

Ekonomia (gospodarka) społeczna

Witold Kwaśnicki¹

Instytut Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Wrocławski

kwasnicki@prawo.uni.wroc.pl

<http://prawo.uni.wroc.pl/~kwasnicki>

Przedmiotem rozważań 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 być niezbyt dobrym odpowiednikiem terminów: angielskiego *social economy* i francuskiego *économie solidaire*. W istocie zamiast określenia „ekonomia społeczna” powinno się używać określenia „gospodarka społeczna”². 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 zdefiniowane.³ Dorota Pieńkowska zwraca uwagę, że „pojęcie ekonomii społecznej jest bardzo szerokie i dotyka wielu sfer życia społecznego”⁴. Za istotną cechę gospodarki społecznej cytowana autorka uznaje „prymat działania na rzecz ludzi (członków, podopiecznych) nad maksymalizacją zysku”. Zatem dla podmiotów gospodarki

¹ Autor pragnie podziękować studentom Mateuszowi Machajowi, Tomaszowi Wszyńskiemu i Dariuszowi Zielińskiemu, członkom *Koła Naukowego Ogólnej Teorii Ekonomii im. Ludwika von Misesa*, za pomoc w gromadzeniu materiału faktograficznego.

² 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).

³ 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.

⁴ D. Pieńkowska, *Ekonomia społeczna – podstawowe informacje*, www.ngo.pl

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:⁵ „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 zawiera organizacje takie 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, obszar kultury, sport i aktywność w czasie wolnym”.

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 społeczna⁶.

⁵ R. Bruno, C. S. Bajo, *Rozszerzenie ekonomii społecznej*, Dokument przygotowawczy do konferencji EKONOMIA SPOŁECZNA, Praga, 24 - 25. 10. 2002

⁶ Op.cit

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 obywatelskiego.⁷

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

- 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 solidare*), 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 *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

⁷ Termin „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.

są dosyć nieostre, dlatego też w Unii Europejskiej używa się także określenia „trzeci system”);

- trzeci system – od 1997 r. Komisja Europejska⁸ 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)⁹.

Każdy z trzech wymiarów podzielony został dychotomicznie:

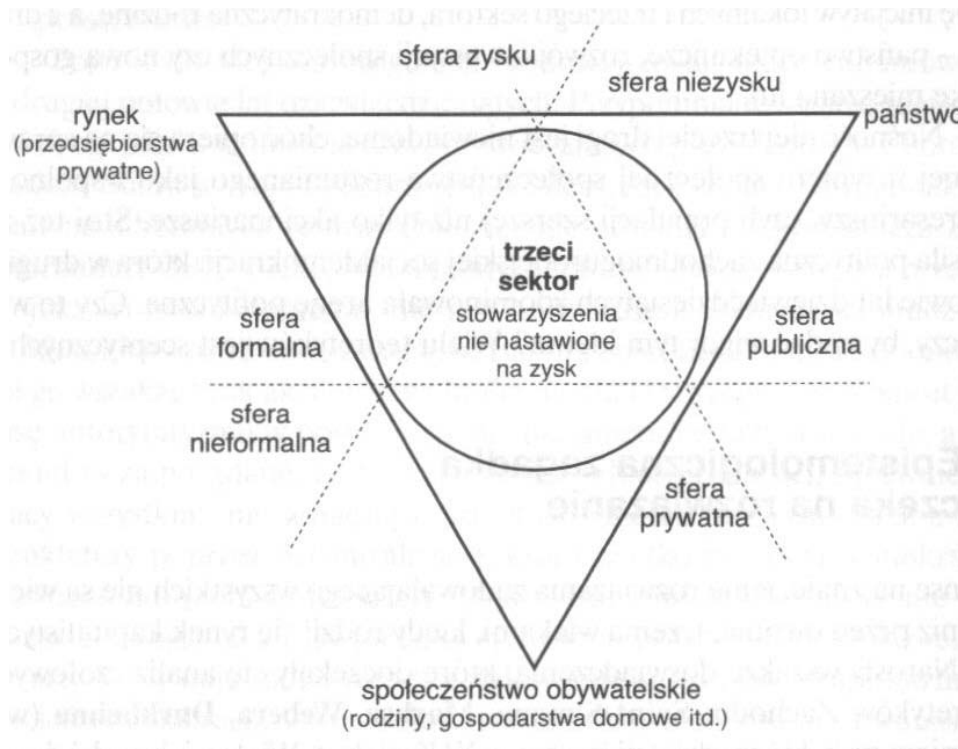
- *rynek-państwo* na sfery zysku i niezysku;
- *państwo-społeczeństwo obywatelskie* na sfery publiczną i prywatną;
- *społeczeństwo obywatelskie-rynek* na sfery nieformalną i formalną.

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).

⁸ http://europa.eu.int/comm/employment_social/empl&esf/3syst/index_en.htm

⁹ P. Abrahamson, *Conceptualising Welfare Pluralism and Welfare Mix* za W. Morawski, *Socjologia ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001



Rysunek 1. Rynek, państwo, społeczeństwo obywatelskie i trzeci sektor

Źródło: P. Abrahamson, op.cit.

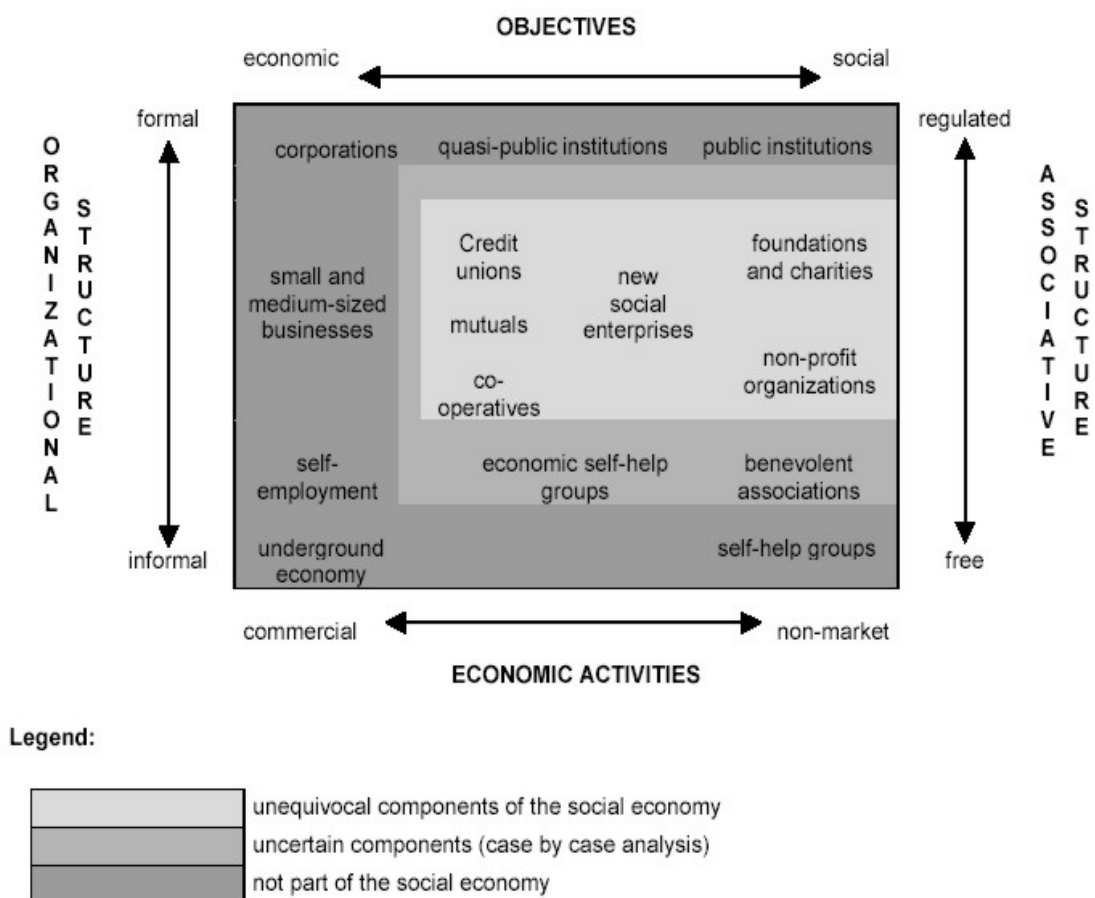
William Ninacs proponuje spojrzenie na instytucje gospodarki społecznej w trzech wymiarach (rysunek 2). Obrazuje to w postaci prostokąta, przypisując czterem jego bokom parami powiązane ze sobą charakterystyki:

- 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*)¹⁰.

Trzeci wymiar zaznaczony jest poziomem szarości. Najciemniejszy obszar to instytucje 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

¹⁰ 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).

społecznej (kasy zapomogowo-pożyczkowe, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, spółdzielnie, fundacje i instytucje charytatywne, nowe przedsiębiorstwa społeczne, organizacje *non-profit*). Pomędzy 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 ekonomicznej). 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).



Rysunek 2. Miejsce gospodarki społecznej

Źródło: W.A.Ninach, op. cit

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;
- 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;

Standaryzacja i przywileje

Zgodnie z intencją Komisji Europejskiej rozwój gospodarki społecznej:

- ma przyczynić się 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 wolontarystycznemu zaangażowaniu obywateli;
- zwiększa solidarność i poczucie wspólnoty;
- przyczynia się do integracji gospodarek (ma się to odnosić zwłaszcza do gospodarek państw kandydujących do Unii).

W grudniu 1998 r. Rada Europejska potwierdziła, że zatrudnienie jest „najwyższym priorytetem” (*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 tę opinię, 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 fundacji.¹¹ 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 niezaspokojonymi przez rynek, i analizować, a następnie usuwać wszelkie przeszkody, które mogą zagrażać rozwojowi tych przedsięwzięć”.

Liczba różnorodnych działań w Unii Europejskiej związanych z promocją 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;
- propozycja 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)¹²;
- 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):

¹¹ *Promoting the Role of Voluntary Organisations and Foundations*

<http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/coop/social-history/social-history-voluntary.htm>

¹² (<http://www.oneworld.net/>)

- 1) Francuzów należących do organizacji powiązanej z podstawami koncepcji gospodarki społecznej (FONDA);
- 2) 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);
- 3) Komitet Regionów Unii Europejskiej (COR);
- 4) 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 przynależne 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 ścisłe 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, mechanizmów także

wspomagania mechanizmów finansowych w celu wzmocnienia powiązań między terytorialnych (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 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 artykule 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”).

Skłonność 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 kontrolować i realizować swoje interesy. Dobrze mieć za negocjatora jakąś reprezentację związków (centrałę) niż negocjować z każdą organizacją osobno.

¹³ Op. Cit.

Obecny rozwój instytucji trzeciego sektora wydaje się zasadniczo odmienny od tego, co oberwaliśmy 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 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 jakiejś 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 chwytły 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

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.

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 spróbowania swoich sił ponownie.

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, jest niczym innym jak 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 naczelne.

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 przypadku wcześniej czy później takie sytuacje zachęcałyby do nieuczciwości i powodowały erozję społeczeństwa. Wszelkie osoby i firmy działające 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 powiększa zyski. 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 zawsze jedna ze stron zyskuje kosztem drugiej.

Jednym z pierwszych, którzy zwrócili uwagę na to, że dbałość 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 pszczolach* (*The Fable of the Bees, or Private Vices, Public Benefits*), przedstawił, jak „prywatne zachcianki” (*private vice*, czyli dbałość o własny interes) służą w ostateczności „dobru wspólnemu” (*public benefits*). *Bajka o pszczolach* 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 dbałość 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.

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

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

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

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.

Z analizy rzeczywistych procesów przemysłowych oraz teorii firmy rozwijanej od kilku dziesięcioleci jak również analizie sytuacji decyzyjnej przedsiębiorców (np. Penrose (1959), Cyert i March (1963), Simon (1955...1988)) wynika, że ze względu na niepełną wiedzę firm, potrzebną do podjęcia optymalnych decyzji, zachowanie firm nie nosi cech optymalizacji (*maximizers*) a jedynie dążenie do zadowolenia pewnych ogólnych kryteriów funkcjonowania firmy (*satisficers*). Racjonalność człowieka nie jest pełna, rzeczywistość jest zbyt skomplikowana by w procesie optymalizacji uwzględnić wszystkie wpływy i wszystkie wymagane informacje. Działaniem człowieka, jak i funkcjonowaniem firmy, kierują pewne wypracowane w procesie rozwoju (człowieka i firmy) reguły postępowania. Dlatego Herbert Simon mówił o ograniczonej racjonalności (*bounded rationality*) człowieka. Podobną opinię wyrażają Cyert i March (1963), którzy uważają, że do prawidłowego funkcjonowania firmy nie jest potrzebne jasne i precyzyjne określenie kryterium funkcjonowania. Najczęściej takie kryteria są bardzo rozmyte, istnieją w formie werbalnej a nie w postaci precyzyjne formułowanych równań.

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

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: tworzyć 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.

Symbolem kapitalistycznej epoki masowej produkcji jest Henry Ford. Jego sukces zasadał się nie na tym, że za swoje sprzedawane samochody uzyskiwał maksymalny zysk. Już na początku swej kariery jako producent samochodów, tworząc na początku XX wieku *Ford Motor Company*, Henry Ford sformułował swoje sławne ‘trio’ w postaci prostych celów: tworzyć względnie wysokie zyski, dostarczyć dużej liczbie ludzi samochody, na które mogą sobie pozwolić kupując je z własnych pensji, oraz zatrudnić jak największą liczbę ludzi płacąc im godziwą pensje („*make a reasonable profit, supply a large number of people with an affordable vehicle, and employ as many men as possible at a good wage*”). Czy takiej postawy przedsiębiorcy-kapitalisty nie należy uznać za zgodną z postulatami gospodarki społecznej?

Kiedy w latach 1980. *Ford Motor Company* odeszła od sformułowanych przez swojego założyciela zasad i zaczęła tracić udziały w rynku samochodowym (zwłaszcza na rzecz konkurentów japońskich) główni zarządzający przedsiębiorstwem zaproponowali nową strategię rozwoju, która określono jako ‘zasadę trzech P’ – od angielskiego ‘*People, Produkt, and Profit*’ (czyli Ludzie, Produkt, Zysk). W istocie był to powrót do ogólnej filozofii Henrego Forda. Warto podkreślić, że w tych trzech *P*, na pierwszym miejscu znaleźli się ludzie, a zysk znalazł się na miejscu ostatnim. Strategia ta stała się podstawą sukcesu *Ford Motor Company* w ostatnich dziesięcioleciach. Czy ponownie menedżerowie *Forda* nie zachowali się tak jak postuluje to ekonomia społeczna? Czy same mechanizmy rynkowe nie wymuszają społecznej postawy?

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,

¹⁹ Na przykład Oliver Williamson (1964) proponuje bardziej ogólną formułę maksymalizacji korzyści zarządzania (*managerial utility maximization*). Ortodoksyjna ekonomia przyjmuje, że koszty umów handlowych (*transaction cost*) 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, str. 24.

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 z ekonomii, stwierdził, że „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.

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). 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 wieku zatrudnienie w ramach gospodarki społecznej rosło wyraźnie szybciej niż w gospodarkach krajowych.²³

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 wieku niemal eksplozję (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

²¹ Milton 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, *Spółczeństwo pokapitalistyczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 86

²³ za Roelants Bruno, Claudie Sanchez Bajo (2002), *Rozszerzenie ekonomii społecznej*, Dokument przygotowawczy na konferencję EKONOMIA SPOŁECZNA 2002, Praga, 24 - 25. 10. 2002

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 stowarzyszeniach mogą posłużyć Stany Zjednoczone Ameryki Północnej w XIX wieku (nawiasem mówiąc, był to okres intensywnego rozwoju gospodarki rynkowej w tym kraju). Pięknie opisał to Alexis de Tocqueville w napisanej ponad 170 lat temu *O demokracji w Ameryce* (polskie wydanie 1996).

Europejskie widzenie wydaje się być bardziej sformalizowanym, zbiurokratyzowanym, podczas gdy w USA nacisk kładzie się na spontaniczny, oddolny i nieformalny charakter rozwoju tego sektora. Ta różnica w podejściu do stymulowania rozwoju trzeciego sektora wydaje się mieć swe korzenie w dosyć odległej przeszłości. Już w XIX wieku Tocqueville zauważył różnice w stosunku do stowarzyszeń w Europie i w Stanach: „Większość Europejczyków widzi jeszcze w stowarzyszeniach coś w rodzaju wojennego oręża, który przygotowuje się w pośpiechu i natychmiast wypróbowuje na polu walki.

Ludzie stowarzyszają się u nas w celu wymiany myśli, lecz zaprzęta ich przede wszystkim idea bliskiego działania. W naszych stowarzyszeniach, tak jak w wojsku, dyskutuje się po to, by obliczyć siły i wzbudzić zapał, potem zaś wyrusza się na wroga. Środki legalne mogą mieć pewne znaczenie dla członków naszych stowarzyszeń, ale w gruncie rzeczy nie uważa się ich za wystarczające do zwycięstwa.

W Stanach Zjednoczonych prawo zakładania stowarzyszeń pojmowane jest całkowicie odmiennie. Obywatele tworzący mniejszość stowarzyszają się tam przede wszystkim po to, by udowodnić, jak są liczni, i przez to osłabić moralne panowanie większości. Drugim celem stowarzyszonych jest gromadzenie argumentów i wybranie spośród nich takich, które mogą najskuteczniej przekonać większość; nie tracą oni bowiem nadziei na zdobycie jej dla siebie, by potem w jej imieniu zdobyć także władzę.”²⁴

W tamtym czasie Tocqueville mógł napisać, że: „Na świecie istnieje tylko jeden naród, który korzysta z nieograniczonej swobody zakładania stowarzyszeń politycznych. Jest

²⁴ Tocqueville, 1996, t. 1, s. 197.

to również jedyny naród, którego obywatele stale stowarzyszają się w celach społecznych, osiągając dzięki temu wszelkie dobrodziejstwa, jakie dać może cywilizacja.” (t.2, s. 125)

Warto wracać do klasyki Tocquevilla, choćby po to by zadać sobie pytanie czy nadal nie są aktualne jego spostrzeżenia, choćby takie, że: „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 wola ludzka nie byłaby zdolna osiągnąć przez dobrowolne działania jednostek połączonych we wspólnym wysiłku²⁵”.

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. Amerykanin ma często przesadną, lecz zbawienną opinię o sobie samym. Bezgranicznie ufa własnym siłom, które wydają mu się wystarczające, by poddać 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 przeciwnościom. Dochodzi częstokroć do

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

gorszego rezultatu niż ten, który uzyskało państwo, lecz na dłuższą metę suma wszystkich indywidualnych przedsięwzięć daleko przekracza to, co mógłby uczynić rząd”²⁶.

Trafne i nadal aktualne wydają się spostrzeżenia Tocquevilla, że „[o]bok swobody indywidualnego działania najbardziej naturalną potrzebą człowieka jest wolność łączenia swoich wysiłków z wysiłkami innych ludzi i wspólnego z nimi działania. Jest więc równie trudno odebrać ludziom prawo zakładania stowarzyszeń jak indywidualną wolność. Prawodawca, który chce pozbawić człowieka tej wolności, mierzy tym samym w życie społeczeństwa.” (t.1, s.196) „Stowarzyszenie polega jedynie na fakcie publicznej akceptacji, jakiej pewna grupa ludzi udziela określonym ideom, oraz na tym, że podejmują się oni współdziałać w celu zapewnienia im rozkwitu. Prawo zakładania stowarzyszeń jest poniekąd tożsame z wolnością słowa, stowarzyszenie jest jednak bardziej potężne niż prasa. Pogląd, jaki reprezentuje stowarzyszenie, musi zostać sformułowany jaśniej i wyraźniej. W ten sposób zdobywa on zwolenników. Zwolennicy łączą się, a ich zapal rośnie wraz z liczbą. Stowarzyszenie jednoczy rozbieżne wysiłki wielu umysłów stawia przed nimi jasno określony cel.

Drugim stopniem działalności stowarzyszenia jest organizowanie zgromadzeń. Aktywność oraz wpływy stowarzyszenia wzrastają, kiedy może ono stworzyć ośrodki działania w różnych ważnych rejonach kraju. W ośrodkach tych spotykają się ludzie, wzbogacają się metody postępowania, idee zaś rozkwitają z siłą i żarliwością, których nie mogłoby osiągnąć słowo drukowane.” (t. 1, s.193)

Wydaje się, że „często łatwiej jest zgromadzić wokół wspólnego celu wielki tłum niż kilku ludzi - tysiąc obywateli nie widzi powodu, dla którego mieliby się jednoczyć - dziesięć tysięcy dostrzeże go z łatwością. W polityce ludzie jednoczą się dla wielkich przedsięwzięć, a korzyści, jakie z tego ciągną, praktycznie przekonują ich o tym, że warto stowarzyszać się również dla mniej ważnych celów. (t. 2, s.126)

W rozdziale ‘O związkach między stowarzyszeniami a prasą’ Tocqueville trafnie zauważa, że: „Kiedy ludzi nie łączą już silne i trwałe więzy, można skłonić ich do współdziałania tylko przekonując każdego z osobna, że jego osobisty interes wymaga dobrowolnego połączenia wysiłków z wysiłkami innych ludzi.

Ten cel można w pełni osiągnąć jedynie za pomocą prasy - tylko gazeta może w tym samym momencie zaszcześcić jedną myśl w tysiącach umysłów.

²⁶ Op.cit t. 1, s. 95

Gazeta jest doradcą, którego nie trzeba szukać, bo sam się zjawia i co dzień zwięźle informuje o sprawach publicznych, nie odciągając od spraw prywatnych.

Prasa staje się tym potrzebniejsza, im bardziej równi są ludzie i im większe jest niebezpieczeństwo indywidualizmu. Umniejszałyby znaczenie prasy, kto by utrzymywał, że służy ona jedynie za rękojmię wolności. Prasa stanowi bowiem oparcie dla cywilizacji.

Nie przeczę, iż w krajach demokratycznych gazety często prowadzą ludzi do wspólnego podejmowania nader nierozważnych przedsięwzięć, ale gdyby nie było gazet, nie byłoby prawie zbiorowego działania. Zło, które przynoszą, jest więc znacznie mniejsze od zła, któremu zapobiegają.” (t. 2 s 121)

Dodajmy do słowa ‘prasa’ medium, którego oczywiście nie było w czasach Tocquevilla, mianowicie ‘internet’ a słowa Tocquevilla staną się aktualne także i dzisiaj (a może jeszcze bardziej aktualne i prawdziwe?)

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 wieku. Sprzyjać temu będzie kilka czynników: liberalizacja i urynkowanie 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”.

Podstawowe dane statystyczne

Przedstawimy tutaj jedynie 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 prowadzą m.in. Uniwersytet Johns Hopkins (*Comparative Nonprofit Sector Project*)³⁰ o International Center

²⁷ <http://www.klon.org.pl>

²⁸ <http://www.ngo.pl>

²⁹ <http://www.splot.ngo.pl>

³⁰ (<http://www.jhu.edu/~cnp/>)

of Research and Information on the Public, Social and Cooperative Economy ³¹ oraz o wspomnianym 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 społecznej³¹) 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.

³¹ <http://www.ulg.ac.be/ciriec/>

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, op cit

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 transformacji³².

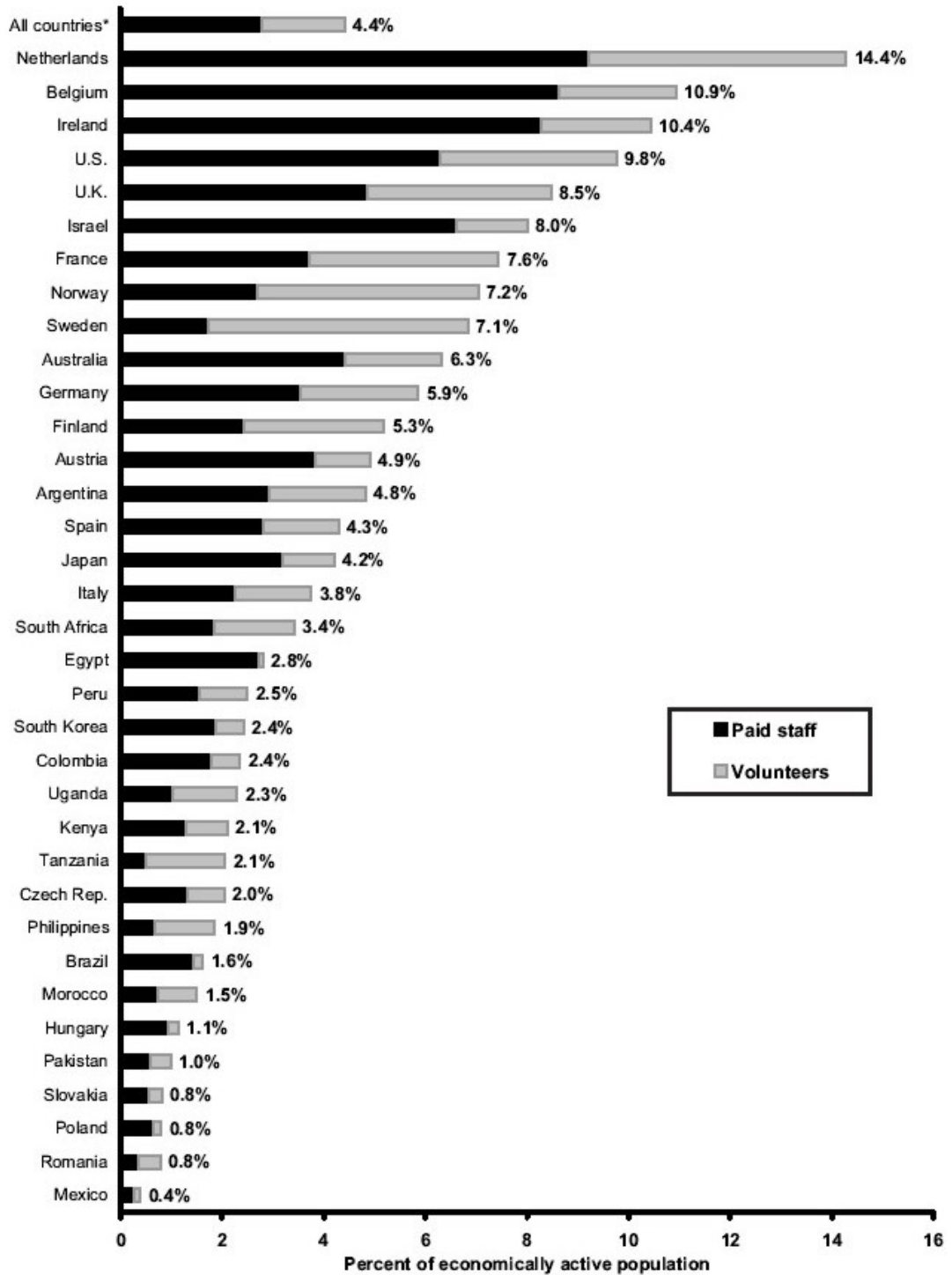
³² L. M. Salamon, S. W. Sokolowski, R. List *Global Civil Society: An Overview*, Johns Hopkins Center for Civil Society Studies, Baltimore 2003.

Tabela 2. Lista krajów objętych badaniami w John Hopkins Project

Developed Countries		Developing Countries	
Australia	Italy	Argentina	Pakistan
Austria	Japan	Brazil	Peru
Belgium	Netherlands	Colombia	Philippines
Finland	Norway	Egypt	South Africa
France	Spain	Kenya	South Korea
Germany	Sweden	Mexico	Tanzania
Ireland	United States	Morocco	Uganda
Israel	United Kingdom		
		Transitional Countries	
		Czech Republic	Romania
		Hungary	Slovakia
		Poland	

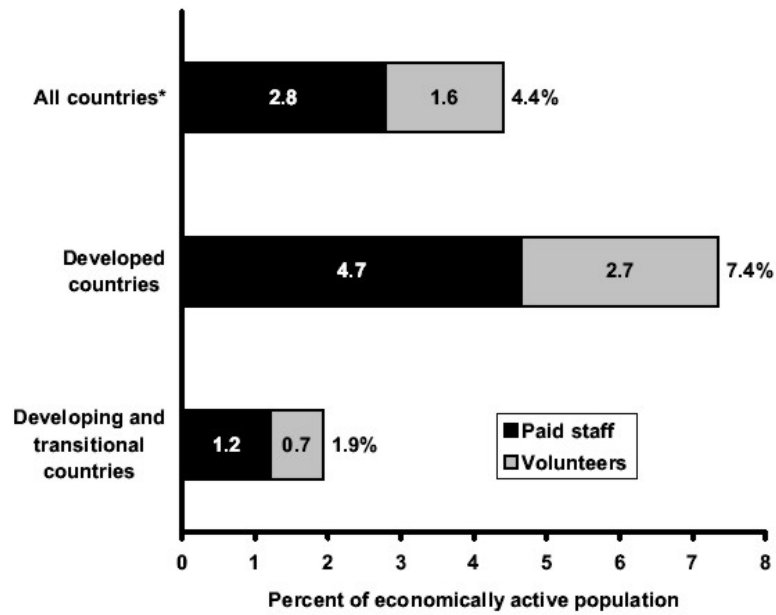
Podobnie jak w poprzednich badaniach, w tej szerszej próbie krajów średni udział zatrudnionych w trzecim sektorze wynosił ok. 5% aktywnych zawodowo (rysunek 3). Wartość pracy wykonywanej w ramach trzeciego sektora oceniono na 5,1% sumarycznego dochodu (PKB) tych krajów. Potwierdza się też spostrzeżenie, 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 wolontariusze³³ (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).

³³ 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.



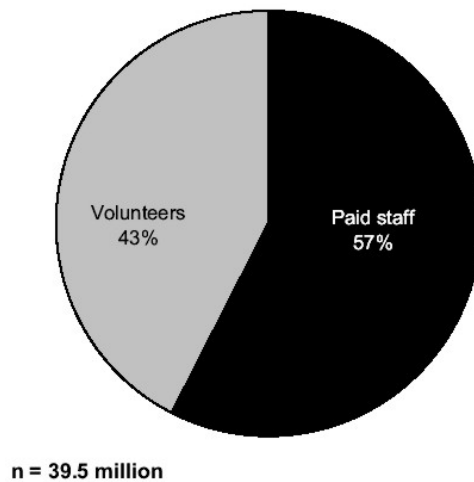
Rysunek 3. Udział procentowy zatrudnionych w trzecim sektorze

Źródło: John Hopkins University Comparative Nonprofit Sector Project



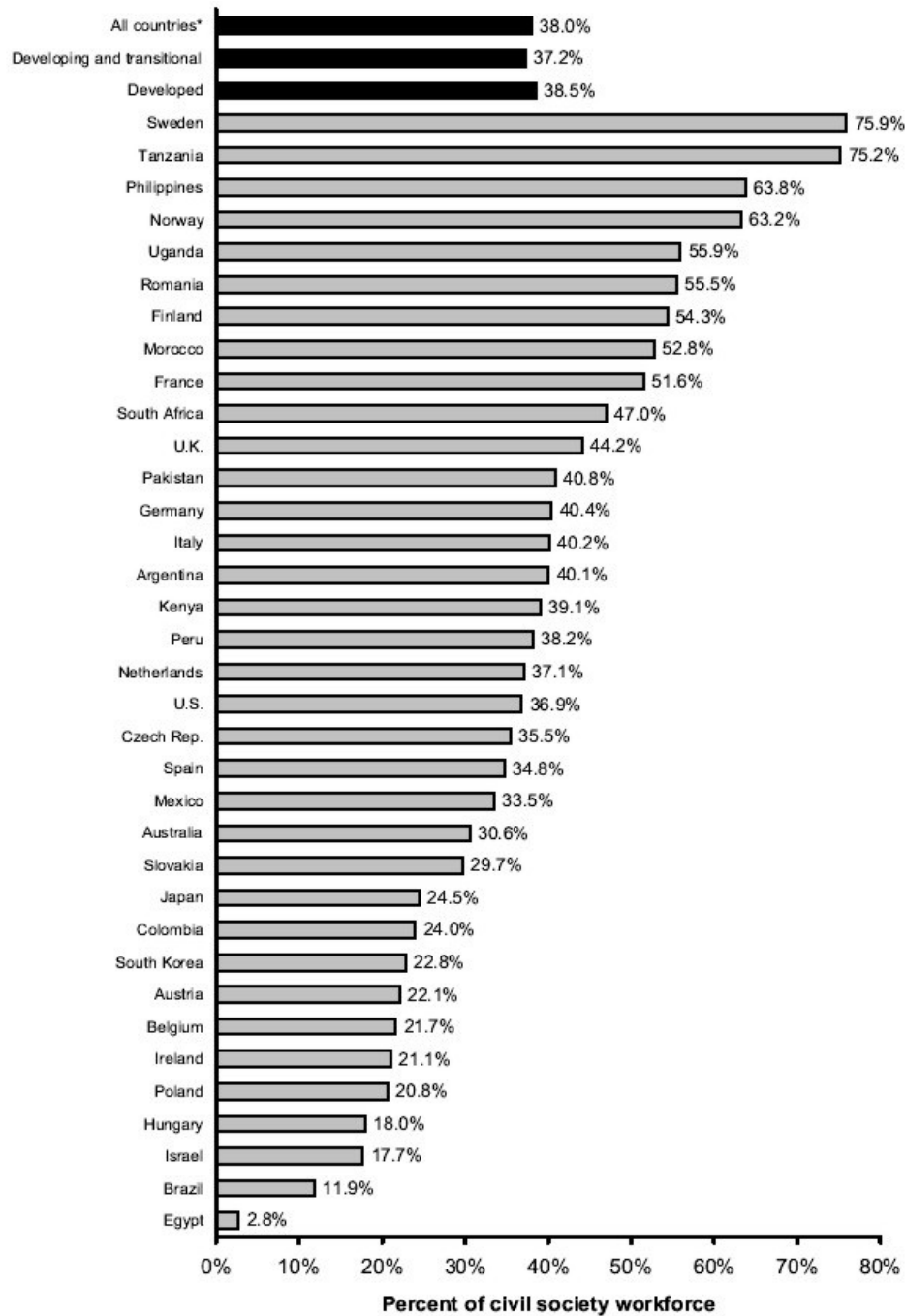
Rysunek 4. Zatrudnienie w trzecim sektorze w zależności od stopnia rozwoju gospodarczego

Źródło: jw



Rysunek 5. Struktura zatrudnienia w trzecim sektorze

Źródło: jw

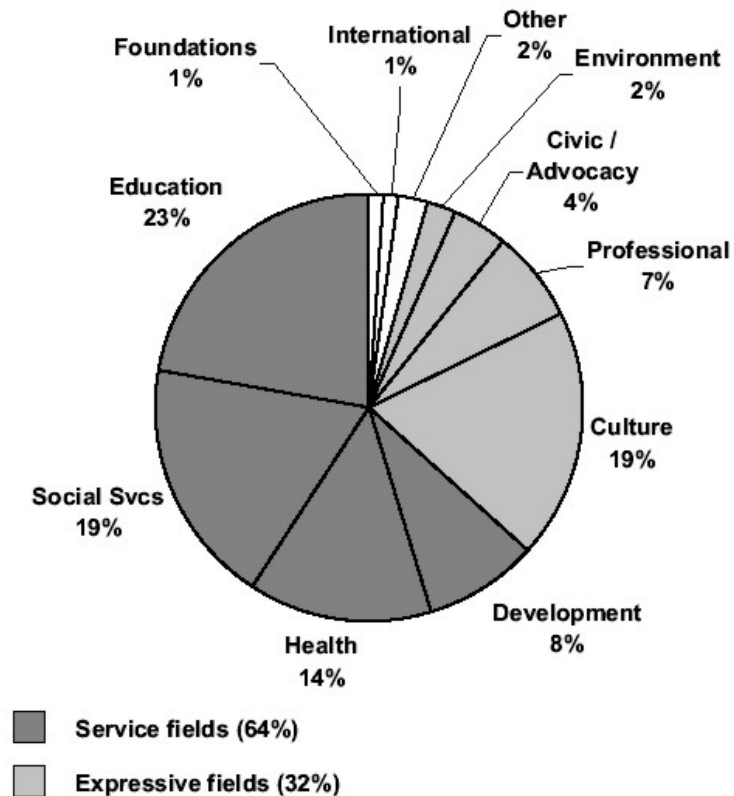


Rysunek 6. Udział procentowy wolontariuszy w ogólnym zatrudnieniu w trzecim sektorze

Źródło: jw

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) – 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%).



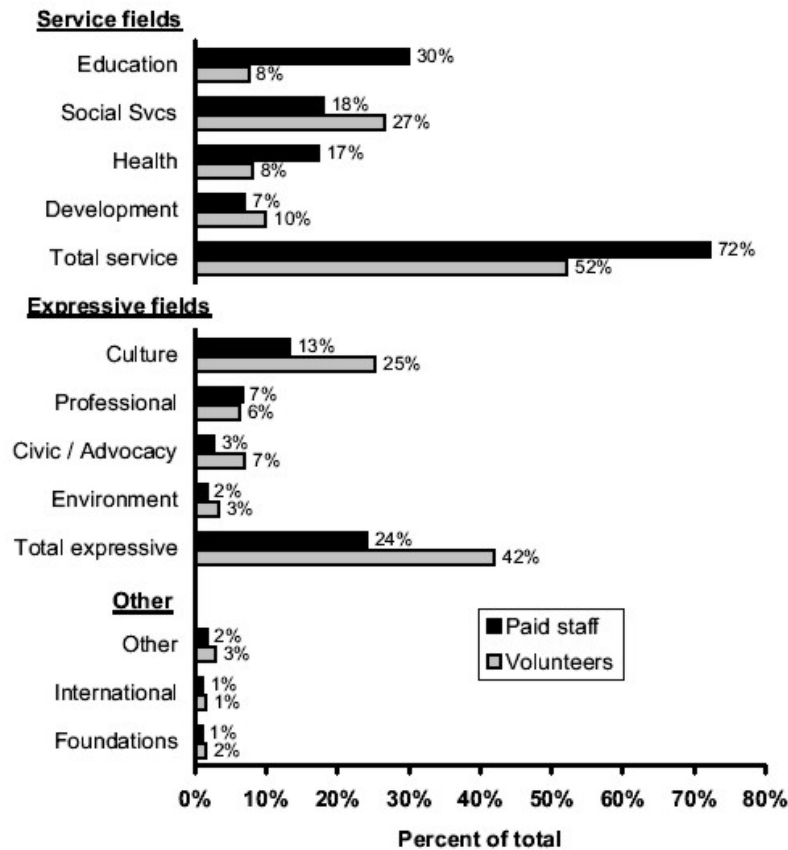
* 32-country unweighted averages.

Rysunek 7. Dziedziny działalności, w które zaangażowane są organizacje pozarządowe

Źródło: jw.

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.



* 32-country unweighted averages.

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

Źródło: jw.

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 (komitety 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 politycznych³⁴. 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, oficjalnych także oficjalnych organizacji typu Towarzystwo Przyjaciół Dzieci, Polski Związek Niewidomych, Polski Związek Głuchoniemych. Przełomem była uchwalone w 1990 r. *Prawo o stowarzyszeniach*, które pozwoliła na swobodne rejestrowanie niezależnych organizacji.

Jak wynika z raportu 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 deklarowało, 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 stwierdzić, że ok. 60% wszystkich członków jest aktywnych (angażuje

³⁴ Stowarzyszenie Klon/Jawor "Podstawowe fakty o organizacjach pozarządowych - raport 2002", www.ngo.pl

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 formułuje, 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.³⁵ W opinii Tony Blair’a, premiera Wielkiej Brytanii, „kombinacja pełnego, zaangażowanego działania społecznego i pełnej wigoru przedsiębiorczości może dać cudowne wyniki”.³⁶

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 niezaradnymi,

³⁵ "Enterprises in the social economy, which develop from collective entrepreneurship, produce goods and services, are financially viable and create long-lasting jobs. They incorporate a democratic decision-making process into their statutes, they are managed with the goal of providing their members or the community with services, and their practices promote individual and collective participation and empowerment." (*Starting a Business, Communication-Québec, 2000*). Przyznam się, że nie za bardzo wiem, co to jest 'kolektywna przedsiębiorczość' ('collective entrepreneurship'), mam też spore wątpliwości co do większej efektywności (nawet w wymiarze społecznym) tego co zostało nazwane 'demokratycznym procesem podejmowania decyzji' w jakimkolwiek przedsiębiorstwie, również w przedsiębiorstwie społecznym.

³⁶ "The combination of strong social purpose and energetic entrepreneurial drive can deliver genuine results." (w *Social Enterprise: A Strategy for Success, 2000*)

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 „misji 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 wytworzenia³⁷.

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 Europejskiej³⁸.

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)*³⁹. Wyrazem tego jest m.in. zwiększenie dochodów poprzez podjęcie się przez organizację społeczną

³⁷ 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).

³⁸ Por np. materiały zgromadzone na stronie internetowej:

<http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/coop/index.htm>

³⁹ J.G.Dees, ‘Enterprising Nonprofits’, *Harvard Business Review* 1998, 76 (1), 54–67.

dotychczasowej działalności rynkowej. Jako przykładem 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 spektrum*, rysunek.. 9). Współczesne przedsiębiorstwo społeczne ma więc zarówno wymiar klasycznego przedsięwzięcia filantropijnego, jak i klasycznego przedsięwzięcia rynkowego. Przedsiębiorstwa rynkowe coraz częściej za to dbają o wizerunek „wrażliwych społecznie”. Choć Dees nie nazywa tego w ten sposób, można uznać ów proces jako współczesny objaw „konwergencji systemów”.

		Purely Philanthropic	←————→	Purely Commercial
Motives, Methods, and Goals		Appeal to goodwill Mission driven Social value	Mixed motives Mission and market driven Social and economic value	Appeal to self-interest Market driven Economic value
Key Stakeholders	Beneficiaries	Pay nothing	Subsidized rates, or mix of full payers and those who pay nothing	Market-rate prices
	Capital	Donations and grants	Below-market capital, or mix of donations and market-rate capital	Market-rate capital
	Workforces	Volunteers	Below-market wages, or mix of volunteers and fully paid staff	Market-rate compensation
	Suppliers	Make in-kind donations	Special discounts, or mix of in-kind and full-price donations	Market-rate prices

Rysunek 9. Różnorodność przedsiębiorstw społecznych

Źródło: Gregory J. Dees, op.cit

Urynkowanie 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 piekarnie, 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 uznana 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 „klasyczni” 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 społecznych⁴⁰.

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 ubezpieczeń wzajemnych i stowarzyszeń. Efektem tej dziesięcioletniej pracy było przyjęcie w czerwcu 2003 r. „Statutu

⁴⁰ 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”.

dla Spółdzielni Europejskich” (*Statute for a European Co-operative*).⁴¹ 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 społecznego⁴²”.

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 sukces ruchu spółdzielczego dla przyszłych pokoleń”.⁴³

Opublikowana w 2001 r. Biała Księga Komisji Europejskiej pt. „Spółdzielnie w Europie przedsiębiorstw” uznaje, że „spółdzielnie oraz szerszej 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

⁴¹ <http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/coop/statutes/statutes-coop.htm>

⁴² Europejska Konwencja Spółdzielcza, 13 luty 2002, cyt. za Roelants, Bajo, op.cit.

⁴³ http://www.co-operatives.net/ch3/3_6.htm

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 działo się w XIX wieku. Organizacje te funkcjonowały wówczas w otoczeniu rynkowym, tymczasem obecnie, poprzez działania państwa (a tyczy się 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 to przedsiębiorstwa rynkowe. Tego typu działania rządów zniekształcają mechanizmy rynkowe i jeśli działać będą w dłuższym okresie, będzie to działanie wbrew interesom konsumentów.

W obecnej, polskiej rzeczywistości dobrym przykładem wydaje się sytuacja Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo – Kredytowych i banków komercyjnych⁴⁴. 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, bo by 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 od banków. 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

⁴⁴ M. Samcik ‘SKOK-i kontra banki. Spór o podatki’, *Gazeta Wyborcza*, pobrano ze strony internetowej *Gazety Wyborczej* 13 listopada 2004 roku

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”.⁴⁵ 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 nie różnią się od ofert bankowych, np. SKOK Stefczyka oferował w 2004 r. kredyty świąteczne oprocentowane nominalnie w granicach 8,5–13%, z prowizją za przyznanie pieniędzy 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”.⁴⁶ 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.

Organizacje pozarządowe

Jednym z typów organizacji należących do trzeciego sektora są tzw. organizacje pozarządowe. Część z nich może przyjmować formę przedsiębiorstwa społecznego, część jednak wyraża się swoją specyfiką. Warto temu typowi organizacji poświęcić trochę miejsca.

Z samej nazwy i definicji można powiedzieć, że organizacje pozarządowe to podmioty niezależne od administracji publicznej. Dzieje tego typu organizacji mają już swoją historię i w wielu krajach (zwłaszcza w Europie) ich funkcjonowanie ujęte zostało w licznych aktach

⁴⁵ w: Maciej Samcik, ‘SKOK-i kontra banki. Spór o podatki’, *Gazeta Wyborcza*, 13-11-2004.

⁴⁶ w: Maciej Samcik, ‘SKOK-i kontra banki. Spór o podatki’, *Gazeta Wyborcza*, 13-11-2004.

prawnych. W Polsce znalazła się m.in. w ustawie o działalności pożytku publicznego i wolontariacie, w której organizacjami pozarządowymi są: niebędące jednostkami sektora finansów publicznych i niedziałające w celu osiągnięcia zysku, osoby prawne utworzone na podstawie przepisów ustaw, w tym fundacje i stowarzyszenia z wyłączeniem m.in. partii politycznych, związków zawodowych i organizacji pracodawców, samorządów zawodowych, fundacji, których jednym fundatorem jest Skarb Państwa.

Organizacje pozarządowe to zwykle stowarzyszenia lub fundacje, które działają najczęściej w sferze kultury, ochrony środowiska naturalnego i ekologii, ochrony i obrony praw człowieka, szeroko rozumianej nauki i techniki. Warto zauważyć, że wraz z powstawaniem coraz to liczniejszych ustaw dotyczących trzeciego sektora powstają nowe struktury biurokratyczne, w Polsce powołano np. *Rade Działalności Pożytku Publicznego*.

Współcześnie, w dobie ‘rozdmuchanej’ regulacji wszystkiego, co jest tylko możliwe, także i tzw. ‘forma dialogu obywatelskiego’⁴⁷ (rozumiana jako forma kontaktu między władzą państwową a organizacjami trzeciego sektora) też zostaje uregulowana prawnie. Dialog obywatelski to sposób wzajemnego przekazywaniu sobie opinii, informacji czy ustaleń dotyczących celów, instrumentów i strategii wdrażania polityki publicznej. Uczestnikami dialogu obywatelskiego są także organizacje pozarządowe. Dokument programowy Rządu przyjęty przez Radę Ministrów 22 października 2002. pt. „Zasady Dialogu Społecznego” stwierdza, że organizacje pozarządowe współuczestniczą w wypracowywaniu i realizacji programów inicjowanych przez władze publiczne oraz uzupełniają działania administracji publicznej tam, gdzie nie jest ona w stanie samodzielnie wypełnić ważnych społecznie zadań.

Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej opracowało zasady tworzenia programu współpracy jednostek samorządu terytorialnego z organizacjami pozarządowymi oraz z podmiotami wymienionymi w ustawie o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie. Zgodnie z tymi zasadami administracja publiczna powinna budować „ład demokratyczny w środowisku lokalnym na zasadach partnerskich z organizacjami pozarządowymi”. Oczywiście zgodnie z duchem Unii Europejskiej, administracja publiczna powinna w myśl zasady pomocniczości, przy suwerenności stron, wspierać działalność organizacji pozarządowych oraz umożliwić realizację zadań publicznych. Podobnie organizacje pozarządowe mogą uczestniczyć w „identyfikowaniu i definiowaniu problemów społecznych, wypracowywaniu sposobów ich rozwiązania oraz wykonywaniu zadań

⁴⁷ czymś innym jest tzw. dialog społeczny, rozumiany jako trójstronna komunikacja między władzami publicznymi, związkami zawodowymi i organizacjami pracodawców dotycząca zbiorowych stosunków pracy (‘zbiorowego prawa pracy’).

publicznych”. ‘Kierując się zasadą efektywności’ organy administracji publicznej, przy zlecaniu organizacjom pozarządowym zadań publicznych, powinny dokonywać wyboru najefektywniejszego sposobu wykorzystania środków publicznych.

Ustawowa regulacja dotycząca trzeciego sektora wydaje się być wymuszana przez organizacje pozarządowe jak również przez administrację publiczną. W grudniu 1998 roku przedstawiciele najważniejszych organizacji wystosowali do premiera memorandum, którego treść przygotowało *Stowarzyszenie na rzecz Forum Inicjatyw Pozarządowych*. W porównaniu z sytuacją w wieku XIX, stowarzyszenia społeczne zachowują się diametralnie różnie. Zachowanie się polskich organizacji jest typowym przykładem ‘zachowanie europejskiego’ – należy w stosunkach z państwem ‘wszystko uregulować prawnie, spisać na papierze i potem egzekwować’. Wspomniane *Stowarzyszenie* zaproponowało rządowi „ustanowienie stabilnych relacji między państwem a społeczeństwem obywatelskim według zasad od lat praktykowanych w zachodnioeuropejskich demokracjach”. Zaproponowano:

- uznanie przez państwo prawa organizacji pozarządowych do informacji o planowanych przez instytucje państwowe działaniach i do współdefiniowania zadań publicznych.
- stworzenie skutecznego mechanizmu przekazywania organizacjom społecznym zadań, które mogą być przez nie wykonane,
- podjęcie się przez państwo się wielorakiego (w tym finansowego) wsparcia rozwoju instytucji obywatelskich.
- wyróżnienie części inicjatyw obywatelskich jako organizacji pożytku publicznego cieszących się specjalnymi przywilejami w zamian za szczególnie skrupulatne przestrzeganie przez nie zasady jawności wszelkich ich działań, które mogą być podejmowane wyłącznie na rzecz dobra publicznego, a nie dobra swoich członków.⁴⁸

Cel został chyba osiągnięty i wszystko zmierza ku temu by ‘zacieśnić więzy pomiędzy rządem i organizacjami pozarządowymi’. W ciągu krótkiego czasu uchwalono ustawę o organizacjach pożytku publicznego i o wolontariacie (przyjętą 24 kwietnia 2003 roku), ustawę o zatrudnieniu socjalnym (z dnia 13 czerwca 2003 roku) oraz ustawę o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (z dnia 2 kwietnia 2004 roku). Ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie reguluje kwestie prowadzenia działalności pożytku

⁴⁸ nie zaproponowano natomiast czegoś co wydaje się bardzo logiczne, obniżenia przez państwo obciążeń fiskalnych, tak by obywatele, mając więcej pieniędzy ‘w swoich portfelach’ mogli sami finansować przedsięwzięcia uznane przez nich za pożyteczne.

publicznego przez organizacje pozarządowe. Ustawa nakłada na administrację publiczną obowiązek współpracy z organizacjami pozarządowymi i wprowadza możliwość odprowadzania przez osoby fizyczne 1% podatku dochodowego na rzecz trzeciego sektora. Z ustawy wynika również przepis o utworzeniu *Rady Działalności Pożytku Publicznego*, która jest ciałem opiniodawczo-doradczym ministra właściwego ds. zabezpieczenia społecznego.

To, że oczekiwania są podobne po drugiej stronie niech posłużą nam ostatnie wypowiedzi wicepremiera Jerzego Hausnera. Na spotkaniu rządu z „licznie zgromadzonymi przedstawicielami organizacji trzeciego sektora”, które odbyło się w gmachu Sejmu RP 17 września 2004, wicepremier, Minister Gospodarki i Pracy, Jerzy Hausner powiedział, że „Rząd chce, aby trzeci sektor stał się mocnym partnerem nie tylko dla rządu, ale również dla biznesu”. Zapewnił, że wiele zostało zrobione, aby wzmocnić pozycję organizacji pozarządowych – weszła w życie ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, przyjęta została uchwała w sprawie Funduszu Inicjatyw Obywatelskich (narzędzia, które jak zapewnił wicepremier posłuży nie tylko wspieraniu nowych i istniejących już inicjatyw organizacji pozarządowych, ale również pomoże nauczyć organizacje jak korzystać z funduszy europejskich w celu skuteczniejszego działania). Ze słów wicepremiera wynikało, że wykonany zostanie kolejny krok w kierunku biurokratyzacji rozwoju trzeciego sektora, mianowicie „niedługo przyjęty zostanie Krajowy plan działań na rzecz integracji społecznej”.

Podczas sesji inauguracyjnej (28.10.2004) II Europejskiej Konferencji Ekonomii Społecznej w Krajach Europy Środkowo-Wschodniej wicepremier Hausner powiedział:

„Ekonomia społeczna to nie tylko konieczność reagowania na problemy społeczne, ale też na problemy gospodarcze. Brak reakcji oznacza bowiem zgodę na ogromną lukę popytową oraz na wykluczenie do rozwoju ogromnych zasobów. Potrzeba rozwoju ekonomii społecznej w Polsce jest oczywista, jeśli weźmie się pod uwagę 3 milionowe bezrobocie, najniższy wśród krajów Unii Europejskiej wskaźnik zatrudnienia, na poziomie 51 proc., oraz 4 miliony osób żyjących poniżej linii absolutnego ubóstwa”

„Obecność organizacji pozarządowych to m.in. wdrożenie ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, przejmowanie przez organizacje pozarządowe części zadań administracji, wykorzystanie nowego instrumentu jakim jest Fundusz Wspierania Inicjatyw Obywatelskich. Świadomość i tożsamość oznacza, że III sektor musi mieć własną strategię swojego rozwoju i rozwoju społeczeństwa obywatelskiego. Zdolność do działania obejmuje wdrożenie ustawy o zatrudnieniu socjalnym i powstanie wielu systemów integracji społecznej, kształcenie ustawiczne. Gdy chodzi o kwestie, partnerstwa, to chciałbym podkreślić, że wypracowaliśmy wspólnie z samorządami i organizacjami społecznymi wiele działań, takich jak Narodowa Strategia Integracji

Społecznej, Krajowy Plan Działań na Rzecz Integracji Społecznej, Krajowy Plan Działań na Rzecz Zatrudnienia.”

Nową platformą porozumienia są również prace nad Narodowym Planem Rozwoju na lata 2007-2013, w której trzeci sektor traktowany jest jako partner do wypracowania wspólnych koncepcji rozwoju.⁴⁹ Podsumowując premier stwierdził: „Ekonomia społeczna to nie tylko rozwiązania i ustawy. To nie tylko problem społecznej wrażliwości, choć jest ona niezmiernie ważna. To ruch społeczny, który ma doprowadzić do stworzenia koncepcji rozwoju Polski.”

Mimo takich działań ze strony państwa, nie przeszkadza przedstawicielom trzeciego sektora mieć pretensje do rządu. Siostra Małgorzata Chmielewska, przełożona wspólnoty *Chleb Życia*, prowadząca domy dla bezdomnych kobiet, pozytywnie wypowiada się kiedy udaje się jej zdobyć pieniądze publiczne. W 1991 r. organizacje zajmujące się bezdomnymi w Warszawie powołały *Forum Opiekuńcze dla Bezdomnych* przy prezydencie miasta. Zbiera się co miesiąc, za każdym razem w innym domu. Nie ma statutu, pieniędzy, ale ma autorytet. Dzięki niemu udaje im się uzyskiwać od gminy dotacje.⁵⁰ S. Małgorzata Chmielewska nie kryje jednak irytacji: „Ustawodawca nie bierze pod uwagę, że ogromną część pomocy społecznej przejęły organizacje pozarządowe. Prowadzą prawdopodobnie ok. 90 proc. placówek dla bezdomnych, nie wspominając o innych formach walki z marginalizacją społeczną. Tymczasem projekt ustawy czyni z organizacji klientów pomocy społecznej, bez wpływu na jej działanie. Jesteśmy zależni od struktur administracji państwowej, o których wiadomo, że są niewydolne.”⁵¹

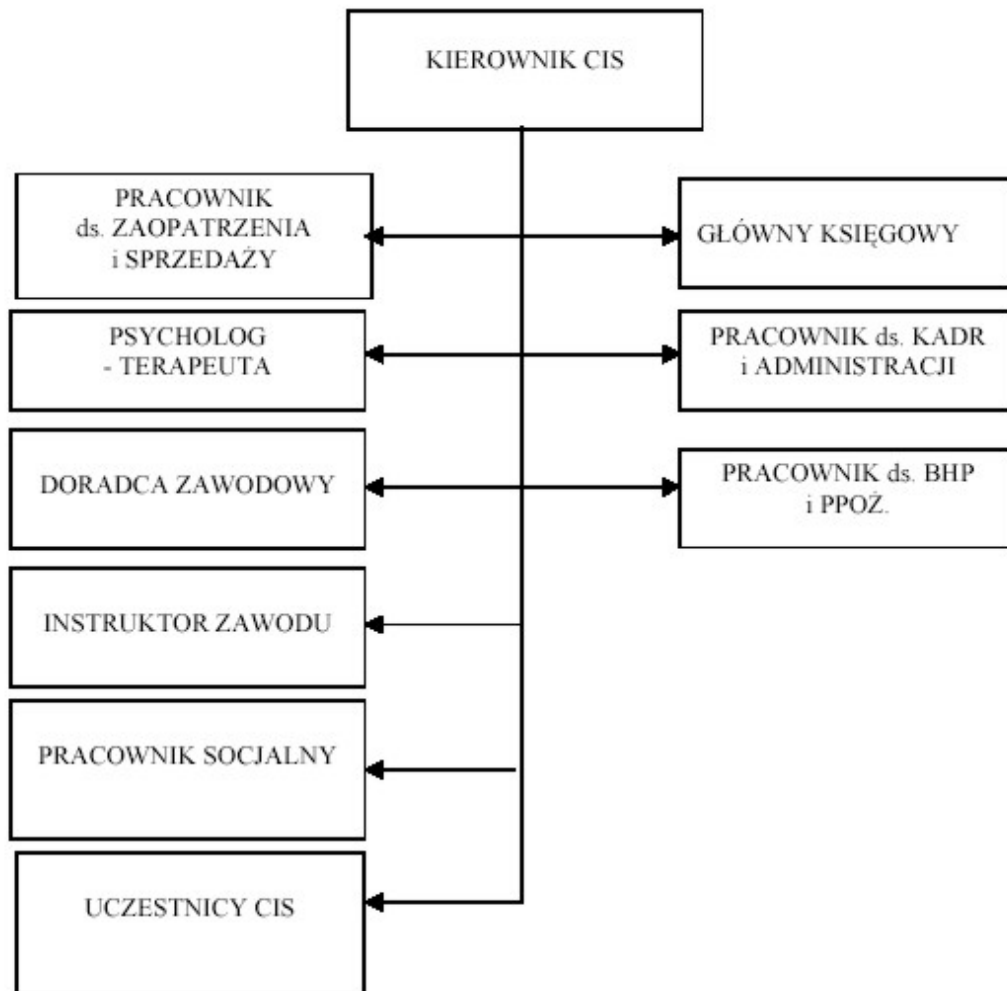
⁴⁹ co jest zgodne z wytycznymi Unii Europejskiej (co nie oznacza, że do tego typu postulatów nie należy pochodzić ze sceptycyzmem).

⁵⁰ Tygodnik Powszechny, Nr 40 (2778), 6 października 2002.

⁵¹ Tygodnik Powszechny, nr. 13 - 28.03.2003

**PRZYKŁADOWY SCHEMAT STRUKTURY ORGANIZACYJNEJ
CENTRUM INTEGRACJI SPOŁECZNEJ**

(przy opracowywaniu schematu struktury organizacyjnej należy kierować się zapisami art. 11 ustawy o zatrudnieniu socjalnym)



Rysunek 10. Schemat organizacyjny Centrum Integracji Społecznej

Omówmy jeszcze dokument przygotowany przez Ministerstwo Polityki Społecznej pt. „Zatrudnienie socjalne. Informacja o regulacjach prawnych oraz standardy usług świadczonych przez Centra Integracji Społecznej” (opublikowany w czerwcu 2004 roku). W dokumencie tym stwierdza się, że: „Nowe koncepcje dotyczące aktywnej polityki społecznej, lansowane w krajach Unii Europejskiej zmiierają do promowania idei „praca zamiast zasiłku” oraz wzmocnienia procesów szeroko pojmowanej integracji społecznej.”

Podstawowym zadaniem Centrum Integracji Społecznej (CIS) jest realizowanie pełnego zakresu programu zatrudnienia socjalnego umożliwiającego walkę z ubóstwem i społecznym wykluczeniem.

Zadania te realizowane są poprzez:

- reintegrację zawodową, czyli odbudowanie i podtrzymanie u osoby uczestniczącej w zajęciach w Centrum Integracji Społecznej zdolności do samodzielnego świadczenia pracy na rynku pracy,
- reintegrację społeczną czyli odbudowanie i podtrzymanie u osoby uczestniczącej w zajęciach w Centrum Integracji Społecznej umiejętności uczestniczenia w życiu społeczności lokalnej i pełnienia ról społecznych w miejscu pracy, zamieszkania lub pobytu,
- umożliwienie zatrudnienia wspieranego, czyli udzielenie pomocy osobie uczestniczącej w zajęciach w Centrum Integracji Społecznej w podjęciu pracy na podstawie stosunku pracy lub w podjęciu działalności gospodarczej.

Wygląda na to, że znów postuluje się dużą i kosztowną strukturę biurokratyczną. W publikacji tej opisano dosyć detalicznie sposób zorganizowania Centrum, łącznie z przykładowym schematem struktury organizacyjnej (Rys. 10). Choćby z tego schematu wynika, że postuluje się zatrudnienie co najmniej 9 osób na etatach!



Rysunek 11. Metafora NGO wg The Economist

Opublikowany przez *The Economist* artykuł nt. organizacji pozarządowych⁵² ‘okraszony’ został znamiennym rysunkiem (Rys. 11). Nie jest to może zbyt sprawiedliwa metafora, ale wiele organizacji pozarządowych zapracowało sobie solidnie na takie skomentowanie ich

⁵² ‘Sins of the secular missionaries’ (2000), *The Economist*, pobrano ze strony internetowej *The Economist* 2 lutego 2000 roku.

pracy. *The Economist* jest jednym z tzw. poważnych i opiniotwórczych pism, od ponad 160 lat publikuje oceny wielu wydarzeń i procesów, które w powszechnej opinii są ocenami wyważonymi i godnymi rozważenia. W opinii ekspertów *The Economist*, kiedy interes rządów państw zachodnich jest zgodny z interesem organizacji pozarządowych (NGOs) to powstają z reguły silne i skuteczne alianse. W 1997 roku koalicja ponad 350 NGOs wymusiła postanie traktatu o zakazie stosowania min przeciwpiechotnych. Aktywną rolę w tej akcji odegrały rządy Kanady i krajów skandynawskich. Wysiłek ten wyróżniony został pokojową Nagrodą Nobla.

Organizacje pozarządowe są interesujące i pożyteczne dla wielu rządów, jako, że często działają ‘w środku konfliktów’. Wiele z tych organizacji powstało właśnie po wojnach. Czerwony Krzyż powstał po Bitwie nad Solferino w 1859 roku, *Save the Children Fund* powstał po Wojnie Światowej, MSF po wojnie w Biafrze. Prawdopodobnie nieświadomie, organizacje te przez „działanie w centrum wydarzeń”, są doskonałą przykrywką do działań szpiegowskich. Najwyraźniejszym sygnałem bliskości rządów i NGOs (poza aspektem finansowym, o czym będziemy pisać w następnej części opracowania) są powiązania personalne. W krajach rozwijających się kwalifikacje personelu służby cywilnej są bardzo małe i jednym ze sposobów wypełnienia tej luki (zwłaszcza, jeśli chodzi o konieczną tzw. robotę papierkową, wymaganą przez Bank Światowy i inne organizacje międzynarodowe) jest praca organizacji pozarządowych. Politycy lub ich rodziny mają zwykle swoje wybrane organizacje pozarządowe z którymi regularnie współpracują. *The Economist* jako przykład takiego powiązania podaje *Oxfam*, której pracownicy byli nie tylko zatrudnieni przez rząd brytyjski, ale także przez Ministerstwo Finansów w Ugandzie.

Taka ‘symbioza’ może przyczynia się do usprawnienia pracy administracji w krajach rozwijających się, jest też z pożytkiem dla efektywnego niesienia pomocy przez te organizacje, ale trudno takie relacje uznać za ‘niezależne’, a taką organizację za „organizację pozarządową”? Powszechność takich relacji przyczyniła się nawet do ‘przypięcia’ niektórym organizacjom etykiety GRINGO.

Jak zauważa *The Economist*, można niekiedy uznać, że organizacje pozarządowe są mniej zbiurokratyzowane, bardziej efektywne w wykorzystaniu ograniczonych środków, mniej podatne na korupcje aniżeli agencje rządowe, ale przy bliższym przyjrzeniu, okazują się grupami ‘zapadającymi na tę samą chorobę’. Mogą tak samo łatwo stoczyć się na drogę występku, ponieważ nie są kontrolowane przez kogokolwiek z zewnątrz. Krytycy NGOs zwracają też uwagę, że organizacje pozarządowe mogą być wykorzystywane do wymuszonego krzewienia wartości zachodnich, obcych kulturom krajów rozwijających się

lub biednych. Dysponując sporymi funduszami mają niekiedy tak dużą ‘siłę przebicia’, że mogą doprowadzić do destabilizowania ‘tkanki społecznej’. Szczególnie kontrowersyjne są grupy propagujące kontrolę urodzeń, lub kontrolę wielkości populacji. Kontrowersyjną działalnością NGOs była też ‘akcja przeciw niewolnictwu w Afryce’. Praktyka kupowania wolności dzieciom za kilkaset dolarów została potępiona przez UNICEF, ale nadal niektóre amerykańskie organizacje praktykują to. W istocie wykupywanie wolności w żaden sposób nie przyczynia się do zmniejszenia handlu niewolnikami, a wręcz przeciwnie, może spowodować wzrost zakresu niewolnictwa.

Organizacje pozarządowe, podobnie jak agencje rządowe, mają tendencję do przedłużania swego ‘życia’ w nieskończoność. Kiedy akcja społeczna NGO zbliża się ku końcowi, ludzie w nią zaangażowani stają się znaleźć nowe tzw. ‘nośne hasło’ by rozpocząć kolejną kampanię i zdobyć nowe fundusze. ‘Stary’ ruch przeciwko apartheidowi nie rozwiązał się po rewolucyjnych zmianach w Południowej Afryce, ale przekształcił się w grupę lobbystyczną na rzecz rozwoju Południowej Afryki. Jedynym lekarstwem na tego typu praktyki byłoby zapisanie w statutach organizacji zobowiązania, że po zrealizowaniu celu do jakiego została powołana organizacja ta ‘samorozwiązuje się’.

Rządy wycofują się ze swych pozycji w ochronie zdrowia, edukacji, opieki społecznej, więziennictwa (najczęściej z powodów czysto finansowych, bo nie są w stanie ponieść rosnących kosztów tychże usług, do których zobowiązały się w okresie rozkwitu ‘państwa dobrobytu’ w XX wieku). Próżnię tę, ale pod kontrola rządów, wypełnia Trzeci Sektor (zwłaszcza organizacje pozarządowe). Działalność charytatywna przeżywa drugą młodość. Wiele organizacji np. *Amnesty International*, *Cristian Aid*, *Lekarze Bez Granic*, *Czerwony Krzyż*, *Children’s Aid*, *Word Vision*, *Greenpeace*, *Friends of the Earth*, *Wild World Foundation (WWF)* coraz częściej funkcjonują jak organizacje komercyjne, biznesowe. Pod swoimi markami zbierają ogromne fundusze. Coraz częściej też współpracują z typowymi organizacjami biznesowymi: *Greenpeace* z *Timberland*, *Chrystian Aid* z *WorldCom’em*, *World’s Forum Programme* z *Benettonem* (choć niekiedy taka współpraca okazuje się ryzykowna dla organizacji pozarządowej).

W samej Wielkiej Brytanii działa ok. 90 organizacji zajmujących się działalnością charytatywną na rzecz dzieci (największe to *Bernardo’s*, *NSPCC*, *Children’s Aid*). Czy to dobrze czy źle? Podnoszą się głosy, że wysiłki te należy skoordynować, bo nie ma potrzeby ponosić rozproszonych kosztów administracji. Argumentami są też pewne oczekiwane zagubienie społeczeństwa, które przy dużej liczbie różnorodnych organizacji nie za bardzo wie, komu dać pieniądze. Wydaje się, że osoby wyrażające tego rodzaju opinie nie za bardzo

doceniają mądrość ludzi wydających swoje pieniądze na ‘zbożny cel’ oraz nie doceniają tzw. ‘mądrości zbiorowej’ i szybkiej wymiany informacji o tym, co jest dobre a co złe zarówno pomiędzy samymi organizacjami jak i pomiędzy obywatelami.

W 2000 roku Komisja Europejska poddała pod dyskusję materiał pod znamionym tytułem „*Komisja i organizacje pozarządowe: budowa silnego partnerstwa*”.⁵³ Prezydent Prodi i wiceprezydent Kinnock, przedstawiając ten materiał, zaczynają od stwierdzenia, że „w ostatnich dwóch dekadach partnerstwo pomiędzy Komisją Europejską i organizacjami pozarządowymi poszerzyło się na wszystkich frontach. ... Obecnie, jak się ocenia, co roku Komisja przeznacza bezpośrednio ponad 1 000 milion Euro na finansowanie różnorodnych projektów prowadzonych przez organizacje pozarządowe, ... w szczególności na pomoc humanitarną (średnio 400 milionów Euro), ... programy socjalne (ok. 70 mln), edukacja (ok. 50 mln) i ochrona środowiska. Kilkaset organizacji pozarządowych w Europie i na świecie dostaje fundusze bezpośrednio z UE.”

Podobne silne relacje z NGOs istnieją z wielkimi organizacjami międzynarodowymi. Niech jako przykład posłuży nam Bank Światowy, który w końcu lat dziewięćdziesiątych finansował organizacje pozarządowe z funduszy przeznaczonych na realizację ponad połowy swoich projektów. Dominujące przesłanie działania Banku Światowego w latach 1990. było podobne do obecnego w polityce Unii Europejskiej, mianowicie „*closer Bank-NGO collaboration*”.⁵⁴

Bank włączył przedstawicieli organizacji pozarządowych do wielu ciał konsultacyjnych. Od połowy lat siedemdziesiątych ubiegłego wieku organizuje konferencje, na które zaprasza przedstawicieli organizacji pozarządowych by dyskutować na takie tematy jak ochrona obszarów leśnych, wody, czy energii. W 1981 roku Bank Światowy ustanowił specjalny *World Bank-NGO Committee*. Spektakularnym wydarzeniem było sponsorowanie przez Bank (wspólnie z *International Fund for Agricultural Development*) w 1995 roku ‘Brukselskiej Konferencji na temat głodu i biedy’ (*Brussels Conference on Hunger and Poverty*), której uczestnikami było ponad 1000 przedstawicieli organizacji pozarządowych.

To dzięki tego typu działaniom różnorodnych organizacji międzynarodowych i przeznaczaniu coraz to większych pieniędzy publicznych na rzecz organizacji pozarządowych liczba międzynarodowych organizacji rosła w końcu XX wieku nienormalnie szybko

⁵³ ‘The Commission and non-governmental organizations: building stronger partnership’, The Commission Discussion Paper (2000)

⁵⁴ The World Bank & NGOs, By James A. Paul Executive Director, Global Policy Forum, 1996

(podobna tendencja była na poziomie organizacji krajowych w większości krajów świata).

Tabela 3 przedstawia wzrost liczby tych organizacji w ostatniej dekadzie XX wieku.

Tabela 3. Wzrost liczby międzynarodowych organizacji pozarządowych w latach 1990 (za *Human Development Report 2002*).

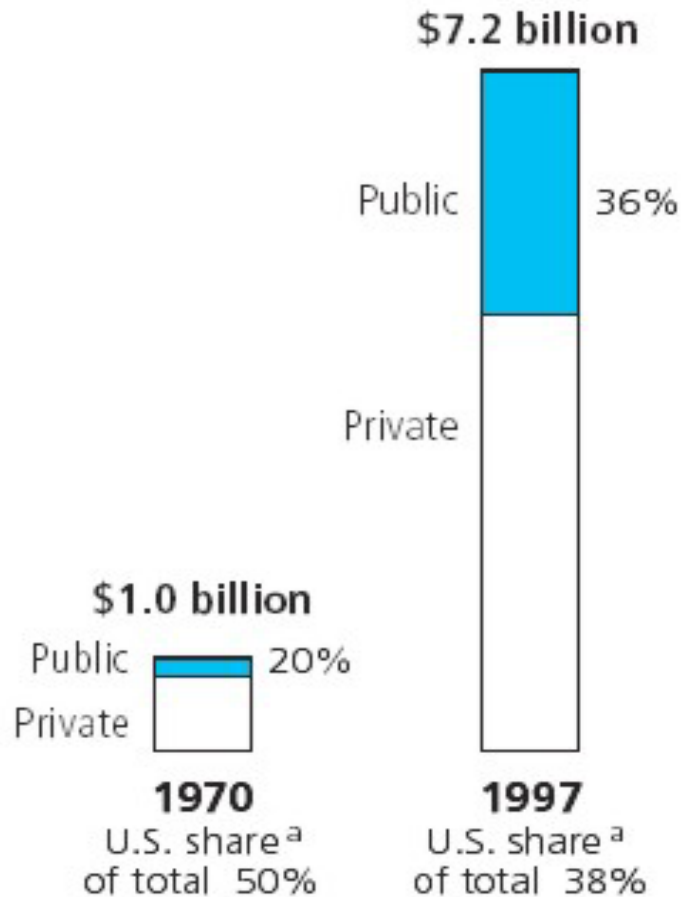
Purpose	1990	2000	Growth (percent)
Culture and recreation	2,169	2,733	26.0
Education	1,485	1,839	23.8
Research	7,675	8,467	10.3
Health	1,357	2,036	50.0
Social services	2,361	4,215	78.5
Environment	979	1,170	19.5
Economic development, infrastructure	9,582	9,614	0.3
Law, policy and advocacy	2,712	3,864	42.5
Religion	1,407	1,869	32.8
Defence	244	234	-4.1
Politics	1,275	1,240	-2.7
Total	31,246	37,281	19.3

W ciągu dziesięciu lat liczba tych organizacji wzrosła o prawie 20%. W związku ze zmianami klimatu politycznego liczba organizacji związanych z obronnością i polityką zmniejszyła się o kilka procent, ale wzrost innych był nieprawdopodobnie szybki bo, prawie 80 procentowy w opiece społecznej, 50 procentowy w przypadku ‘zdrowia’. Można podejrzewać, że istnieje silna korelacja pomiędzy wielkością funduszy publicznych przeznaczanych na dany cel i skierowanych do organizacji pozarządowych a szybkością wzrostu liczby tych organizacji.

Finansowanie instytucji ekonomii społecznej

Ponad 7 miliardów dolarów pomocy dla krajów rozwijających się przechodzi przez międzynarodowe organizacje pozarządowe (za *Human Development Report, 2002*). Od początku lat 1970. jest to wzrost ponad siedmiokrotny (Rys. 12). Wzrostowi temu towarzyszył także spektakularny wzrost udziału środków publicznych, które przepływały przez organizacje pozarządowe – z ok. 20% na początku lat 1970. do prawie 40% w końcu lat 1990.





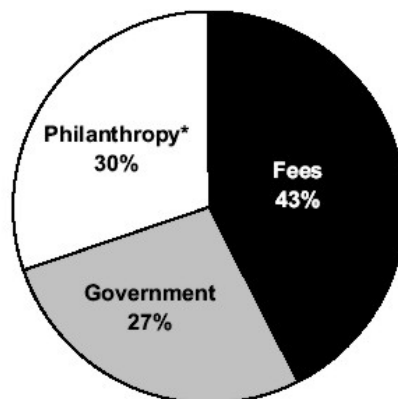
Rysunek 12. Wzrost funduszy pomocy krajom rozwijającym 'przepływających' przez międzynarodowe organizacje pozarządowe

Jak wynika z porównawczych badań międzynarodowych w *Johns Hopkins Center for Civil Society Studies* (Salomon, Sokolowski, List, 2003) wśród 32 badanych krajów 53% przychodów instytucji trzeciego sektora (ekonomii społecznej, którego elementem są organizacje pozarządowe) pochodziło ze 'składek członkowskich oraz z opłat za usługi świadczone przez te organizacje' (Rys. 13), 35% z funduszy publicznych (rządowych) a tylko 12% pochodziło z funduszy prywatnych na działalność filantropijna. Udział działalności filantropijnej wzrośnie do 30% jeśli uwzględnimy szacunkową wartość pracy wolontariuszy (wtedy udział funduszy publicznych spadnie do 27%, a udział opłat i składek członkowskich do 43%, Rys. 14).



* 32-country unweighted averages.

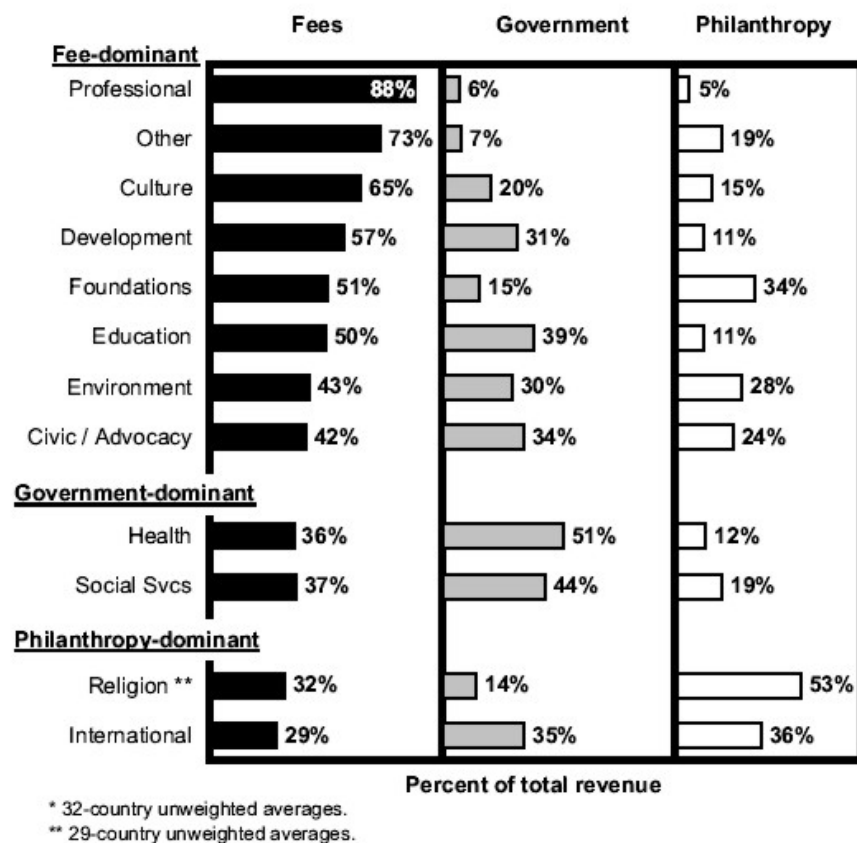
Rysunek 13. Struktura przychodu instytucji trzeciego sektora (bez uwzględnienia wartości pacy wolontariuszy).



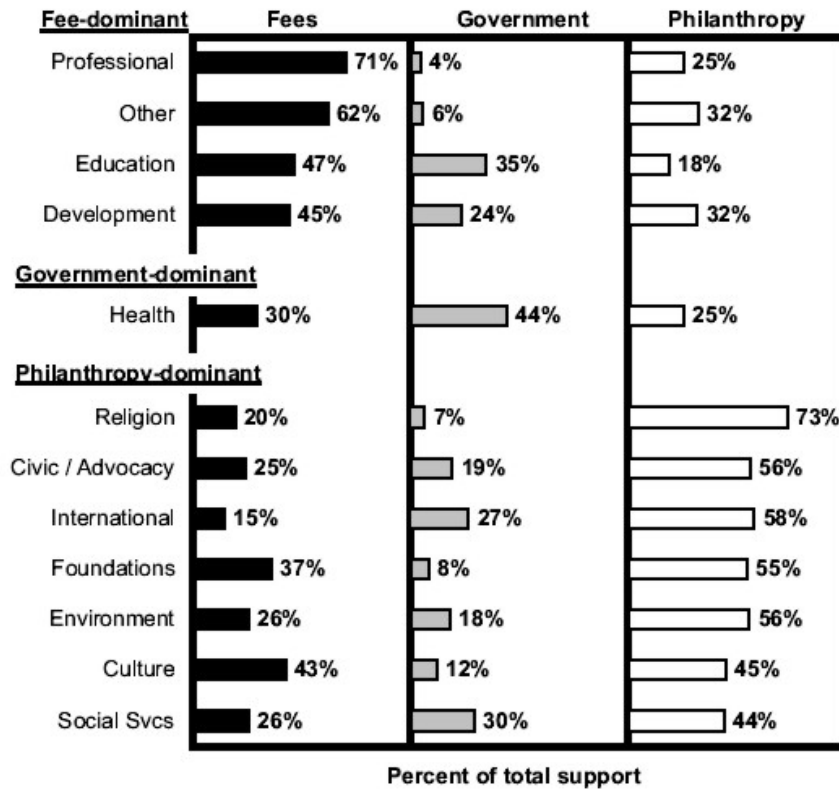
Rysunek 14. Struktura 'wsparcia' instytucji trzeciego sektora z uwzględnienia wartości pracy wolontariuszy.

Struktura przychodów instytucji trzeciego sektora jest bardzo zróżnicowana w zależności od typu działalności (Rys. 15). Największy udział w przychodach ze składek członkowskich i opłat za świadczone usługi mają organizacje zawodowe (88%) i kulturalne (65%). Organizacje ochrony zdrowia i pomocy społecznej polegają głównie na funduszach publicznych (udział ok. 50%), natomiast organizacje religijne korzystają głównie z pieniędzy filantropów (53%). Proporcje te ulegną niekiedy znacznym zmianom, jeśli uwzględnimy wartość pracy wolontariuszy (Rys. 16). W siedmiu na 12 wyróżnionych typów działalności

udział aktywności filantropijnej staje się wówczas dominujący – w przypadku organizacji religijnych wzrośnie do 73%, pomocy międzynarodowej do 58%, ochrony środowiska do 56%, fundacji 55%. Warto jednak podkreślić, że nadal w takich dziedzinach jak edukacja, ochrona zdrowia, pomoc międzynarodowa, czy pomoc społeczna udział wsparcia publicznego (rządowego) jest znaczny, bo ok. 30 procentowy.



Rysunek 15. Struktura przychodu instytucji trzeciego sektora (bez uwzględnienia wartości pracy wolontariuszy).



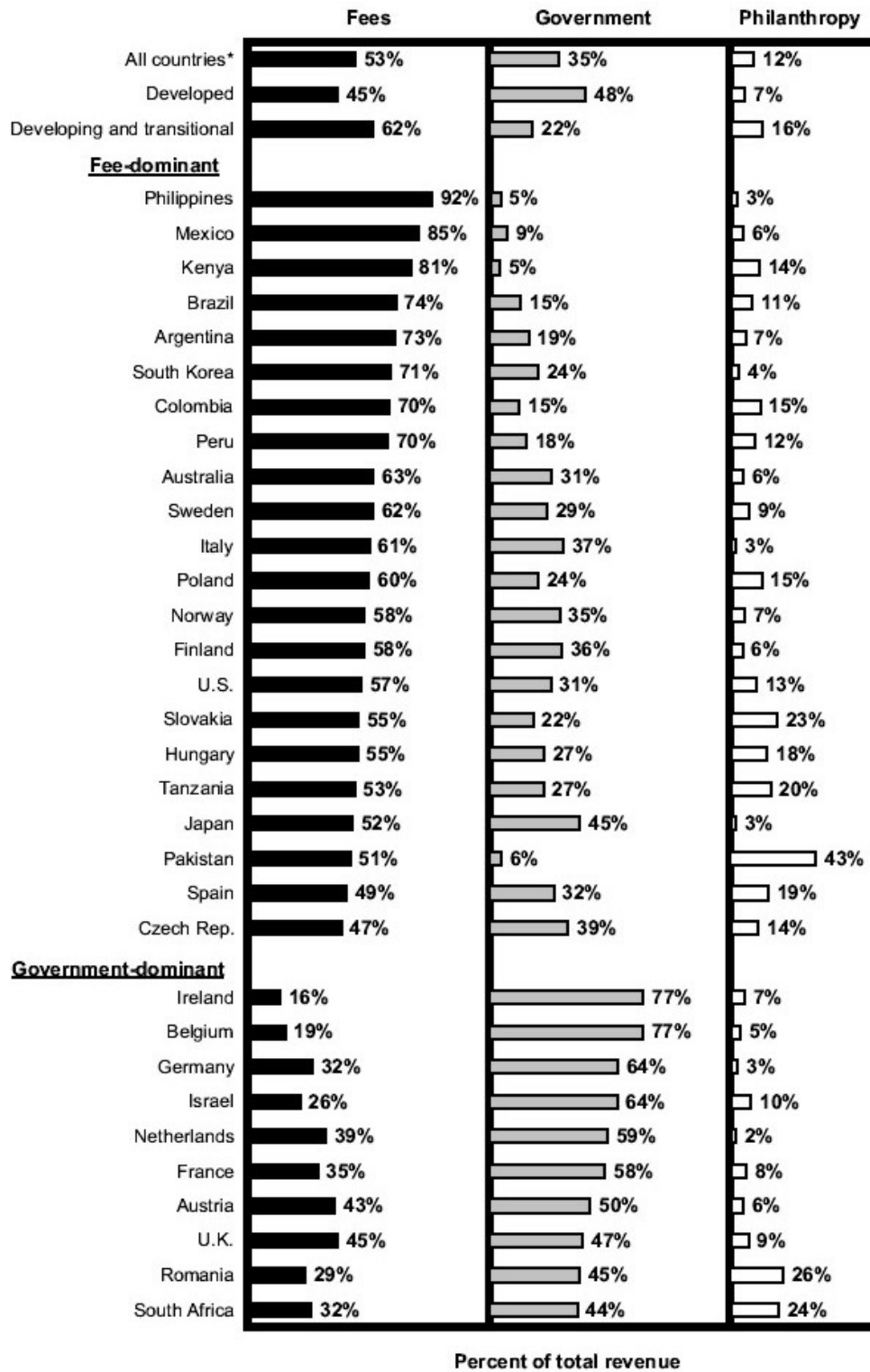
* 32-country unweighted averages.

Rysunek 16. Struktura przychodu instytucji trzeciego sektora z uwzględnieniem wartości pracy wolontariuszy

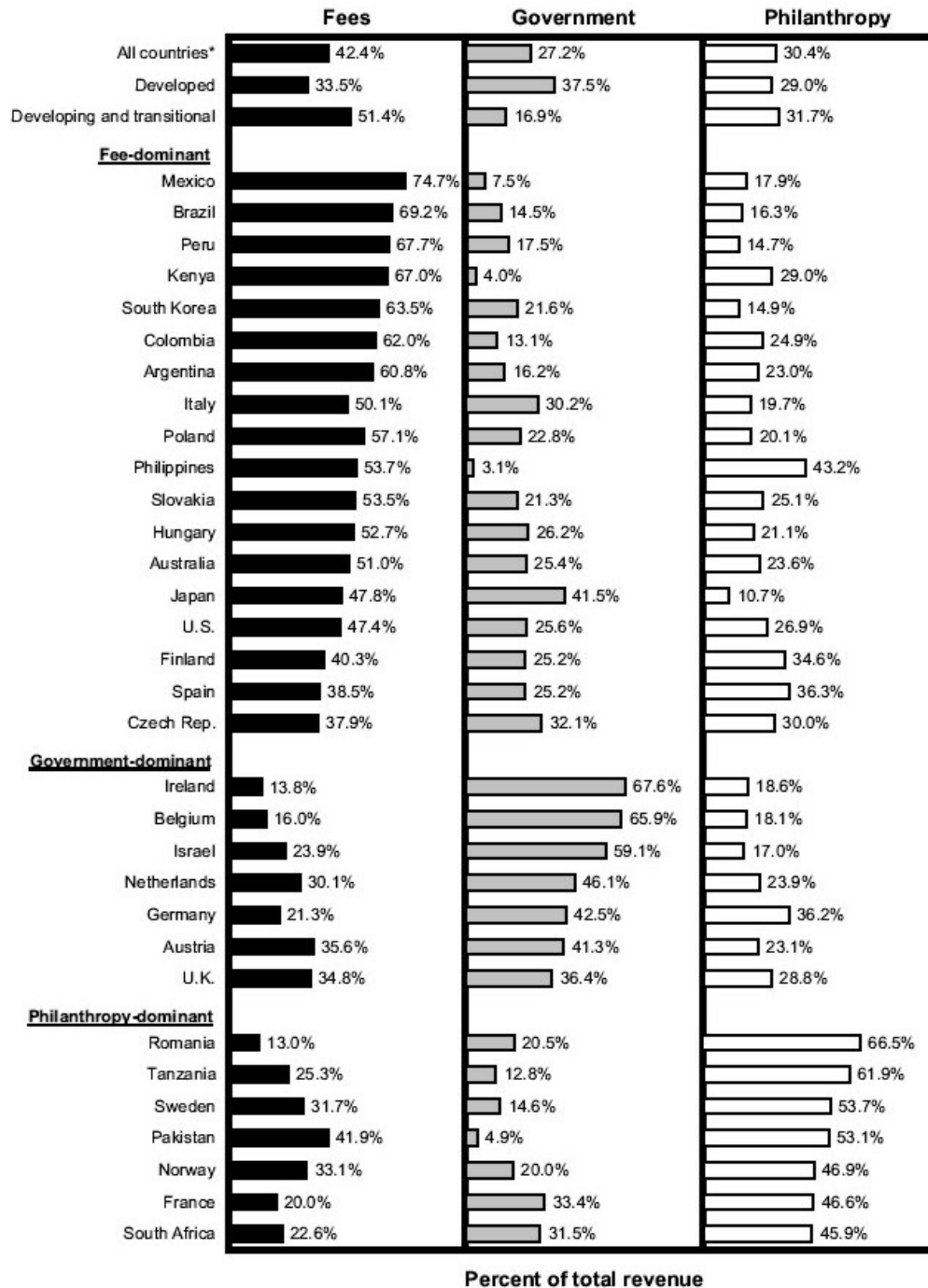
Porównując struktury przychodów organizacji trzeciego sektora w różnych krajach widać także duże zróżnicowanie (Rys. 17). W 22 z 32 badanych krajów dominują składki i opłaty, co ciekawsze są to z reguły kraje rozwijające się (średnio w tych krajach na ten rodzaj przychodów przypada 63% przychodów, podczas gdy w krajach rozwiniętych jest to jedynie 45%). Z kolei w krajach rozwijających się udział funduszy publicznych jest stosunków niewielki (22%), podczas gdy w krajach rozwiniętych rządy wspierają działalność organizacji trzeciego sektora w 48%. Można to uznać za swego rodzaju paradoks, biorąc pod uwagę jak wiele mówi się w krajach rozwiniętych gospodarczo o znaczeniu społeczeństwa obywatelskiego.

Podobnie jak poprzednio, proporcje te ulegną zmianie, jeśli uwzględnimy wartość pracy wolontariuszy (Rys. 18), choć nadal opłaty członkowskie i przychody ze świadczonych usług dominują w 18 z 32 krajów. W krajach rozwijających się udział ten wyniósł 51%, a w krajach rozwiniętych gospodarczo 33%. Warto zauważyć, że bez uwzględnienia pracy wolontariuszy

nie było krajów w których przychody od ‘filantropów’ dominowały, przy uwzględnieniu pracy wolontariatu pojawia się siedem takich krajów; udział aktywności filantropijnej w Szwecji, Norwegii i Francji jest bardzo wysoki. Podobnie w takich krajach jak Tanzania, Pakistan, Południowa Afryka i Filipiny istnieje dobry klimat dla rozwoju społeczeństwa obywatelskiego.



Rysunek 17. Struktura przychodu instytucji trzeciego sektora bez uwzględnienia wartości pracy wolontariuszy).



Rysunek 18. Struktura przychodu instytucji trzeciego sektora z uwzględnieniem wartości pracy wolontariuszy).

Analizując w poprzednim rozdziale działalność trzeciego sektora wspomnieliśmy o tym, że w wielu przypadkach nazwa ‘organizacje pozarządowe’ jest bardzo myląca. W dużym stopniu potwierdza to analiza funduszy, którymi dysponują tzw. organizacje pozarządowe. Artykuł

The Economist poświęcony organizacjom pozarządowym⁵⁵ zaczyna się od znamiennej historyjki:

„Młody człowiek podaje zdecydowanym ruchem wizytówkę nieznanemu. Na wizytówce po imieniu i nazwisku wydrukowane są trzy litery: NGO.

‘Co pan robi?’ – pyta nieznajomy.

‘Właśnie utworzyłem NGO’

‘Tak, ale czym będzie się ona zajmowała?’

‘Czymkolwiek ludzie zapragną. Właśnie czekam na fundusze, a potem napisze projekt działań.’

Jak dalej pisze *The Economist*, „opinia publiczna postrzega organizacje pozarządowe (NGO) jako altruistyczne, idealistyczne i niezależne. Ale sama nazwa ‘NGO’, jak i działalność organizacji pozarządowych, wymaga znacznie ostrzejszej analizy.”

Rośnie udział organizacji pozarządowych w dystrybuowaniu międzynarodowych funduszy przeznaczanych na rozwój i pomoc krajom biednym lub dotkniętym katastrofami. Carol Lancaster, wicedyrektor USAID⁵⁶ w latach 1990., stwierdził, że NGO stały się „najbardziej znaczącymi organizacjami pośredniczącymi w działaniach agencji na rzecz rozwoju”. Amerykańska pomoc zagraniczna w 1999 roku wyniosła 711 mln dolarów i w dużej części dokonywana jest przez USAID. Większość żywności dostarczanej przez ONZ w ramach *World Food Programme* dla Albanii w 1999 roku była dystrybuowana przez, działające w obozach uchodźców, organizacje pozarządowe. W latach 1990-94 udział NGO w przekazywaniu środków pomocowych w Unii Europejskiej wzrósł z 47% do 67%. Według szacunków *Czerwonego Krzyża* pieniądze ‘wydawane’ przez organizacje pozarządowe przekraczają pieniądze wydawane przez Bank Światowy.

Zadowolone z takiego obrotu spawy są same organizacje pozarządowe jak i rządy. Dochód *Oxfam*⁵⁷ w 1998 roku wyniósł 162 mln dolarów, jedna czwarta tych środków była przekazana przez rząd brytyjski i Unię Europejską. *World Vision US*, która okrzykuje się światową „największą prywatną organizacją chrześcijańską niosącą pomoc i wspomagającą rozwój”, zakupiła z funduszy rządu amerykańskiego w 2000 roku dobra warte 55 milionów dolarów. *Médecins Sans Frontières* (MSF), *Lekarze Bez Granic*, francuska organizacja, która zdobyła

⁵⁵ ‘Sins of the secular missionaries’ (2000), *The Economist*, pobrano ze strony internetowej *The Economist* 2 lutego 2000 roku.

⁵⁶ *United States Agency for International Development* – agencja rządowa Stanów Zjednoczonych, utworzona w 1961, której celem jest kierowanie pomocą gospodarczą i humanistyczną dla zagranicy.

⁵⁷ *Oxfam* powołana została przez uczonego z Oxford University, Gilbert Murray’a (1866-1957) w 1942 roku do walki z głodem (*Oxford famine*).

Nagrodę Nobla w 1999 roku, uzyskała od rządu 46% funduszy którymi dysponowała w 1999 roku. W Kenii na 120 organizacji pozarządowych, które powstały w latach 1993-96 jedynie dziewięć nie ma finansowanego swojego budżetu w całości przez rządy innych krajów lub przez organizacje międzynarodowe.

Często argumentuje się, że ta ogólna tendencja przekazywania środków rządowych jest wynikiem prywatyzacji a nie kwestią filantropii, że organizacje pozarządowe dostają pieniądze w wyniku kontraktów z rządem, dzięki temu działania rządów są tańsze, bardziej efektywne i zgodne z oczekiwaniami otrzymujących pomoc. Czy tak jest faktycznie i czy pieniądze tych nie można byłoby spożytkować bardziej efektywnie gdyby pochodziły z 'kieszeni' osób prywatnych bezpośrednio a nie poprzez kolejnego 'pośrednika', jakim jest rząd, który w ten czy inny sposób zabiera pieniądze obywatelom?

Niewątpliwie płacenie organizacjom pozarządowym przynosi pewne niewymierne korzyści rządowi, jako że organizacje te często piszą dobre raporty o aktualnej sytuacji w regionach w których działają (często objętych działaniami wojennymi, czy katastrofami). Działania *Global Witness* w Angoli w końcu lat 1990. opłacane były przez brytyjskie Ministerstwo Spraw Zagranicznych.

Nie należy się zatem dziwić, że w sytuacji dysponowania w swoich budżetach tak dużymi pieniędzmi organizacje trzeciego sektora próbują zarządzać tymi funduszami w taki sam sposób jak organizacje prywatne. Wiele organizacji pozarządowych (np. *Greenpeace*, mająca swe biura rozsiane po całym świecie – Londyn, Waszyngton, Buenos Aires, Tokio – jest tutaj dobrym przykładem) ma swoich finansowych dyrektorów, którzy zarządzają dysponowanymi przez te organizacje pieniędzmi w sposób w pełni profesjonalny. Kendra Okonski (2001) w artykule *'The Business of protesting'* dotyka tego problemu. W każdym miejscu gdzie organizowany jest protest na skalę międzynarodową (np. antyglobalistów) pojawiają się spore, ważne dla lokalnego biznesu, pieniądze (trzeba przecież wynająć miejsca spotkań, wydrukować ulotki, plakaty, itp.). Kiedy organizowano *Genoa Social Forum* (zebranie organizacji *non-profit*, które organizowało 'anty-szczyt'), rząd włoski przeznaczył na ten cel 1,3 mln dolarów by zapewnić tej konferencji potrzebne wyposażenie techniczne i zapłacić za koszty tłumaczeń. *International Forum on Globalization*, odgrywające rolę koordynatora grup antyglobalistycznych z całego świata, organizuje regularne spotkania typu 'okrągłego stołu'. Z aktywami rzędu 150 mln dolarów w 2000 roku odgrywało rolę organizacji typu 'venture capital' dając pieniądze na inicjowanie różnorodnych działań (co w biznesie nazywa się 'pieniędzmi na zasiew' – *'seed money'*). Jedną z takich grup, które dzięki takiej pomocy

zintensyfikowało swoje działania był ATTAC (*Association for the Taxation of Financial Transactions for Help of Citizens*). Organizacja ta z kolei przekształciła się forum koordynujące różnorakie koalicje wokół takich problemów jak AIDS, ochrona środowiska, prawa człowieka. ATTAC jest też dobrym przykładem częstej współpracy organizacji antyglobalistycznych ze związkami zawodowymi. W Genewie nie tylko rząd wspomagał wspomniane Forum, ale także włoskie związki zawodowe (*Confederazione General Italiana del Lavoro and the Confederazione Italiana Sindacati Lavoratori*), które m.in. odpowiedzialne były za organizowanie marszów protestacyjnych.

Związki zawodowe dotują organizacje pozarządowe. Grupa holenderskich związków zawodowych, *Federatie Nederlandse Vakbeweging*, we współpracy z innymi związkami zawodowymi w Europie, utworzyły „międzynarodowy fundusz solidarności”, częściowo po to by finansować ruchy antyglobalistyczne. Dzięki temu funduszowi zapewnia się ‘odpowiedni strumień protestujących’, oraz stale pojawiające się, odpowiednie, informacje w prasie.

Polska

W Polsce informacje o finansach trzeciego sektora znaleźć można w raportach *Stowarzyszenia Klon/Jawor* (także na stronach internetowych tego stowarzyszenia). Wyniki badań wykazują, że ok. 77% organizacji wskazuje źródła publiczne (samorządowe i centralne) jako istotne w finansowaniu swojej działalności, a 72% organizacji, że środki pochodzące z darowizn od osób indywidualnych i firm są istotne dla ich funkcjonowania. Jak wynika z danych zebranych przez Stowarzyszenie Klon/Jawor (patrz Tabela 4) większość środków finansowych trzeciego sektora pochodzi z funduszy publicznych. Darowizny sektora prywatnego stanowią jedynie kilkanaście procent przychodów trzeciego sektora. Dane te z jednej strony zgodne są z wynikami analizy trzeciego sektora w skali międzynarodowej robionej w ramach *Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Projekt* (patrz Rys.17 i 18) co do małego udziału dochodów ze źródeł filantropijnych, ale niezgodny co do małej oceny udziału ze źródeł publicznych (jedynie 24%, podczas gdy z danych przedstawionych w Tabeli 4 wynika, że powinno to być w granicach 40-50%).

Średnio, polskie firmy przekazują ok. 5% swojego zysku brutto na cele dobroczynne. W 2000 roku 18% firm sektora małych i średnich przedsiębiorstw przekazało darowizny na różne cele społeczne, w tym 57% z nich na cele charytatywne. Zróżnicowanie darowizn jest

duże, waha się od 1 do 50% dochodu firm.⁵⁸ Kilkadziesiąt procent podatników jest skłonnych przekazać 1% swoich podatków na organizacje pozarządowe. Ogromna większość organizacji (ok. 90%) przyznaje, że ma problemy w zdobywaniu środków na działanie a ok. 34% organizacji uznaje za problem brak poparcia i zaufania ze strony opinii publicznej. Organizacje trzeciego sektora w Polsce mają duże oczekiwania względem państwa, 57% organizacji uważa za ważną barierę nieodpowiednie ustawodawstwo, 44% postrzega brak współpracy z administracją publiczną za ważny problem, a 76% uważa, że brak reprezentacji sektora pozarządowego jest istotnym problemem dla ich rozwoju.

Roczny budżet 43% organizacji nie przekracza 10 tys. zł, przychody połowy organizacji w roku 2001 nie przekroczyły 19 tys. złotych. Najwięcej organizacji (36%) dysponowało budżetem rocznym mieszczącym się w przedziale od 10 do 100 tysięcy zł, ale 4,9% organizacji miało budżet powyżej 1 mln zł.

Tabela 4. Procentowy udział poszczególnych źródeł w całości zasobów finansowych trzeciego sektora

<i>Źródła przychodów</i>	<i>Procent w całości zasobów</i>
Źródła publiczne - rządowe	13,5
Źródła publiczne - samorządowe	19,6
Źródła publiczne - zagraniczne programy pomocowe (w tym środki Unii Europejskiej np. Phare, Sapard, Access)	5,7
Wsparcie od innych krajowych organizacji pozarządowych	2
Wsparcie od innych zagranicznych organizacji pozarządowych	2,8
Darowizny od osób fizycznych (nie będące opłatami za usługi)	10,3
Darowizny od instytucji i firm prywatnych (nie będące opłatami za usługi np. umowami sponsorskimi)	6,2
Dotacja przekazana przez inny oddział / element tej samej organizacji	1,8
Składki członkowskie	8,3
Dochody z kampanii, zbiórek publicznych, akcji charytatywnych	0,9
Odsetki bankowe, zyski z kapitału żelaznego, udziały i akcje, dochody z majątku np. wynajmu lokali itp.	6,2

⁵⁸ Raport Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Gallup, Stowarzyszenie Klon/Jawor – 2001.

Opłaty za działania stanowiące realizację zadań statutowych (w tym darowizny stanowiące w opłaty za usługi)	7,2
Dochody z działalności gospodarczej nie będącej bezpośrednią działalnością statutową	10,4
Inne	4,7

Na koniec rozważań o finansach organizacji pozarządowych przedstawmy wybrane fragmenty rozmowy Wojciecha Dutka z Januszem Mikułą, byłym prezesem Polskiego Klubu Ekologicznego a w 2003 roku p.o. dyrektora Departamentu Inwestycji i Rozwoju Technologii w Ministerstwie Środowiska, jaki ukazał się w *Przeglądzie Komunalnym, Gospodarka komunalna i ochrona środowiska*, styczeń 2003⁵⁹

Czy Klub żyje ze składek członkowskich?

W Polsce pomoc dla organizacji ekologicznych polega na finansowaniu tylko konkretnych projektów, np. w zakresie edukacji ekologicznej - wydanie publikacji książkowej itd. Najczęściej Narodowy czy wojewódzki fundusz pokrywa tylko 50 czy 70% kosztów. Trzeba samemu znaleźć pozostałe środki. Najczęściej najpierw trzeba zrealizować zadanie, wydać własne pieniądze a potem starać się o zwrot kosztów. Tu jest zasadniczy problem. Nie da się zrobić dużych akcji przy pomocy składek. Niektóre programy są gigantyczne, ich wartość można liczyć w setkach tysięcy złotych.

Więc skąd organizacja bierze pieniądze?

Bardzo ciekawe pytanie. Do połowy lat 90-tych udawało się pozyskiwać pieniądze z różnych krajów, zainteresowanych pomocą polskim organizacjom ekologicznym. Na przykład Szwedzi mocno wspierają wydawanie biuletynów PKE. Gdyby nie ich pomoc prawdopodobnie nigdy nie udało się wydać biuletynu. Ale gdy się skończą szwedzkie środki prawdopodobnie Biuletyn przestanie się ukazywać. Poza tym duże organizacje, jak PKE, muszą utrzymać siedzibę, co stanowi znaczny koszt. Ale bez niej organizacja zaczyna zanikać. Ludzie muszą się gdzieś spotykać i pracować. Niestety, fundusze ochrony środowiska zgodnie z prawem nie mogą przeznaczać środków na działalność statutową ekologicznych organizacji pozarządowych. Mogą dawać pieniądze tylko na konkretne projekty merytoryczne.

...

Wróćmy jeszcze do finansów. Kraje zachodnie problem ten już rozwiązały a w Polsce tylko mówi się, że trzeba go rozwiązać.

Mówi się o tym od początku lat 90-tych. Powinniśmy tą sprawę załatwić dla własnego dobra. Niestety pod koniec lat 90-tych pojawił się ekoterroryzm, w momencie, gdy za pieniądze zagraniczne, a także częściowo za środki Narodowego i wojewódzkich funduszy, organizacje proekologiczne w miarę dobrze się urządziły. Dotyczy to zwłaszcza małych organizacji, które od samego początku nastawiały się na zdobywanie grantów. Członkowie często zatrudniali się jako etatowi pracownicy własnych organizacji. Gdy zaczęły się kłopoty finansowe, zaczęli szukać pieniędzy. Zauważono prosty mechanizm wyciągania pieniędzy od inwestorów. Należy złożyć odwołanie

⁵⁹ Powstrzymuję się od skomentowania tej rozmowy

od jakiejś decyzji, następnie podjąć negocjacje z inwestorem i jeśli jest on elastyczny - wyciągnąć od niego gotówkę i wycofać odwołanie. Znam też przypadki, gdy inicjatorem nie była organizacja ekologiczna tylko inwestor, który sam zgłaszał się do organizacji i mówił „my wam damy tyle i tyle pieniędzy” albo „zasponsorujemy to i to” tylko nie rozpoczynajcie akcji protestacyjnej. To inwestorzy pokazali niektórym organizacjom ekologicznym drogę do zdobywania łatwych pieniędzy. Przez całe lata 90-te nie mówiło się o ekoterroryzmie a przecież odwołań od decyzji lokalizacyjnych, składanych przez organizacje, było wiele.

...

W interesie państwa, administracji publicznej leży wspieranie solidnych organizacji pozarządowych i „wyhodowanie” sobie rzeczowego partnera...

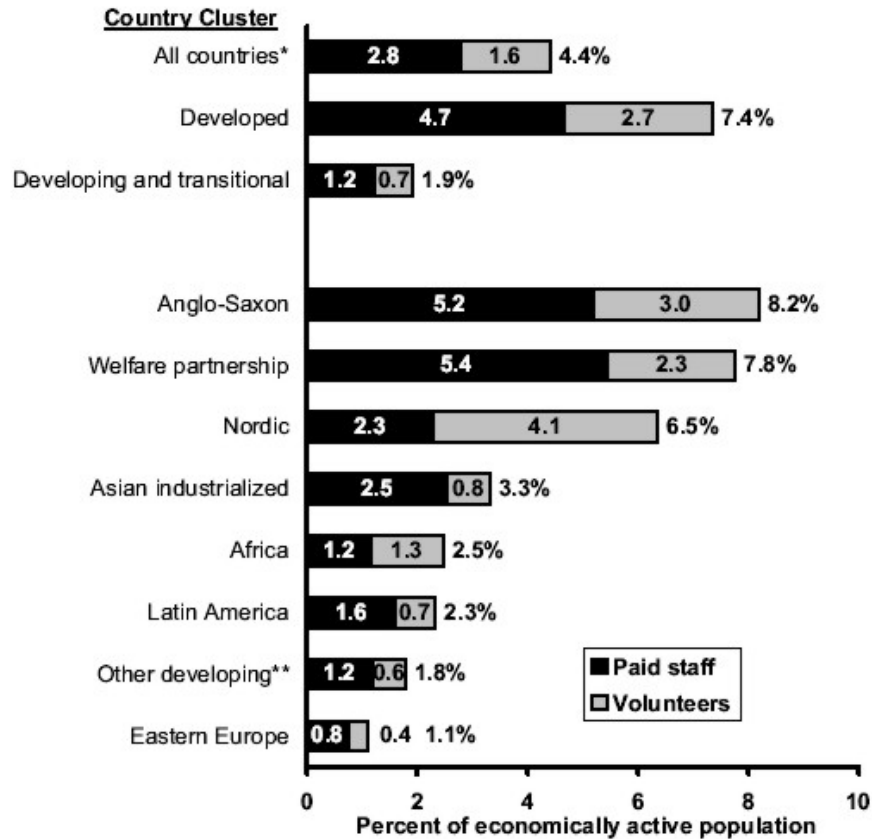
Moim zdaniem tak i dlatego powinny znaleźć się środki publiczne, które mogłyby być, pod pewnymi warunkami, przekazywane organizacjom - zarówno na wzmocnienie ich struktury, jak na konkretne zadania, które obecnie obciążają administrację publiczną - samorząd, wojewodę czy wręcz ministra środowiska.

Modele rozwoju trzeciego sektora

Analizując dane statystyczne dotyczące rozwoju trzeciego sektora w różnych krajach widać wyraźne różnice regionalne. Lester Salamon i współpracownicy (2003) proponują siedem grup krajów o różnych modelach organizacji trzeciego sektora (Tabela 5). Nie będziemy omawiać ich wszystkich modeli, ale warto powiedzieć o tych, które nas najbardziej interesują, mianowicie modelach anglosaksońskim, nordyckim, ‘europejskim-kontynentalnym’ oraz ‘Wschodniej i Centralnej Europy’.

Tabela 5. Modele rozwoju trzeciego sektora (grupy krajów)

Developed Countries	Developing and Transitional Countries
<p>Anglo-Saxon Australia U.K. U.S.</p> <p>Nordic Welfare States Finland Norway Sweden</p> <p>European-Style Welfare Partnerships Austria Belgium France Germany Ireland Israel Italy Netherlands Spain</p> <p>Asian Industrialized Japan South Korea</p>	<p>Latin America Argentina Brazil Colombia Mexico Peru</p> <p>Africa Kenya South Africa Tanzania Uganda</p> <p>Central and Eastern Europe Czech Republic Hungary Poland Romania Slovakia</p> <p>Other Developing Egypt Morocco Pakistan Philippines</p>



* 35-country unweighted average.

** Egypt, Morocco, Pakistan, and Philippines

Rysunek 19. Struktura pracy (płatna-ochotnicza) w krajach o różnych modelach rozwoju trzeciego sektora

Model anglosaski

Trzy wyróżnione kraje w tym modelu (Wielka Brytania, Stany Zjednoczone i Australię) mają wspólną anglosaską tradycję oraz reprezentują podobny poziom rozwoju gospodarczego. Tradycyjnie w modelu anglosaskim, państwo odgrywa możliwie minimalną rolę w rozwoju gospodarczym kraju (dotyczy to także filantropii i pomocy społecznej). Jednakże i te kraje nie ustrzegły się przed dwudziestowieczną presją keynesizmu i zwiększenia roli państwa w gospodarce (dotyczy się to zwłaszcza Wielkiej Brytanii po drugiej wojnie światowej). W pracy trzeciego sektora zaangażowanych jest ponad 8% populacji aktywnej zawodowo, czyli prawie dwukrotnie więcej niż średnio w całej grupie 35 badanych krajów i ponad czterokrotnie więcej niż w krajach rozwijających się i doświadczających transformacji systemowej (Rys. 19). Wyraźnie większe jest też zaangażowanie wolontariuszy, ok. 3% dorosłej populacji, czyli znów dwukrotnie więcej niż średnia z całej próbki (choć struktura zaangażowania jest podobna ok. 35% ogólnego zaangażowania w krajach anglosaskich i w

całej próbie). Zwraca uwagę (Tabela 6) wysoki wskaźnik zaangażowania w usługi (szczególnie jeśli chodzi o pracę za wynagrodzenie) – tutaj przodują Stany Zjednoczone (78,8%). Wbrew potocznemu osądowi, udział prywatnego sektora filantropijnego jest stosunkowo niewielki (ok. 9%, przy średniej z 32 krajów ok. 12%). Największy udział dochodów mają składki i opłaty za usługi (ponad 50%, tutaj wyjątkiem jest Wielka Brytania z 44,6% udziału). Generalnie można powiedzieć, że po II wojnie światowej Wielka Brytania odeszła najbardziej od klasycznego modelu anglosaskiego. Otwartym pozostaje pytanie, dlaczego?

Tabela 6. Anglosaski model trzeciego sektora⁶⁰

	All countries*	Anglo - Saxon	Australia	U.K.	U.S.
Workforce ¹					
FTE paid	2.8%	5.2%	4.4%	4.8%	6.3%
FTE volunteers	1.6%	3.0%	1.9%	3.6%	3.5%
FTE total	4.4%	8.2%	6.3%	8.5%	9.8%
Composition of workforce ^{2, 4}					
Service	63.3%	69.2%	66.8%	62.0%	78.8%
Expressive	32.4%	27.4%	30.3%	33.2%	18.8%
Other	4.3%	3.4%	3.0%	4.8%	2.4%
Cash revenues ^{3, 4}					
Fees	53.4%	54.6%	62.5%	44.6%	56.6%
Government	34.9%	36.1%	31.2%	46.7%	30.5%
Philanthropy	11.7%	9.3%	6.3%	8.8%	12.9%
Total support (with volunteers) ^{4, 5}					
Fees	42.4%	44.4%	51.0%	34.8%	47.4%
Government	27.2%	29.2%	25.4%	36.4%	25.6%
Philanthropy	30.4%	26.4%	23.6%	28.8%	26.9%

* Workforce: 35 countries; composition, revenues, and total support: 32 countries.

1 As percent of economically active population.

2 As percent of total civil society workforce (paid and volunteers).

3 As percent of total cash revenues.

4 Percentages may not add to 100% due to rounding.

5 As percent of total cash and volunteer support.

⁶⁰ FTE – full-time equivalent

Tabela 7. Nordycki model trzeciego sektora

	All countries*	Nordic	Finland	Norway	Sweden
Workforce ¹					
FTE paid	2.8%	2.3%	2.4%	2.7%	1.7%
FTE volunteers	1.6%	4.1%	2.8%	4.4%	5.1%
FTE total	4.4%	6.5%	5.3%	7.2%	7.1%
Composition of workforce ^{2, 4}					
Service	63.3%	33.6%	42.6%	35.5%	22.6%
Expressive	32.4%	63.6%	56.4%	61.1%	73.2%
Other	4.3%	2.9%	1.0%	3.4%	4.2%
Cash revenues ^{3, 4}					
Fees	53.4%	59.4%	57.9%	58.1%	62.3%
Government	34.9%	33.3%	36.2%	35.0%	28.7%
Philanthropy	11.7%	7.3%	5.9%	6.9%	9.1%
Total support (with volunteers) ^{4, 5}					
Fees	42.4%	35.0%	40.3%	33.1%	31.7%
Government	27.2%	19.9%	25.2%	20.0%	14.6%
Philanthropy	30.4%	45.0%	34.6%	46.9%	53.7%

* Workforce: 35 countries; composition, revenues, and total support: 32 countries.

1 As percent of economically active population.

2 As percent of total civil society workforce (paid and volunteers).

3 As percent of total cash revenues.

4 Percentages may not add to 100% due to rounding.

5 As percent of total cash and volunteer support.

Tabela 8. Europejski (kontynentalny) model trzeciego sektora

	All countries*	Welfare partnership	Austria	Belgium	France	Germany	Ireland	Israel	Italy	Netherlands	Spain
Workforce ¹											
FTE paid	2.8%	5.4%	3.8%	8.6%	3.7%	3.5%	8.3%	6.6%	2.3%	9.2%	2.8%
FTE volunteers	1.6%	2.3%	1.1%	2.3%	3.7%	2.3%	2.1%	1.4%	1.5%	5.1%	1.5%
FTE total	4.4%	7.8%	4.9%	10.9%	7.6%	5.9%	10.4%	8.0%	3.8%	14.4%	4.3%
Composition of workforce ^{2,4}											
Service	63.3%	72.7%	-	85.7%	55.9%	61.0%	85.0%	85.5%	62.5%	74.6%	71.1%
Expressive	32.4%	24.5%	-	13.7%	41.1%	30.0%	13.5%	12.8%	34.8%	23.9%	25.9%
Other	4.3%	2.9%	100.0%	0.6%	3.0%	9.0%	1.4%	1.7%	2.7%	1.4%	2.9%
Cash revenues ^{3,4}											
Fees	53.4%	35.4%	43.5%	18.6%	34.6%	32.3%	15.8%	25.8%	60.6%	38.6%	49.0%
Government	34.9%	57.6%	50.4%	76.8%	57.8%	64.3%	77.2%	63.9%	36.6%	59.0%	32.1%
Philanthropy	11.7%	7.0%	6.1%	4.7%	7.5%	3.4%	7.0%	10.2%	2.8%	2.4%	18.8%
Total support (with volunteers) ^{4,5}											
Fees	42.4%	27.7%	35.6%	16.0%	20.0%	21.3%	13.8%	23.9%	50.1%	30.1%	38.5%
Government	27.2%	45.7%	41.3%	65.9%	33.4%	42.5%	67.6%	59.1%	30.2%	46.1%	25.2%
Philanthropy	30.4%	26.6%	23.1%	18.1%	46.6%	36.2%	18.6%	17.0%	19.7%	23.9%	36.3%

* Workforce: 35 countries; composition, revenues, and total support: 32 countries.

1 As percent of economically active population.

2 As percent of total civil society workforce (paid and volunteers).

3 As percent of total cash revenues.

4 Percentages may not add to 100% due to rounding.

5 As percent of total cash and volunteer support.

Source: Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project

Tabela 9. Europejski (centralny i wschodni) model trzeciego sektora

	All countries*	Developing and transitional	Eastern Europe	Czech Rep.	Hungary	Poland	Romania	Slovakia
Workforce ¹								
FTE paid	2.8%	1.2%	0.8%	1.3%	0.9%	0.6%	0.4%	0.6%
FTE volunteers	1.6%	0.7%	0.4%	0.7%	0.2%	0.2%	0.4%	0.2%
FTE total	4.4%	1.9%	1.1%	2.0%	1.1%	0.8%	0.8%	0.8%
Composition of workforce ^{2,4}								
Service	63.3%	62.5%	44.7%	42.4%	40.0%	49.5%	58.2%	33.5%
Expressive	32.4%	32.7%	50.3%	54.0%	55.2%	46.2%	36.9%	58.9%
Other	4.3%	4.9%	5.0%	3.6%	4.7%	4.3%	4.9%	7.5%
Cash revenues ^{3,4}								
Fees	53.4%	62.3%	49.0%	46.6%	54.6%	60.4%	28.5%	54.9%
Government	34.9%	21.6%	31.5%	39.4%	27.1%	24.1%	45.0%	21.9%
Philanthropy	11.7%	16.1%	19.5%	14.0%	18.4%	15.5%	26.5%	23.3%
Total support (with volunteers) ^{4,5}								
Fees	42.4%	51.4%	42.9%	37.9%	52.7%	57.1%	13.0%	53.5%
Government	27.2%	16.9%	24.6%	32.1%	26.2%	22.8%	20.5%	21.3%
Philanthropy	30.4%	31.7%	32.6%	30.0%	21.1%	20.1%	66.5%	25.1%

* Workforce: 35 countries; composition, revenues, and total support: 32 countries.

1 As percent of economically active population.

2 As percent of total civil society workforce (paid and volunteers).

3 As percent of total cash revenues.

4 Percentages may not add to 100% due to rounding.

5 As percent of total cash and volunteer support.

Source: Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project

Model nordycki

Model trzeciego sektora w Finlandii, Norwegii i Szwecji wyróżnia się od innych. Jest to prawdopodobnie wynikiem dominacji koncepcji państwa opiekuńczego w tych krajach po II wojnie światowej (co naturalnie przyczyniało się do redukcji znaczenia sektora prywatnego w działaniu filantropijnym). Trzeci sektor jest wyraźnie większy w tych krajach od pozostałych 32 państw (Rys. 19, Tabela 7), a to głównie dzięki znacznie większemu zaangażowaniu wolontariatu. W państwach nordyckich udział płatnej ‘siły roboczej’ trzeciego sektora (2,3%) jest mniejszy niż średni w 35 krajach (2,8%). Nie oznacza to, że prywatna aktywność filantropijna jest szczątkowa. W pewnych dziedzinach udział tego sektora jest bardzo znaczny (np. organizacje zawodowe, sportowe i rekreacyjne). Struktura dochodów (zwłaszcza jeśli uwzględni się pracę wolontariuszy) wyraźnie odbiega od średniej. Bez pracy wolontariuszy udział dochodów w tych krajach (7,3%) jest poniżej średniej (11,7), natomiast dodając wartość pracy wolontariuszy udział rośnie do 45%, znacznie powyżej średniej (30,4%). W krajach nordyckich znacznie większe znaczenie mają sektory ‘ekspresywne’ aniżeli usługowe.

Model Europejski-kontynentalny

Trzeci sektor w krajach zachodnich Europy kontynentalnej jest stosunkowo silny (średnio 7,8% aktywnych zawodowo, Tabela 8). W trzech krajach (Belgia, Irlandia i Holandia) udział ten jest większy niż 10%. Model ten wyróżnia się znacznym udziałem ‘płatnej siły roboczej’ (5,4%, czyli prawie dwukrotnie więcej niż średnia w 35 krajach). Finansowanie to jest możliwe dzięki dużemu sektorowi publicznemu. Prawie 60% dochodów trzeciego sektora finansowane jest ze źródeł rządowych (co jest wyraźnie większe od ok. 35% udziału wydatków rządowych w całej próbie 35 krajów). Siedem krajów na dziewięć w tej grupie ma te udziały powyżej 50%, jedynie Hiszpania i Włochy mają mniejszy ok. 35% udział. Znaczny udział zaangażowania w usługach, zwłaszcza takich jak edukacja (25%), pomoc społeczna (23%) i ochrona zdrowia (20%) jest rezultatem modelu państwa opiekuńczego, dominującego w tych krajach aż do końca XX wieku. Pod tym względem widać podobieństwo tego modelu do modelu nordyckiego.

Model w krajach Europy Centralnej i Wschodniej

Specyfika tego modelu wynika z powojennej, komunistycznej historii tych krajów. Uderza bardzo mały rozmiar trzeciego sektora (1,1%), około jedna czwarta średniej wartości w całej grupie krajów i ok. siedmiokrotnie mniej niż w modelu anglosaskim, nordyckim czy w

Europie Zachodniej (patrz Rys. 19 i Tabela 8). Rozmiar tego sektora jest nawet mniejszy niż w krajach Afryki i Ameryki Łacińskiej. Uderza wyraźnie wyższy udział aktywności ‘ekspresywnej’ (50,3% w porównaniu do średniej 32,4%). Naturalnie wynika to z tego, że wszelka opieka społeczna w krajach typu sowieckiego zapewniana była przez państwo i w świadomej polityce zniechęcania osób prywatnych do tego typu działalności (w tym także organizacji religijnych). W rudymenarnej formie sektor ten przetrwał czasy komunistyczne w formie instytucji rekreacyjnych, ruchów kulturalnych i organizacji zawodowych. Po transformacji ustrojowej, na początku lat 1990. organizacje tego typu mogły przekształcać się w organizacje typu *non-profit*. Paradoksalnie, działania filantropijne stanowią istotny wkład w przychody organizacji trzeciego sektora (20% w porównaniu ze średnio 12% udziałem w całej próbie 35 krajów, Tabela 8). Nadal otwartym pytaniem jest w jakim kierunku zacznie ewoluować trzeci sektor w państwach Europy Centralnej i Wschodniej. Czy będzie to raczej model anglosaski czy bardziej nordycki?

Ekoszantaż i ekoterroryzm jako przykład możliwych patologii w rozwoju ekonomii społecznej

Budowanie tzw. silnego partnerstwa między instytucjami rządowymi i organizacjami trzeciego sektora, w połączeniu ze skomplikowanym systemem prawnym sprzyjać może różnorodnym sytuacjom wypaczającym prawidłowy i trwały rozwój społeczny, w wielu przypadkach może doprowadzać do sytuacji patologicznych (korupcji, powstawanie układów typu mafijnego, szantażów, terroryzmu, itp.). Wspomnieliśmy już o tym jak sprzyjanie rozwojowi trzeciego sektora powoduje popsucie zdrowych mechanizmów rynkowych (np. preferowanie rozwoju spółdzielczości kosztem przedsiębiorstw rynkowych). Warto tutaj też wspomnieć o stosunkowo nowym zjawisku ekoszantażu i ekoterroryzmu, związanymi z rozwojem organizacji pozarządowych związanych z ochroną środowiska naturalnego i wyolbrzymianiem znaczenia tej problematyki w rozwoju społecznym (zwłaszcza w skali globalnej). Oczywiście na ten temat można byłoby pisać bardzo dużo, tutaj ograniczymy się do podania jedynie kilku przykładów takich sytuacji.

Zacznijmy od ‘polskiego podwórka’. W połowie 2004 roku około sto warszawskich inwestycji było opóźnionych lub nie mogło się w ogóle rozpocząć z powodu protestów różnych organizacji ekologicznych (w tym sławnego od jakiegoś czasu *Stowarzyszenia "Przyjazne Miasto"*), (za Kosiarski, 2004). Takie ‘skuteczne’ działanie organizacji

pozarządowych ułatwiają zagnatwane przepisy ekologiczne i skomplikowana procedura administracyjna, w których gubią się zarówno urzędnicy jak i inwestorzy. Utworzenie stowarzyszenia ekologicznego jest stosunkowo proste, wymaga załatwienia tylko kilku formalności. Wystarczy zebrać 15 osób, uchwalić statut, który przewiduje działalność na rzecz ochrony środowiska, i wybrać komitet założycielski.

Nadzór nad większością stowarzyszeń sprawują starostowie, ma on najczęściej charakter czysto formalny. Co ciekawe, udział organizacji społecznych (m.in. ekologicznych) w sprawach związanych z inwestycjami reguluje kodeks postępowania administracyjnego, gdzie zapisano, że organizacja społeczna może w sprawie dotyczącej innej osoby występować z żądaniem wszczęcia postępowania, albo dopuszczenia jej do udziału w postępowaniu. Dopuszczenie jest możliwe, wtedy, gdy jest to uzasadnione celami statutowymi tej organizacji i gdy 'przemawia za tym interes społeczny'. Warunki te są na tyle ogólne, że ich spełnienie jest stosunkowo proste w niemalże każdej sytuacji. Zapisy statutowe mogą np. przewidywać, że stowarzyszenie zajmuje się propagowaniem ochrony przyrody. Duże uprawnienia przyznaje organizacjom ekologicznym prawo ochrony środowiska z 2001 r. Zgodnie z tą ustawą, organizacje ekologiczne mogą brać udział w postępowaniach z udziałem społeczeństwa, ale prawo składania skarg i wniosków w takim postępowaniu ma także każdy obywatel. Duże możliwości daje ekologom możliwość udziału w postępowaniu w sprawie oceny oddziaływania inwestycji na środowisko. Jest to część postępowania o wydanie decyzji o warunkach zabudowy, pozwolenia na budowę, koncesji na wydobycie kopalin itd. Nie trzeba być wielkim specjalistą by zauważać, że prawo ochrony środowiska jest tak zawile, że szanse znalezienia jakiegoś kruczka prawnego, który wstrzyma lub opóźni inwestycję są ogromne.

Organizacje ekologiczne, mając tyle instrumentów prawnych, bez większych problemów skutecznie blokują nawet duże inwestycje. Niech jako jeden z ogromnej liczby takich sytuacji posłuży nam wspomniane już *Stowarzyszenie 'Przyjazne Miasto'*, które wielokrotnie wstrzymywało inwestycje w Warszawie (budząc popłoch wśród inwestorów i zarabiając na tym spore pieniądze), Najślawniejszą chyba akcją 'Przyjaznego Miasta' w 2004 roku było zablokowanie budowy Złotych Tarasów. Natomiast ze 'śledztwa reporterskiego' *Gazety Wyborczej* w 2001 roku wynika, że za odstąpienie od protestu przeciwko budowie centrum *Arkadia* w Warszawie Stowarzyszenie przyjęło 2 mln zł darowizny. Sprawę badała prokuratura na Śląsku, ale śledztwo umorzyła.

Z rozmowy z Jerzym Wojnarem, jednym z przywódców *Przyjaznego Miasta*⁶¹ wynika, że w istocie Stowarzyszenie dostało spore pieniądze od inwestora. Na pytanie: „Dwa lata temu dostaliście pieniądze od inwestora Centrum Handlowego Arkadia. Czy przyjęlibyście je jeszcze raz?” Jerzy Wojnar odpowiada „W żadnym wypadku po raz drugi nie przyjęlibyśmy darowizny od inwestora, ponieważ przez różne środowiska zostało to przyjęte i nagłośnione nie w taki sposób, w jaki powinno. ... To był efekt czteromiesięcznych negocjacji z inwestorem. Darowizna była tylko fragmentem umowy związanej z konkretnymi zmianami w projekcie.”

Przytoczmy dalsze fragmenty tej rozmowy, bo styl myślenia Jerzego Wojnara wydaje się być reprezentatywny dla tej grupy ludzi. (Powstrzymuję się od komentarzy wypowiedzi Jerzego Wojnara)

Nadal będziecie blokowali inwestycje? Czy pan naprawdę uważa, że działa w interesie miasta?

Słyszał pan, że w 1989 roku zmienił się ustrój? Nie ma już pojęcia interesu miasta. Jest zbiór interesów różnych środowisk. Dziś, gdy mówimy o społeczeństwie obywatelskim, to myślimy o różnych grupach, które mają głos i mogą dochodzić swoich praw.

...

Na stronie internetowej stowarzyszenia można znaleźć tzw. mapę konfliktów. Dużo ich w Warszawie?

Jest ich obecnie dwieście, ale ta mapa ciągle się tworzy.

Po co stowarzyszenie tworzy tę mapę?

To jest oręż przeciwko wszystkim, którzy na nic nie zważają. Z drugiej strony jest to też poniekąd działanie w interesie inwestorów. Dzięki tej mapie wiedzą, jakie były i na dzień dzisiejszy są konflikty. Nie zgadzamy się ze stwierdzeniem, że inwestora nie powinno interesować otoczenie, w jakie zamierza wejść, bo jeżeli kupił sobie działeczkę, to może zrobić na niej wszystko, co zechce.

...

Jaki jest główny pana cel?

Chcemy, żeby miasto spełniało kryteria, które pozwolą człowiekowi na poczucie zadowolenia z przebywania w nim, a nie dyskomfortu, który co weekend wygania go z miasta.

Przyjazne miasto?

I racjonalne ekonomicznie, bo działalność pro publico bono, zwłaszcza ekologiczna, wbrew pozorom znacząco podnosi wartość gruntów. Przykładem niech będzie Nowy Jork,

⁶¹ <http://www.biznespolska.pl/gazeta/?cityID=Warszawa> (Biznes Warszawski)

w którym wiele lat temu podniesiono podatki od nieruchomości. Spowodowało to przejście przez miasto dużych jego połaci, bo wielu ludziom i firmom po prostu nie opłacało się płacić tak wysokich stawek. Wyludnienie tych obszarów spowodowało, że ci, którzy tam pozostali, zaczęli masowo i spontanicznie zazieleniać te obszary. Dziś okazuje się, że cena tych działek poszła w górę. Inwestorzy chcą kupować tylko tam, bo tam nie ma bandyterki, ludzie się jakoś zorganizowali i nawet potrafią wspólnie spędzać czas. Ale po co daleko szukać. Tak jest też przecież w Warszawie. Na pniu sprzedawały się, i sprzedają, grunty przy parku Szczeńliwickim czy na Polach Mokotowskich.

Przecież stowarzyszenie protestuje przeciwko Marinie Mokotów, podobnie jak przeciwko Miasteczku Wilanów...

To są dwie inwestycje, które budzą nasze zastrzeżenia z dwóch różnych powodów. Nie czas, by wdawać się w szczegóły. Problem tkwi w tym, że miasto staje się obecnie taką pajęczyną, w której sercu będzie puste Śródmieście, a otaczać je będą olbrzymie połacie terenów zdegradowanych, takie jak Czyste czy Odolany. Do tego dochodzą takie oazy, jak Białołęka, Józefosław, Mokotów czy Kabaty, na których sąsiad sąsiadowi wilkiem. Idziemy w idiotycznym kierunku. Wygodne mieszkanie oznacza lokalizację obok przestrzeni zielonej, ale ta przestrzeń coraz bardziej się kurczy. Na mieszkanie w takiej w miarę ekologicznej okolicy będzie stać dobrze sytuowanych, a reszta będzie siedziała w zabudowie wręcz antyludzkiej.

Ekoterroryzm na świecie

W Polsce działania ekologów nie przyjmują tak drastycznych form jak to niekiedy dzieje się na świecie. Polskie działania nazwać raczej należałoby 'ekoszantażem' a nie 'ekoterroryzmem'. Co wcale nie oznacza, że straty materialne w wyniku ekoszantażu są mniejsze niż w wyniku działań ekoterrorystycznych. Te drugie są po prostu widoczne, a te pierwsze niewidoczne, często skrywane przez inwestorów, ale też niewidoczne dla klientów, którzy w wyniku wstrzymania, albo opóźnienia inwestycji, nie uzyskali oczekiwanych usług czy dóbr. Polskie doświadczenia wydają się być w fazie 'raczkowania'. W wielu krajach ta działalność organizacji ekologicznych przybiera już postać znacznie bardziej zaawansowaną. Z amerykańskich danych wynika, że straty materialne poczynione przez osoby, które nie poprzestają jedynie na tym swoistym ekoszantażu, a posuwają się do czynów destrukcyjnych, sięgają dziesiątków milionów dolarów. Najbardziej znanymi grupami ekoterrorystycznymi w w USA są *Animal Liberation Front (ALF)*, *Earth Liberation Front (ELF)*, *Stop Huntingdon Animal Cruelty (SHAC)*.

Jak pisze James Swan⁶², 11 września 2001 roku *Animal Liberation Front* (ALF) wydał oświadczenie, że jest odpowiedzialna za atak bombowy na restaurację McDonald'a w Tucson w Arizonie. Straty powstałe w wyniku tego ataku ocenia się na 500 000 dolarów. Takie wybranie daty na wydanie oświadczenie oczywiście nie było przypadkowe, celem jest wywołanie strachu wśród Amerykanów wykorzystujących zwierzęta do różnorodnych celów (mięso, ubrania, rekreacja, badania laboratoryjne, itp.)

W sierpniu 2003 roku spalił się kompleks nowo budowanych apartamentów w San Diego, straty wyceniono na 20 milionów dolarów. Na miejscu pożaru znaleziono kartkę zostawioną przez podpalaczy: *"If you build it — we will burn it. The E.L.F.s are mad."* Wszystko wskazuje na to, że podpalenia dokonał *Earth Liberation Front*.

Tego typu ataki terrorystyczne są jednymi z wielu jakich coraz częściej doświadczają Amerykanie. Jak się ocenia w ostatnich dwóch latach, straty wywołane takimi atakami sięgają kilkudziesięciu milionów dolarów. Cele ataków są różnorodne: firmy samochodowe i sprzedawcy samochodów, przedsiębiorstwa leśne, laboratoria badawcze na uniwersytetach i w firmach, jak również same uniwersytety, szkoły medyczne, agrobiznes, restauracje firmy medyczne i dostawcy leków, właściciele domów położonych w atrakcyjnych krajobrazowo miejscach, myśliwi i wędkarze, itd.

Jak twierdzi FBI, *Earth Liberation Front* (ELF) i *Animal Liberation Front* (ALF) od 1996 roku popełniły ponad 600 naruszeń prawa w USA, a straty jakie wyrządziły ocenia się na ponad 43 miliony dolarów. Jak ocenia FBI, od 1980 roku straty w wyniku ataków ekoterrorystów przekroczyły 200 milionów dolarów.

Wiele organizacji broni się przed tego typu atakami. Jednym z pierwszych kroków jest podjęcie współpracy i wymiana informacji, oraz dokładna ewidencja poniesionych strat. Przykładem takich wspólnych przedsięwzięć w USA jest współpraca *U.S. Sportsmen's Alliance* z *The Ross Institute*, *The Southern Poverty Law Center*, i *The National Animal Interest Alliance*. Okazuje się, że te same organizacje protestujące przeciw polowaniom są także zagorzałymi przeciwnikami farmerów, ranczerów, badaniom naukowym w medycynie, ogrodzie zoologicznym, organizowaniem pokazów rodeo, oraz konsumentom, którzy korzystają z produktów zwierzęcych (żywność, ubrania, lekarstwa).

Z zebranych informacji wynika, że akty eko-terrorystyczne w USA miały miejsce w 28 stanach w USA, w Waszyngtonie, D.C., w oraz trzech prowincjach w Kanadzie. Straty poniesione w wyniku takich akcji są zróżnicowane, niekiedy bardzo duże – w jedenastu

⁶² <http://www.nationalreview.com/swan/swan-archive.asp> (October 17, 2003)

przypadkach straty były większe niż 100 tys. dolarów, w sześciu więcej niż jeden milion dolarów.

Dzięki takiej współpracy i zbieraniu informacji coraz częściej udaje się ukarać sprawców ataków ekoterrorystycznych. Działania tego typu są pomocne w lepszym przygotowaniu prawa i lepszej ochrony prawnej poszkodowanych. Wspomniane porozumienie oraz stowarzyszenie amerykańskich prawników *American Legislative Exchange Council* (ALEC) opracowało modelowy projekt rozwiązań prawnych. Przewiduje się w nim ochronę majątku przed zniszczeniem lub całkowitą destrukcją przez osoby i organizacje, które w ten sposób chcą „walczyć” o ochronę środowiska naturalnego, bądź prawa zwierząt. Co ważne, przewidziano w tym projekcie kary nie tylko dla dokonujących tych aktów zniszczenia, ale także dla tych, którzy wspierają np. finansowo takie przedsięwzięcia. Postulowane jest również utworzenie "rejstru ekoterrorystów", który zawierałby zdjęcia i dane osobowe osób, którym kiedykolwiek dowiedziono winę. Proponuje się by lista taka była dostępna w internecie przez co najmniej trzy lata (podobnie jak to jest w przypadku rejestrów osób winnych przestępstw na tle seksualnym).

Powoli problem ‘ekoszantażu’ i ‘ekoterroryzmu’ dociera także do polskiego społeczeństwa. Odczuwają to także ekolodzy, jeden z czołowych działaczy partii *Zieloni* 2004, Radosław Gawlik powiedział: „Spotykamy się coraz częściej z negatywnymi opiniami ludzi. Ludzie słyszą o aferach, o Przyjaznym Mieście wyłudającym olbrzymie pieniądze za odstąpienie od protestu i zaczynają z nimi kojarzyć wszelkie organizacje proekologiczne. Musimy się tłumaczyć z grzechów, których nie popełniamy.”

Wymagane są odpowiednie regulacje prawne, ale przede wszystkim zmianie powinna ulec praktyka sądowicza i nieuchronność karania tych którzy dokonują przestępstw (w tym ekoprzestępstw). Propozycja Dariusza Szweda, z partii *Zieloni* 2004, „utworzenie odpowiedniej rady, która ukróciłaby działalność ekoszantażystów”⁶³ nie wydaje się szczęśliwym pomysłem. Zwiększyłyby to tylko całą biurokratyczną machinę. Podobnie nic tu nie pomogą inicjatywy organizacji ekologicznych, jak np. stworzona specjalna *Karta Etyczna Pozarządowych Organizacji Ekologicznych*, którą podpisało kilkanaście największych organizacji ekologicznych w Polsce. Ważne jest, że nawet wśród ekologów ten problem jest dostrzegany i dyskutowany.

⁶³ za Ewelina Zambrzycka, ‘Nie wszyscy zieloni to terroryści’, *Życie Warszawy*, 31.08.2004, <http://www.zyciewarszawy.pl>

Warto zastanowić się nad słowami Macieja Muskata z *Greenpeace* Polska (cytowanymi we wspomnianym artykule w *Życiu Warszawy*): „Nikt nas nie kupi. My nie możemy brać pieniędzy ani od przedsiębiorców, ani od rządu. Jesteśmy finansowani z pieniędzy prywatnych, zbiórek i przez szczegółowo sprawdzone fundacje. Nie będziemy nawet dyskutować z ludźmi, którzy powiedzą nam: hej, ja ci dam forszę, a ty się odczepisz.” Jest w niej sporo nieścisłości, ale może deklaracja „Nikt nas nie kupi” będzie realizowana.

Podsumowanie

Z dotychczas przeprowadzonej analizy różnorodnych interpretacji pojęcia „gospodarka społeczna” oraz rozwoju sektora gospodarki społecznej⁶⁴ zdaje się wynikać, że rozwój tego sektora powinien, 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.

⁶⁴ 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.

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. Pytania 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.

Ważnym fragmentem gospodarki społecznej są tzw. organizacje pozarządowe. Istotne pytania, które w tym kontekście warto zadać to jak należy ukształtować relacje pomiędzy rządem a organizacjami pozarządowymi tak by zapewnić możliwość przejmowania coraz to nowych sfer aktywności przynależnych tradycyjnie w XX wieku rządowi przez organizacje pozarządowe i jednocześnie zapewnić tym organizacjom niezależność i suwerenność?

Z punktu widzenia długookresowego rozwoju szeroko rozumianej gospodarki społecznej warto na koniec zadać pytanie, które obecnie ma charakter kluczowy, mianowicie: jaki powinien być model finansowania trzeciego sektora a zwłaszcza jak wydawać pieniądze publiczne na rozwój trzeciego sektora (gospodarki społecznej), aby zapewnić ich efektywne wykorzystanie?

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 spóżywców „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 swój rachunek 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.

Literatura

- Abrahamson Peter (1997), 'Conceptualising Welfare Pluralism and Welfare Mix' w: *Welfare State. Historia. Kryzys i przyszłość nowoczesnego państwa opiekuńczego. Wybór tekstów*. Kazimierz Frieske, Paweł Poławski (red.), Warszawa: Instytut Sociologii UW.
- Baumol, W. J. (1959), *Business Behavior, Value and Growth*, New York: Macmillan.
- Coase R. (1937), The Nature of the Firm, *Economica*, 4, pp. 386-405.
- Cyert R., March J. (1963), *A Behavioral Theory of the Firm*, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Dees, G. (1998), 'Enterprising Nonprofits', *Harvard Business Review*, 76 (1), 54–67.
- Drucker Peter F. (1999), *Społeczeństwo pokapitalistyczne*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Deepening democracy in a fragmented world* (2002), Human Development Report Published by the United Nations Development Programme (UNDP)
- Kosiarski Michał (2004), 'Ekoterroryzm - szantaż na budowie', *Gazeta Prawna*, 02.08.2004 r.
- Kwaśnicki Witold (2000), *Historia myśli liberalnej. Wolność, własność, odpowiedzialność*, Warszawa: PWE,
- Kwaśnicki Witold (2001), *Zasady ekonomii rynkowej*, Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Morawski Witold (2001), *Socjologia ekonomiczna*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Ninacs William A. (with assistance from Michael Toye) (2002), '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).
- Narski Zygmunt (2001), *Ekonomia społeczna*, Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.
- Okonski Kendra (2001), 'The Business of Protesting', *Wall Street Journal Europe*, Monday August 13, 2001
- Pieńkowska Dorota (2004), *Ekonomia społeczna - podstawowe informacje*, (www.ngo.pl)
- Penrose, E.T. (1959), *The Theory of Growth of the Firm*, New York: Wiley.

- RAPORT z badań empirycznych nt. „Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na zmiany strukturalne w przedsiębiorstwie”, GOSPODARKA NARODOWA Nr 5-6.
- Roelants Bruno, Claudie Sanchez Bajo (2002), *Rozszerzenie ekonomii społecznej*, Dokument przygotowawczy do konferencji EKONOMIA SPOŁECZNA 2002, Praga, 24 - 25. 10. 2002
- Salamon Lester M., S. Wojciech Sokolowski, Regina List (2003), *Global Civil Society: An Overview*, Baltimore: Johns Hopkins Center for Civil Society Studies.
- Samcik Maciej (2004), ‘SKOK-i kontra banki. Spór o podatki’, *Gazeta Wyborcza*, pobrano ze strony internetowej *Gazety Wyborczej* 13 listopada 2004 roku.
- Schumpeter Joseph (1995), *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, Warszawa: PWN.
- Simon Herbert A. (1955), A Behavioral Model of Rational Choice, *Quarterly Journal of Economics*, 69, pp. 99-118. (reprinted in Simon (1957)
- Simon Herbert A. (1957), *Models of Men*, New York: Wiley.
- Simon Herbert A. (1959), Rational Decision-Making in Business Organization, *American Political Science Reviews*, September.
- Simon Herbert A. (1959a), Theories of Decision-Making in Economics, *American Economic Review* 49, 253-283.
- ‘Sins of the secular missionaries’ (2000), *The Economist*, pobrano ze strony internetowej *The Economist* 2 lutego 2000 roku.
- ‘Social Enterprise: A Strategy for Success’ (2002), Program Ministerstwa Handlu i Przemysłu Wielkiej Brytanii, opublikowany przez Department of Trade and Industry (<http://WWW.dti.gov.uk>)
- Tocqueville Alexis de (1996), *O demokracji w Ameryce*, t. 1 i 2, Kraków: Społeczny Instytut Wydawniczy; Warszawa: Fundacja im Stefana Batorego.
- Williamson Oliver E. (1964), *The Economics of Discretionary Behavior: Managerial Objectives in a Theory of the Firm*, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.