Jest jednak istotna różnica w stosunku do tego, co się działo w XIX wieku. Organizacje te funkcjonowały wówczas w otoczeniu rynkowym, tymczasem obecnie, poprzez działania państwa (a dotyczy to zwłaszcza Unii Europejskiej, częściowo też Kanady, w mniejszym stopniu Stanów Zjednoczonych, Australii czy Nowej Zelandii) instytucje gospodarki społecznej unikają konkurencji, zdobywają raczej fundusze publiczne, tylko w stosunkowo niewielkim stopniu opierają się w swej działalności na funduszach prywatnych. Korzystając z różnorodnego wsparcia rządów i struktur międzynarodowych (np. Komisji Europejskiej, ONZ, Banku Światowego), przedsiębiorstwa społeczne mogą oferować dobra i usługi po niższych cenach niż oferują

³⁹ <http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/coop/statutes/statutes-coop.htm>

⁴⁰ Europejska Konwencja Spółdzielcza, 13 lutego 2002, cyt. za B. Roelants, C.S. Bajo: *op. cit.*

⁴¹ http://www.co-operatives.net/ch3/3_6.htm

to przedsiębiorstwa rynkowe. Tego typu działania rządów zniekształcają mechanizmy rynkowe i jeśli będą działać w dłuższym okresie, będzie to działanie wbrew interesom konsumentów.

W obecnej polskiej rzeczywistości dobrym przykładem wydaje się sytuacja Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo-Kredytowych i banków komercyjnych⁴². Kasy te są coraz liczniejsze, w sumie mają więcej oddziałów niż największy polski bank PKO BP i sporo ponad milion klientów. Ich udziałowcami są sami klienci, ponieważ aby założyć lokatę lub dostać kredyt, trzeba wykupić udziały w kasie. SKOK-i nie wykazują krociowych zysków (co w założeniu jest typowe dla spółdzielni). Oferują swoim członkom kredyty, lokaty, a także karty płatnicze i fundusze inwestycyjne.

Rosnąca popularność SKOK-ów wynika stąd, że mogą oferować lokaty i kredyty na lepszych warunkach niż banki. W odróżnieniu od nich nie muszą walczyć o osiągnięcie jak największych zysków. SKOK-i mogą szybko się rozwijać, bo są od lat ulgowo traktowane przez fiskusa. Od wielu lat polskie rządy wspierały rozwój tych, alternatywnych wobec banków, organizacji „samopomocowych”. Przepis zwalniający SKOK-i z podatku dochodowego po raz pierwszy wprowadzono w 1998 r. Zwolnienie podatkowe obejmujące „niezarobkową działalność” tych instytucji miało obowiązywać do końca 2003 r. Rząd jednak przedłużył obowiązywanie zwolnień do końca 2004 r. i ponownie wprowadził zapis przedłużający preferencje dla SKOK-ów do końca grudnia 2006 r.

Na koniec III kwartału 2004 r. do SKOK-ów należało ponad 1,1 mln osób, a ich sieć tworzyło 1,4 tys. placówek. SKOK-i mają potężny portfel depozytów (3,7 mld zł) i kredytów (2,8 mld zł), co odpowiada obrotom jednego dużego banku komercyjnego.

Przedstawiciele banków poczuli się zagrożeni i otwarcie protestują przeciwko preferencjom dla tej grupy firm. Na przykład Jerzy Bańka ze Związku Banków Polskich uważa, że takie postępowanie rządu „burzy uczciwą konkurencję na rynku usług finansowych”⁴³. Przedstawiciele banków zwracają uwagę, że SKOK-i nie ponoszą też innych kosztów, takich jak odprowadzana przez banki do NBP tzw. rezerwa obowiązkowa. Bankowcy w nieoficjalnych rozmowach dodają, że dzięki lepszemu traktowaniu przez państwo SKOK-i mogą oferować lokaty i kredyty na dużo lepszych warunkach.

Wielu obserwatorów rynku finansowego podkreśla, że SKOK-i przestały być organizacją samopomocową, a przekształciły się w zwykłe firmy nastawione na zysk. Niektóre oferty SKOK-ów pod względem pobieranych od klienta prowizji niczym się nie różnią od ofert bankowych, np. SKOK Stefczyka oferował w 2004 r. kredyty świąteczne oprocentowane nominalnie w granicach 8,5–13%, z prowizją na poziomie 7,3–9,3%.

Wbrew faktom, Mariusz Wielebski z Kasy Krajowej stowarzyszającej wszystkie SKOK-i twierdzi, że zwolnienie z podatku dochodowego wynika z niekomercyjnej działalności kas i oczywiście powołuje się na to, że w „wielu krajach Unii Europejskiej tego typu działalność też jest wspierana przez państwo”⁴⁴. Bankowcy zadają całkiem zasadne pytanie, dlaczego wszyscy podatnicy mają się składać na ulgi dla kas i tym samym tańsze kredyty dla stosunkowo niewielkiej grupy ich członków.

Podsumowanie

Z dotychczas przeprowadzonej analizy różnorodnych interpretacji pojęcia „gospodarka społeczna” oraz rozwoju sektora gospodarki społecznej⁴⁵ zdaje się wynikać, że rozwój tego sektora powi-

⁴² M. Samcik: *SKOK-i kontra banki. Spór o podatki*, „Gazeta Wyborcza”, pobrano ze strony internetowej „Gazety Wyborczej” 13 listopada 2004 r.

⁴³ *Ibidem*.

⁴⁴ *Ibidem*.

⁴⁵ Ze względu na objętość artykułu nie przedstawiono w nim problematyki finansowania instytucji gospodarki rynkowej oraz różnych modeli rozwoju tego sektora, jak również ważnego elementu tego sektora, jakim są organizacje pozarządowe.

Specyfika polska

Polska ma bogate tradycje w rozwijaniu przedsiębiorstw nazywanych obecnie „społecznymi”. 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 Europie. Wtedy to wykształciły się i rozwinęły dwie formy, do dziś uznawane za klasyczne mechanizmy gospodarki 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” bądź „związkami”. Ich działalność okazała się często bardzo pożyteczna. Ze względu jednak na zależność od państwa nie można tych organizacji zaliczać do sektora gospodarki społecznej.

Po 1989 r. odtworzone zostały warunki do reaktywowania działań z zakresu gospodarki społecznej. W ciągu 15 lat sektor gospodarki społecznej znacznie się rozwinął. Najistotniejsze podmioty gospodarki społecznej w Polsce to (dane z 2002 r.):

- *Organizacje spółdzielcze i spółdzielnie pracy.* W Polsce działa ok. 13 tys. spółdzielni w kilkunastu branżach spółdzielczych, najbardziej liczne to spółdzielnie mieszkaniowe, konsumenckie spółdzielnie spożywców „Społem”, spółdzielnie pracy, spółdzielnie kółek rolniczych, spółdzielnie rolnicze „Samopomoc Chłopska” oraz spółdzielnie uczniowskie.
- *Bankowość spółdzielcza* to ponad 3 tys. placówek (ok. jednej trzeciej całego sektora bankowego). Sektor ten przynosi blisko 7% zysków wypracowywanych przez cały sektor bankowy i reprezentuje ponad 5% wartości aktywów tego sektora. Na 2 mln gospodarstw rolnych 1,3 mln ma swoje rachunki w bankach spółdzielczych. Udział kredytów zagrożonych w bankach spółdzielczych jest trzykrotnie mniejszy niż w bankach komercyjnych.
- *Spółdzielcze Kasy Oszczędnościowo-Kredytowe (SKOK)* zrzeszające ponad 1,1 mln członków. Sieć placówek SKOK jest największa wśród instytucji oferujących ludności usługi finansowe (ponad 1,4 tys. oddziałów w całej Polsce).
- *Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych (TUW).* Obecnie działa w Polsce 8 TUW, co stanowi ok. 0,5% rynku ubezpieczeń; jak duży może to być potencjał, niech świadczy 65-procentowy udział TUW-ów przed wojną.
- *Organizacje pozarządowe* – ponad 40 tys. zarejestrowanych stowarzyszeń i fundacji dających zatrudnienie ok. 1% wszystkich pracujących w gospodarce narodowej. Zakres działania tych organizacji jest bardzo duży (m.in. sport i turystyka, edukacja i wychowanie oraz ochrona zdrowia, rehabilitacja i pomoc niepełnosprawnym). 38% organizacji deklaruje reprezentowanie i rzecznictwo interesów swoich członków lub podopiecznych.

nien, w możliwie najszerszym zakresie, być efektem spontanicznych, oddolnych działań, zwłaszcza na poziomie lokalnym. Oczywiście, pewną rolę w stymulowaniu tego rozwoju może odegrać rząd bądź instytucje międzynarodowe (np. Unia Europejska, ONZ czy Bank Światowy), ale nie powinno to przyjmować formy daleko idącej ingerencji. Wydaje się, że pod tym względem powinniśmy skorzystać z doświadczeń dziewiętnastowiecznych, przede wszystkim Stanów Zjednoczonych, ale także Europy (zwłaszcza jeśli chodzi o rozwój spółdzielczości i towarzystw pomocy wzajemnej). Efektywne funkcjonowanie instytucji gospodarki społecznej jest możliwe wtedy, kiedy funkcjonują one w otoczeniu rynkowym, a ich pozycja jest równoprawna (tzn. ani nie uprzywilejowana, ani nie dyskryminowana) z podmiotami sektora rynkowego (prywatnego).

Szybki rozwój gospodarki społecznej i spontanicznego zaangażowania Polaków w działalność w trzecim sektorze zależy przede wszystkim od ich poziomu życia (i związanej z tym ilości czasu wolnego). Zatem, w długim okresie, nie tyle wymuszanie rozwoju tego sektora poprzez różnego rodzaju regulacje prawne oraz tworzenie „funduszy wsparcia”, ile dbałość o bogacenie się ludzi powinna przyświecać działalności rządu w tym zakresie. Fundamentalnym sposobem wzrostu „bogactwa narodów” (jak pokazał to Adam Smith w XVIII wieku i niezliczona liczba ekonomistów w wiekach następnych) jest rozwój gospodarki rynkowej. Podstawą działania rządu powinno być zatem stworzenie odpowiednich warunków, sprzyjających rozwojowi indywidualnej przedsiębiorczości, innowacyjności oraz dobremu funkcjonowaniu rynkowemu mechanizmu cenowego.

Jednym z celów wspierania rozwoju gospodarki społecznej w Unii Europejskiej jest pokonanie problemu bezrobocia. W założeniach trzeci sektor miałby być źródłem nowych miejsc pracy. Warto jednak zwrócić uwagę, że może to być dosyć kosztowny sposób tworzenia nowych miejsc pracy. Udział trzeciego sektora w ogólnym zatrudnieniu to ok. 8%, zatem do zmniejszenia bezrobocia o 1% wymagany byłby wzrost zatrudnienia w trzecim sektorze o 10–15%.

Interesującym polem badawczym w ramach analizy gospodarki społecznej wydaje się analiza sytuacji przedsiębiorstwa społecznego. Współczesny rozwój kapitalizmu sprzyja procesom konwergencji przedsiębiorstw rynkowych i instytucji funkcjonujących w sektorze gospodarki społecznej. Pytanie o to, jak dalej będzie przebiegał ten proces oraz jakie czynniki będą mu sprzyjały, bądź go hamowały, jest nie tylko zasadne z teoretycznego punktu widzenia, ale także ma duży wymiar praktyczny.

Powiązane z powyższą problematyką jest pytanie, które obecnie ma charakter kluczowy, mianowicie: jak wydawać pieniądze publiczne na rozwój trzeciego sektora (gospodarki społecznej), aby zapewnić ich efektywne wykorzystanie?