

Niebezpieczeństwo i szansa. Kryzys a nowa ekonomia społeczna

Robin Murray (tłumaczenie Robert Chrabąszcz)

Streszczenie: Na początku XXI w. jesteśmy świadkami powstania nowego rodzaju ekonomii, który niesie ze sobą głębokie konsekwencje zarówno dla przyszłości usług publicznych, jak i dla codziennego życia obywateli. Tę wyłaniającą się ekonomię możemy dostrzec w wielu obszarach, w tym w ochronie środowiska naturalnego, edukacji, opiece społecznej, produkcji żywności oraz energetyce. Łączy ona w sobie wiele dotychczasowych elementów oraz zawiera wiele nowych. W swoim eseju Robin Murray opisuje ją jako „ekonomię społeczną”, ponieważ zawiera w sobie cechy, które wyraźnie odróżniają ją od ekonomii opartej na prostej produkcji i konsumpcji dóbr. Prezentowana praca tworzy podstawę do serii publikacji eksplorujących ten nowy rodzaj ekonomii w sposób bardziej szczegółowy. Seria „Innowator Społeczny” (Social Innovator: Metody projektowania, rozwoju i wzrostu innowacji społecznych) powstała w rezultacie współpracy między NESTA a Young Foundation i prezentuje bogaty zestaw przykładów, sposobów i instrumentów innowacji społecznych.

Słowa kluczowe: nowa ekonomia społeczna, kryzys, innowacje społeczne, produkcja, konsumpcja.

1. Hipoteza

Narodziny nowej ekonomii społecznej

W poniższym artykule stawiam hipotezę, że na początku XXI w. jesteśmy świadkami powstania nowego rodzaju ekonomii, który niesie ze sobą głębokie konsekwencje zarówno dla przyszłości usług publicznych, jak i dla codziennego życia obywateli. Tę wyłaniającą się ekonomię możemy dostrzec w wielu obszarach, w tym w ochronie środowiska naturalnego, edukacji, opiece społecznej, produkcji żywności oraz energetyce. Łączy ona w sobie wiele dotychczasowych elementów oraz wiele nowych. Opisuję ją jako „ekonomię społeczną”, ponieważ zawiera w sobie cechy, które wyraźnie odróżniają ją od ekonomii opartej na prostej produkcji i konsumpcji dóbr. Jej kluczowe elementy to:

1. Intensywne wykorzystanie rozproszonych sieci w celu utrzymania i zarządzania relacjami, wspieranymi przez sieć szerokopasmową, telefon komórkowy i inne środki komunikacji.
2. Zacieranie się granic pomiędzy produkcją a konsumpcją.
3. Nacisk na współpracę i powtarzalne interakcje, opiekę i utrzymanie bardziej aniżeli na zwyczajną konsumpcję.
4. Duża rola wartości i misji.

Ekonomię tego rodzaju można zidentyfikować równie łatwo w różnych gałęziach sektora publicznego i sektorze non-profit, jak i na rynkach komercyjnych, chociaż najbardziej rozwija się ona w przestrzeni nakładającej się na wszystkie wymienione sektory. Jest ona pomocna już teraz obejmując wiele trudnych do rozwiązania problemów społeczeń-

stwa postnowoczesnego, m.in. adaptację do zmian klimatycznych, starzenie się, nierówność społeczną i promowanie nauki.

Jednakże tej rodzącej się ekonomii wciąż brakuje odpowiednich środków finansowych, metod i umiejętności. Istnieją poważne luki po stronie popytu, jako że olbrzymia większość publicznych i prywatnych funduszy wciąż jest ograniczana do przestarzałych modeli, polegających na dostarczaniu usług przede wszystkim biernym konsumentom.

Istnieją również poważne niedobry po stronie podaży. Chociaż mamy tysiące obiecujących inicjatyw, niewiele z nich funkcjonuje w dużej skali; odczuwalne jest niedostateczne wsparcie dla przekształcenia dobrych pomysłów w poważne działania. Ta ostatnia luka była jednym z motywów powstania projektu „mapowania metod” – czego częściowo dotyczy niniejsza praca – a którego celem jest odwzorowanie, zrozumienie i odpowiednie przekształcenie części z olbrzymiej liczby metod wykorzystywanych na całym świecie dla wdrażania nowych rozwiązań społecznych.

Od Keynesa do Schumpetera

Obecny kryzys ekonomiczny spowodował pilną konieczność tworzenia rozwiązań nowego typu.

NOTA O AUTORZE

Robin Murray – ekonomista zajmujący się przemysłem i ochroną środowiska. Pracuje w programach dotyczących inicjatyw ekonomicznych podejmowanych przez władze centralne, regionalne i lokalne oraz jako nauczyciel akademicki i pracownik naukowy.

Natychmiastowe reakcje na pogorszenie koniunktury kładły nacisk na monetarny wymiar kryzysu – przywrócenie płynności kredytowania i finansowania. Ale obecne załamanie gospodarcze jest nie tylko kryzysem systemu bankowego i następującą po nim destabilizacją makroekonomii. Jest to kryzys tradycyjnej ekonomii, starych form produkcji i konsumpcji, źródeł energii i środków transportu. Daleko idące zmiany technologiczne stają się kontekstem obecnego kryzysu finansowego i powodują pojawienie się wielu pytań o możliwość i charakter spodziewanej poprawy.

Obecny kryzys, tak jak ten z lat 30. XX w., może być traktowany jako pomost między starym a nowym łańcem społeczno-gospodarczym. Takie kryzysy, jak utrzymuje austriacki ekonomista J. Schumpeter, są okresami kreacji i destrukcji. W tych okolicznościach podejmowanie działań wyłącznie o charakterze monetarnym i fiskalnym jest skazane na niepowodzenie. To, czego potrzeba, to program głębokiej zmiany strukturalnej, radykalnej transformacji infrastruktury i instytucji, która będzie warunkiem brzegowym dla nowego, odmiennego jakościowo okresu wzrostu. Inne działania mogą służyć jedynie krótkotrwałej, subiektywnej poprawie nastrojów.

Podczas takiej transformacji centralne miejsce będą zajmować innowacje środowiskowe i społeczne. Powszechnie uznaje się potrzebę radykalnej zmiany polityki ochrony środowiska. Istnieje potrzeba silnego przywództwa – tak, aby dokonać skutecznej implementacji tego rodzaju polityki. Twierdzę, że innowacje społeczne są równie ważne i będą odgrywały kluczową rolę w zmianie polityki wobec środowiska naturalnego.

Możemy już zauważyć pozytywne symptomy w obszarze politycznym. Prezydent Barack Obama utworzył w Białym Domu biuro ds. innowacji społecznych. Przewodniczący Komisji Europejskiej Juan Barroso zasygnalizował wagę innowacji społecznych dla przyszłości Europy. W wielu krajach całego świata są podejmowane praktyczne działania w celu rozwoju obszaru innowacji społecznych; oparte na solidnych fundamentach, obudowanego właściwymi metodami i umiejętnościami – dla rozwiązywania najrozmaitszych kwestii, od diagnozy problemów po zaprojektowanie rozwiązań, prototypów, testów oraz dla ich utrwalenia i upowszechnienia. Oto właśnie czym jest ekonomia innowacji

społecznych, tak szybko rozwijająca się w okresie ostatnich pięciu lat.

W Wielkiej Brytanii początkowo wydawało się, że kryzys finansowy zmarginalizuje ruch na rzecz innowacji społecznych. Jednak zamiast tego pojawiają się okoliczności, które wymagają nadania mu nowego impetu. Przesądzone już ograniczenie wydatków publicznych w obliczu rosnącej presji społecznej sprawia, że narastająca liczba zmian i nowych działań na rzecz reformy usług społecznych nie jest już wiarygodna. Istnieje potrzeba radykalnych innowacji społecznych w odpowiedzi na ową presję. W wielu przypadkach będzie to wymagało innowacji systemowych – zmiany sposobu, w jaki tworzy się i wprowadza w życie całe systemy produkcji i usług lub unika się problemów związanych z zaniechaniem takich działań. Wiele tych zmian nie wymaga nowych zasobów, lecz radykalnie odmiennych sposobów wykorzystania istniejących zasobów oraz sposobów formułowania regulacji i motywowania. Wsparcie jest wymagane w tworzeniu kapitału załączkowego takich innowacji, znajdującego się zarówno wewnątrz, jak i poza sferą publiczną.

2. Kontekst obecnego kryzysu

Na pierwszy wielki kryzys XXI w. zareagowano za pomocą dwudziestowiecznych instrumentów i teorii ekonomicznych. Kryzys analizowano głównie w kontekście problemów systemu finansowego – kompleksowych, niedoregulowanych instrumentów finansowych, premii bankierskich i nieodpowiedzialnego kredytowania. Podobne spory mają miejsce również w obszarze polityka fiskalna versus polityka monetarna, regulacje mocne i słabe oraz, co obecnie wysuwa się na czoło, finansowanie deficytu versus dyscyplina budżetowa. Istnieje jednak pełna zgoda co do konieczności interwencji państwa. Rząd powinien pomóc bankom stanąć na własnych nogach. Banki muszą z kolei stymulować popyt; regulacje powinny być zaostrome tak, aby uniknąć nadużyć dobrze znanych z przeszłości. Innymi słowy, po przejściu tajfunu statek musi zostać gruntownie przebudowany, aby mógł kontynuować rejs według obranego kursu.

W poniższym eseju sugeruję, że opisane powyżej ramy debaty są nieodpowiednie dla zrozumienia kryzysu oraz dla jego rozwiązania. Istnieją głębsze

strukturalne uwarunkowania, będące przyczyną obecnych zawirowań na rynkach finansowych i które wymagają o wiele bardziej dalekosiężnego programu reform gospodarczych niż prosta naprawa finansów owego „statku”.

Dla mnie punktem wyjścia nie jest tajemny świat machinerii finansowych, ale materialny wymiar produkcji i dystrybucji, świat Cisco i Microsoftu, Tesco i szybów naftowych Środkowego Wschodu. Jest to świat „różnych huraganów i zmiennych wiatrów”. To świat rewolucji technicznej oraz tektonicznych zmian społeczno-politycznych, świat niedoboru i dobrobytu, destrukcji i kreacji. Świat widziany bardziej oczami Schumpetera niż Keynesa.

Austriak – Schumpeter – był naocznym świadkiem pierwszej hiperinflacji wczesnych lat 20. XX w., ekspansji gospodarki niemieckiej oraz wszystkich politycznych i gospodarczych konsekwencji Wielkiego Kryzysu. Analizował je łącząc zmianę technologiczną z cyklami ekonomicznymi, a jego badania zostały pogłębione i rozszerzone w teoriach wielkich fal aktywności gospodarczej, w szczególności przez Brytyjczyka Ch. Freemana i wenezuelską ekonomistkę C. Perez¹. Rozwinęli oni wyjaśnienie przyczyn i czasu trwania gwałtownych zawirowań gospodarczych, które Perez przypisała obecnemu kryzysowi.

Długie fale i ostre kryzysy

Perez jest jedną z niewielu ekonomistów, którzy przewidział bańkę finansową i jej pęknięcie w obecnej dekadzie. Uzasadnia ona także, że takie momenty są krytycznymi punktami rewolucji technologicznych [Perez, 2002]. Zachodzą one 20-30 lat po wdrożeniu nowej technologii lub paradygmatu organizacyjnego. Najpierw ma miejsce wstępny proces gwałtownego wzrostu, a następnie szaleńcze finansowanie. Zanim to szaleństwo nastąpi, kapitał finansowy staje w obliczu zmniejszonej wydajności dojrzałych gałęzi gospodarki, związanej z poprzednim paradygmatem. Wyłaniający się paradygmat oferuje świeżą i dość ekstrawagancką nadzieję, a rynki finansowe ruszają ze wsparciem perspektyw oraz koniunktury kreowanej przez nowy paradygmat. Ten okres szaleństwa finansowego zawsze prowadzi do powstania bańki finansowej, a następnie do jej pęknięcia.

Opisane załamanie prowadzi do krótkiego okresu dewaluacji kapitału oraz instytucjonalnej rekonstrukcji, która otwiera się na możliwości tzw. złotego wieku. Perez odwołuje się w tym miejscu do pokryzysowych lat jako okresu rekonstrukcji. Jest to etap, kiedy nowe technologie i nowe formy organizacyjne, pozwalające na rozwój owych technologii, upowszechniają się we wszystkich działach gospodarki, formach działalności oraz typach instytucji. Finanse są nieco poturbowane, lecz nadal dostępne. Jest to okres intensywnej innowacyjności społecznej i prywatnej.

To, czy z danych możliwości korzysta się w pełni, zależy od tego czy potężne branże gospodarki i organizacje odwołujące się do poprzedniego paradygmatu wykorzystają nowe technologie dla ponownego wzmocnienia swojej pozycji oraz czy nowe siły będą w stanie kształtować instytucje, szerzej upowszechniać zdobycze nowych technologii i osiągnąć nowy konsensus społeczny².

Obecny kryzys

Wyjaśnienie kryzysów systemowych, które w kapitalizmie mają miejsce regularnie od czasów rewolucji przemysłowej (bańki finansowe podobne do tej ostatniej wystąpiły m.in. w 1797, 1847, 1893 i 1929 r.) sugeruje następująca analiza symptomów obecnego kryzysu. Jego korzenie sięgają okresu spadku dynamiki paradygmatu produkcji masowej we wczesnych latach 70. XX w., co odzwierciedliło znaczące zmniejszenie przychodów. Przyczyniły się do tego trzy czynniki:

1. Międzynarodowa liberalizacja, która otworzyła nowe rynki i stworzyła duże wyzwania dla rynków starego typu.
2. Upowszechnienie elastycznych systemów produkcji powiązanych z szybko reagującym handlem detalicznym, który odświeżył fordowski model przemysłowy.
3. Długoterminowe przesunięcie funkcjonalnej dystrybucji dochodu, z płac na zyski, zarówno w perspektywie krajowej, jak i międzynarodowej, gdy masowa produkcja przemysłowa przeniosła się do państw o niższych kosztach pracy. W państwach OECD, udział zarobków

² Ponownie wzrosło zainteresowanie historią bańki finansowej po upadku Lehmann Brothers, lecz dyskutuje się o tym głównie jak o zjawisku monetarnym i nie łączy się go z długookresowymi zmianami w ekonomii produkcji.

¹ Por. z wartościową kolekcją artykułów Lipseya [2005].

w dochodzie narodowym spadł z 3/4 w połowie lat 70. XX w. do 2/3 w 2005 r. i był najbardziej widoczny w Stanach Zjednoczonych, w których udział pensji spadł do poziomu najniższego od 1929 r.³

Czynniki te przedłużyły żywot paradygmatu masowej produkcji, nie rozwiązując jego ograniczeń. W szczególności, spadający udział zarobków stworzył problemy dla popytu końcowego, zmniejszającego się w USA i w Wielkiej Brytanii, gdzie równocześnie zwiększały się nierówności w płacach i dochodach. Konsekwencją powstałej nierównowagi strukturalnej między popytem a produkcją było dostosowanie kredytów konsumenckich, które korporacje i banki nazbyt chętnie udzielały, a konsumenci nazbyt chętnie z nich korzystali. Podobna sytuacja ma miejsce w wymiarze międzynarodowym, gdzie kraje o nadwyżce eksportowej i ograniczonym wewnętrznym popytem konsumenckim, udzielały kredytu, szczególnie najbardziej zadłużonym Stanom Zjednoczonym.

W opozycji do załamującego się modelu masowej produkcji powstał nowy paradygmat skoncentrowany na technologiach informacyjnych i komunikacyjnych. Nabierający tempa w latach 80. XX w. paradygmat oferował obietnicę olbrzymiego wzrostu zysków. Stał się podstawą finansowego szaleństwa lat 90. XX w., kiedy gwałtownie rosły nadzieje na szybki zysk, a zakończył prysnięciem bańki finansowej w 2000 r. W tym czasie krach technologii informatycznych nie przekształcił się jeszcze w ogólną depresję, ponieważ finanse, wspomagane niską stopą procentową w USA, skierowano na ścieżkę kreowania nowej bańki finansowej, tym razem w kredytach konsumpcyjnych i hipotecznych. Podczas gdy bańka technologii informatycznych odnosiła się do przyszłości, ostateczne pęknięcie bańki konsumenckiej w latach 2007-2008 było najwzajemniejszym powrotem przeszłości.

³ W USA udział płac w dochodzie narodowym spadł do 51% w 2006 r. W tym czasie odsetek dochodu narodowego najbogatszej 10-procentowej części społeczeństwa, osiągający 30% we wczesnych latach 70. XX w., wzrósł do niemal połowy (48,5%) dochodu narodowego. Podobna zmiana w dystrybucji dochodu miała miejsce w Wielkiej Brytanii, gdzie prawie wszystkie zdobycze wzrostu gospodarczego otrzymało 10% najbogatszych gospodarstw domowych, podczas gdy połowa zatrudnionych nie doświadczyła żadnego wzrostu dochodów, a jedna trzecia doświadczyła ich spadku. W rezultacie wskaźnik nierówności (wskaźnik Giniego), który gwałtownie wzrósł w latach 80. i w drugiej połowie lat 90., wzrósł ponownie, gdy bańka finansowa osiągnęła swoje apogeum. Zob. [Irvin, 2008; Glyn, 2006; Irvin, 2009].

W niniejszym opracowaniu krach systemowy jest traktowany jako rodzaj pomostu pomiędzy okresem szaleństwa finansowego a czasem rekonstrukcji. Jest to chwila niepewności, gdy kluczowym pytaniem jest to, jak przemodelować instytucje i ustanowić nową ugodę społeczną pozwalającą na upowszechnienie nowego paradygmatu. Po podobnym załamaniu gospodarczym w 1847 r. poeta M. Arnold pisał o „wędrowaniu przez światy. Jeden jest martwy a drugi niemogący się narodzić”. Istnieje zatem przecucie, że nie ma już powrotu do starego porządku, że przestarzały przemysł, styl życia i instytucje międzynarodowe nie są w stanie trwać w obecnej formie oraz, że wymagana jest kompleksowa zmiana.

Jak jednak wygląda nowy krajobraz ekonomii? Jakie są nowe sposoby działania, nowe źródła energii, surowce i środki komunikacji, które w przeszłych cyklach gospodarczych utrzymywały infrastrukturę paradygmatu industrialnego? Jakiego rodzaju nowe instytucje mogą upowszechnić w gospodarce kolejny paradygmat? Dysponujemy już doświadczeniem, jeśli chodzi o zaistnienie innowacji w okresie rekonstrukcji podczas poprzednich rewolucji technologicznych. Ale co z ich przewidywaniem?

3. Wyłaniający się krajobraz nowej ekonomii społecznej

Systemy dystrybucyjne

W celu naszkicowania okresu rekonstrukcji w przyszłości, Perez zachęca do przyjrzenia się wiodącym sektorom i regionom nowych technologii. To nowe technologie informacji i komunikacji. W większej mierze oznaczają one Dolinę Krzemową niż Detroit, Cambridge niż Degenham, Finlandię a nie Polskę. Z tego punktu widzenia możemy zobaczyć załamanie starego modelu zarządzania centralnego i kontroli, który rozwinął się w okresie produkcji masowej. Na jego miejscu powstanie duża liczba organizacji dystrybucyjnych, w których jest upowszechniona inicjatywa oraz innowacyjność. Organizacje te są połączone sieciowo. Jest to model, na który składają się niewielkie jednostki i duże systemy.

Pisarz W. Gibson mówi, że nie możemy użyć Google'a do wyszukania przyszłości, ale oczywiście jest, że częścią tej przyszłości jest Google. Swego rodzaju „gorączka złota” rozmaitych działań, podejmowanych przez sieć, połączenia *peer-to-peer*,

interakcje bezpośrednie, wikipedie, platformy, wspólnoty i programy typu „open source”, umożliwia nam dotarcie praktycznie wszędzie – oto nowy słownik systemów dystrybucyjnych. Wikipedia i Linux determinują przyszłość, tak jak kiedyś parowóz Stephensona i samochód Ford T. Jest to jeden z obszarów postkryzysowych – rozszerzenie produkcji dystrybucyjnej na sektory, jeszcze bardzo scentralizowane, takie jak energia, finanse lub dominująca produkcja żywności.

Zielona rewolucja przemysłowa

Kolejnym obszarem postkryzysowym jest ujawnienie się zielonej rewolucji przemysłowej. Każda długookresowa fala industrializacji przynosi swoje własne innowacje materialne lub surowcowo-energetyczne. Bawełna, żelazo, stal, materiały ropopochodne i chemikalia były wiodącymi materiałami w poprzedniej fali długookresowej. Woda, węgiel, para, elektryczność i ropa naftowa były wtedy wiodącymi źródłami energii. Obecna fala ma swoje porównywalne innowacje, które mogą wysunąć się na czoło w okresie rekonstrukcji. Postęp naukowy doprowadził do nowych materiałów kompozytowych i „projektowych”. Przemysł chemiczny reorientuje się z materiałów produkowanych na bazie ropy naftowej na tworzywa produkowane z roślin. Wiatr, energia słoneczna, nurty rzek i geotermia wydają się być obiecującymi źródłami energii przyszłości.

Jednak to co najbardziej uderza, jeśli chodzi o okres obecny, to nacisk na „mniej” niż „więcej”. Nie jest to tylko przejaw troski o przyszły brak surowców i wyeksploatowanie ropy naftowej; to także zmiany klimatyczne nadały nowy dominujący imperatyw wpływający na przebieg obecnej rewolucji technologicznej. Jeżeli chodzi o wykorzystanie energii i surowców, celem jest ich detoksyfikacja, zmniejszenie zużycia oraz odzyskiwanie (recykling tego, co już zużyto). Chodzi raczej o zmniejszanie produkcji a nie o jej rozszerzenie, o ochronę i odzyskiwanie surowców a nie ich eksploatację.

Oznacza to konieczność transformacji każdego elementu gospodarki – od jej programowania i projektowania, po dystrybucję i konsumpcję. Zakłada się konieczność innowacji nie tylko w tym jak modernizować stare budynki, ale jak budować konstrukcje zmodernizowane, nie tylko jak utylizować odpady, ale jakich materiałów i technologii będziemy używać. W wielu z tych obszarów proto-

typy już są i działają. Niezbędne innowacje technologiczne, np. w bateriach, bioplastikach i w energii solarnej, nabierają rozpędu. Problemem jest to, jak przyspieszyć tę głęboką zmianę strukturalną, która będzie osią przyszłego okresu wzrostu.

Nowa ekonomia społeczna

Istnieje także trzecia bariera dla zmian, blisko związana z pierwszymi dwoma, która cieszy się mniejszym zainteresowaniem, a która jest tematem tej pracy. Jest to transformacja znaczenia i zorganizowania ekonomii społecznej. Poprzez to pojęcie rozumiem wszelkie obszary gospodarki, które nie budzą zainteresowania sektora prywatnego. Mieści się w nim państwo, ale także „ekonomia obywatelska” filantropijnego trzeciego sektora, przedsiębiorstwa społeczne i spółdzielnie funkcjonujące na wolnym rynku oraz wiele odmian pomocy wzajemnej w gospodarstwie domowym, sieci społeczne, stowarzyszenia nieformalne, a także ruchy społeczne.

Taka „skojarzeniowa” ekonomia obywatelska była szczególnie silna w drugiej połowie XIX w., lecz ekspansja państwa w XX w. odsunęła ją na boczny tor. W ostatnich 30 latach trend ten został odwrócony i doprowadził do odrodzenia ekonomii obywatelskiej, z trzech głównych powodów:

1. Użytkownik jako producent

Po pierwsze, technologia cyfrowa, istota nowego paradygmatu technologicznego, dostarczyła nam infrastrukturę, która zmieniła relacje konsument-rynek oraz relacje między samymi mieszkańcami. Co więcej, otwiera ona możliwość rekonfiguracji procesu produkcji wokół użytkownika. W wielu sektorach następuje stopniowe włączenie użytkowników w proces produkcji. Gospodarstwa domowe stają się producentami własnych dóbr używając urządzeń programowalnych (druk, muzyka, wideo to pionierskie sektory w tym obszarze). Konsumenci angażują się w proces projektowania. Zakład budownictwa mieszkaniowego Toyoty zachęca swoich pracowników do projektowania i dekoracji swoich nowych domów, w oparciu o moduły klocków Lego. Samo Lego zachęca swoich klientów do proponowania nowych modeli, oferując możliwość produkowania wymyślonych przez nich projektów⁴.

⁴ Jednym z najbardziej spostrzegawczych autorów piszących o nowej ekonomii dystrybucyjnej i jej implikacjach społecznych był Ch. Leadbeater. Zob. [Leadbeater, 2008].

Lego rzeczywiście jest przykładem nowego typu produkcji. Podczas gdy Ford produkował wystandaryzowane auta składające się ze specjalistycznych części, Lego produkuje standardowe części, które sami użytkownicy mogą łączyć w wiele różnych modeli. Produkcja nie jest już procesem linearnym, w którym klient jest jedynie użytkownikiem końcowym. Reorganizuje się ją raczej wokół konsumenta – w rodzaju sklepu z artykułami przemysłowymi, a nie taśmy produkcyjnej. Jest to głęboka zmiana od czasu fordowskiego rozwoju produkcji masowej.

Gospodarstwa domowe stają się własnymi projektantami dóbr, ich przetwórcami i montownikami, świadczą także własne miniusługi biurowe. Możemy sobie wyobrazić, co może to oznaczać dla usług środowiskowych, poprzez technologie oferujące każdemu gospodarstwu domowemu perspektywę zostania własną elektrownią (używając bojlerów łączących funkcje grzewcze i energetyczne z mikroenergią odnawialną), każdy samochód posiadający własne źródło zasilania (auta elektryczne). Obserwujemy uderzający wzrost „miejskiego rolnictwa” i przetwórstwa wodnego.

W trakcie tej rekonfiguracji procesu ekonomicznego konsument przekształca się w konsumenta-producenta – „prosumenta” – używając frazy Tofflera [Toffler, 1980]. To, co najistotniejsze dla prosumenta, to środki wsparcia zapewniające mu realizację swoich zadań a nie stawianie go w pozycji biernego odbiorcy identycznych dóbr lub usług. Ekonomia wsparcia bierze górę nad ekonomią produktów jako zasady organizacyjnej⁵.

Produkty i wyspecjalizowane usługi mogą tworzyć część takiego wsparcia, a część sprzedawców detalicznych dokona przekształcenia swoich sklepów w ośrodki edukacji i wsparcia (nowe sklepy Apple’a oferują schemat darmowych modułów ćwiczeniowych, miejsca spotkań dla mających podobne problemy użytkowników Apple’a, punkt naprawczy i wyspecjalizowanych doradców stale gotowych nieść pomoc). Równolegle istnieje wiele innych typów pomocy nieformalnej i przepływu informacji. Kluczowi pośred-

nicy to ci, którzy posiadają wiedzę i są obdarzani zaufaniem w celu przygotowania odpowiedniego zestawu wsparcia. Oto nowe montownie gospodarki opartej na wiedzy.

Instytucjonalne implikacje takiego stanu rzeczy są bardzo głębokie. Systemy są rekonfigurowane wokół gospodarstw domowych. Nie istnieją one w izolacji, lecz w połączeniu z wielością nowych form – wirtualnych i realnych – nie koncentrujących się na jednej scentralizowanej instytucji. Rozprzestrzenianie się wzajemnych interesów i grup wsparcia stało się kluczową cechą ostatnich trzydziestu lat w historii instytucji:

- połączonych sieciowo lub przy okazji spotkań lub regularnie podczas kursów weekendowych. Grupy formują się w celu przejęcia mikrobrowaru, pubu, gospodarstwa rolnego lub, w najbardziej zwracającym uwagę przypadku, przejęcia Ebbsfleet United w Kent,
- łączących się sieciowo w celu zakupu i prowadzenia zawodowego klubu piłkarskiego⁶. Takie formy nie są oczywiście nowe, lecz Internet znacząco upowszechnił ich stosowanie. Z 32500 członków spółdzielni Ebbsfield United ponad 3000 pochodzi z Ameryki, a 1000 z Australii⁷.

Długa jest droga od biernego konsumenta i niewykwalifikowanego pracownika XX w. do świadomego konsumenta początku XXI w. W jej trakcie zmienia się pozycja gospodarstw domowych, zarówno w aspekcie indywidualnym jak i zbiorowym jako „żywych ośrodków” (*living centres*) i systemów dystrybucyjnych – żywotność tej całości zależy od żywotności jej niezliczonych cząstek⁸. Zagadnienie to niesie ze sobą szereg pytań o warunki, które pozwolą gospodarstwom domowym wziąć udział w tym procesie, o kwestie dostępu cyfrowego i projektowanie domostw, o umiejętności i czas pracy, o kredyty i ulgi podatkowe itd. Są to problemy niekompatybilne, np. z tradycyjnymi sporami płacowymi, o pracę w nadgodzinach lub z syste-

⁶ Na temat tych i innych przykładów zob. [Murray, Caulier-Grice, Mulgan, 2009].

⁷ Natura społeczności lokalnych w erze mobilności oraz Internetu jest dyskutowana w: [Urry, 2007]. Urry opisuje procesy łączenia i kohezji rozproszonych grup, w tym funkcje spotkań.

⁸ Termin „żyjące centrum” został ukuty przez architekta Ch. Alexandra. Zob. Tomy 2 i 3 jego pracy [Alexander, 2002].

⁵ Zasada ekonomii wsparcia została pierwszy raz wyeksponowana przez J. Maxmina i S. Zuboff. Zob. [Maxmin, Zuboff, 2002].

mem kształcenia ustawicznego niedostosowanym do podnoszenia umiejętności jednostek.

2. Postulat imperatywów społecznych

Po drugie, obserwujemy narastającą presję na usługi publiczne świadczone na podstawie popytu kształtowanego przez producenta, w oparciu o masowy model ich dostarczania.

3. Skomplikowane kwestie społeczne

Po trzecie, jeden rodzaj presji jest rezultatem olbrzymiego wzrostu popytu na pewne usługi. W Wielkiej Brytanii, tak jak w innych krajach uprzemysłowionych, obserwujemy niepokojący trend dotyczący wzrostu liczby osób cierpiących na otyłość, kwestii chorób przewlekłych, starzenia społeczeństwa, z których każde jest potencjalną bombą z opóźnionym zapłonem⁹. Cukrzyca uznawana jest obecnie za epidemię XXI w., równą ogólnosiwiatowej eksplozji chorób serca. Jeśli chodzi o starzenie się, odsetek osób w wieku produkcyjnym w stosunku do osób w wieku emerytalnym w ciągu ostatnich czterdziestu lat spadł z 4:1 do 2:1 w krajach OECD (w Wielkiej Brytanii w ciągu 25 lat), co stwarza radykalne wyzwanie dla dwóch fundamentów XX-wiecznego państwa dobrobytu – emerytur i opieki nad osobami starszymi. Jeśli ten trwający już około 30 lat trend nie zostanie odwrócony, problemy te znacząco się powiększą, ze względu na bliską korelację między nierównościami społecznymi a złym stanem zdrowia¹⁰.

Tendencje te stwarzają podwójne wyzwanie dla istniejących struktur. Po pierwsze, istnieje rosnący rozdźwięk pomiędzy usługami tradycyjnymi a nowymi potrzebami. Przykładowo, usługi medyczne początkowo projektowano tak, aby zwalczać ostre stany chorobowe a nie choroby przewlekłe, podczas gdy obecnie dramatycznie wzrasta liczba chorób przewlekłych. Po drugie, bardzo trudnym zadaniem okazała się próba kompensacji wzrostu potrzeb na usługi poprzez równoważną redukcję kosztów. Struktura kosztów szkół, więzień, szpitali i domów opieki zakłada duży udział kosztów stałych, które trudno jest wyeliminować prostym założeniem o zwiększeniu wydajności pracy.

⁹ I. Illich zwykł odnosić się do drugiego punktu zwrotnego, punktu poza którym zalety społeczeństwa industrialnego obracają się przeciw niemu i zostawiają za sobą rosnące zniszczenia – i coś w tym jest, gdy przyjrzymy się szeregowi problemów oraz instytucji, które wyrosły na takim gruncie.

¹⁰ O relacjach między nierównościami a złym stanem zdrowia zob. [Wilkinson, Pickett, 2009].

W rezultacie wymienione sektory wymagają nieustannego zwiększania środków publicznych. W Wielkiej Brytanii opieka społeczna to około 4-5% PKB, szkolnictwo dochodzi do 10%. Jeśli nie nastąpią radykalne zmiany w polityce zwalczania chorób przewlekłych, usługi medyczne wzrosną do 12% PKB w Wielkiej Brytanii i do 20% w Stanach Zjednoczonych na początku lat 20. XXI w. W wyniku tych zmian w krajach zachodnich po 2020 r. największymi sektorami gospodarki (zarówno jeśli chodzi o wartość, jak i liczbę zatrudnionych) będzie nie branża motoryzacyjna, stoczniowa, hutnicza, komputerowa lub finansowa, ale raczej sektor medyczny, edukacyjny i opieka społeczna.

Sektor społeczny, podobnie jak sektor ochrony środowiska, nie będzie już uzupełniającym dopływem głównego nurtu produkcji towarów i usług. Sektory te staną się centralnym źródłem zatrudnienia i makroekonomii jako całości. Stwarza to wielkie wyzwanie o charakterze finansowym. Raport Sterna wzywa do inwestycji w wielkości 1% PKB (później zrewidowanego do 2%) w celu powstrzymania niebezpieczeństwa zmniejszenia światowego dochodu brutto o 20% w wyniku niekorzystnych zmian klimatycznych. Jest to jednak niczym w porównaniu z prognozowanymi wzrostami wydatków w obszarze ochrony zdrowia, szkolnictwa, emerytur i opieki społecznej. Wydatki te pochłoną niemal całkowicie środki publiczne (a w przypadku systemu emerytalnego i opieki społecznej w Stanach Zjednoczonych także środki prywatne).

Współcześnie istnieją dwa zasadnicze sposoby reakcji na tę narastającą presję. Nadal dominujące podejście jest nastawione na promowanie rozwiązań technologicznych ulepszających przestarzałe modele produkcji. Na przykład, w obszarze służby zdrowia przyjęto metody usprawnienia przepływu pacjentów szpitali wywodzące się od przemysłowych metod Henry'ego Forda, a bardziej współcześnie – od Toyoty. Dokonano cięcia kosztów poprzez outsourcing i podniesienie wydajności. Szpitale stały się większe i bardziej wyspecjalizowane. Urynkowiono ceny i stworzono quasi-wolny rynek, aby wymusić większą dyscyplinę budżetową. Jednak presja rosła w sposób niepowstrzymany. W kwestiach usług medycznych, podobnie jak w sektorze społecznym lub ochrony środowiska, najskuteczniejsza polityka powinna mieć charakter prewencyjny, jednak jest to niezmiernie trudne

do urzeczywistnienia mając na uwadze istniejące mechanizmy rynkowe lub polityki publicznej.

Istnieje także drugie podejście, wciąż o charakterze raczej badawczym, jednak o rosnącym znaczeniu. W ciągu ostatnich dziesięciu lat podjęto szereg prób włączania obywateli i społeczeństwa obywatelskiego jako partnerów w realizacji usług publicznych. Urzędy centralne stały się orędownikami zwiększenia roli społeczności lokalnych w sektorze medycznym i w sektorze opieki społecznej. Promowały zaangażowanie rodziców w nadzór nad szkołami i reprezentację pacjentów w systemie zarządzania szpitalami. Od programów typu „Pewny Start” po zarządzanie lokatorskie, od „Nowego Porządku” dla społeczności lokalnych po budżetowanie domowe, pojawił się odmienny, ważny trend promowania uczestnictwa użytkowników i współtworzenia usług.

Zarówno eksperci, jak i politycy doskonale zdawali sobie sprawę z ewidentnej niezgodności pomiędzy istniejącymi instytucjami społecznymi a potrzebami i troskami użytkowników będących producentami. Szybko uznano, że aktywne gospodarstwo domowe stanowi centrum większości usług o charakterze społecznym. Dla osób przewlekle chorych to właśnie gospodarstwo domowe stanowi podstawowego dostawcę usług. Przykładowo, dla chorych na cukrzycę 98% opieki dostarcza gospodarstwo domowe, a potrzebne wsparcie jest jedynie częściowo zaspokajane przez system dostosowany do leczenia chorób ostrych. To samo można powiedzieć o opiece nad małymi dziećmi i osobami chorymi w starszym wieku.

W tych przypadkach obywatele stają się aktywnymi podmiotami a nie biernymi konsumentami, którzy potrzebują środków i umiejętności oraz szerokiego zakresu wsparcia i powiązań, których istniejące systemy dostarczania usług nie są w stanie zapewnić. To oraz nacisk na koszty to czynniki stojące za eksperymentem polegającym na współprojektowaniu usług publicznych i uznaniu roli trzeciego sektora jako czynnika innowacyjnego w ich kształtowaniu¹¹.

Głos obywatelski

Podczas gdy rząd próbuje angażować obywateli do swoich działań, sami obywatele radykalnie zmie-

nili swoje poglądy. Uznany raport Stanford Research Institute z 1978 r. ostrzegał opinię społeczną przed głębokimi zmianami socjologicznymi. Raport uspokajał obawy wielkich korporacji jakoby pokolenie '68 odwróciło się od konsumpcji dóbr. Nagłośnił przy tym to, co obecnie znane jest jako postmodernistyczne pojęcie obywatela-klienta, producenta, podróznika – zainteresowanego raczej własnym rozwojem niż konsumpcją standardowych dóbr¹². Wielki francuski socjolog-analityk A. Gorz nazywał to nową subiektywnością, nie związaną z oczekiwaniami racjonalnej ekonomii¹³. Dla „zindywidualizowanego” obywatela życie jest procesem samoformowania, w którym kariera toruje drogę projektom, a nieład staje się równie ważny jak plan.

Produkcja postfordowska była częściowo odpowiedzialna za te zmiany. Rewolucja przemysłowa sama w sobie umożliwiła przedsiębiorstwom zarządzanie różnorodnym kompleksowym łańcuchem podaży, co pozwalało im skutecznie reagować na zróżnicowany i nieprzewidywalny popyt. Pod koniec XX w. postmodernistyczny konsument przyzwyczał się do ekonomii różnorodności, do produkcji zorientowanej na konsumenta, świata fast foodów i równie szybko konsumowanej mody.

Przesunięcie polegało na zmianie z ekonomii opartej na produkcji towarów na gospodarkę opartą na usługach, informacji i komunikacji – to, co zaczęto określać mianem „kapitalizmu kognitywnego”. Środki produkcji zostały podporządkowane kodom komunikacyjnym. Jest to świat, w którym symbole, wizerunki, kultura i wartości stają się czynnikami najistotniejszymi. Produkcja i cyrkulacja takich kodów, skoncentrowana głównie w miastach, zakłada bardzo odmienną kulturę produkcji i inny typ popytu na pracę [Scott, 2008]. Przesunięcie w kierunku personalizacji usług publicznych także ilustruje powyższe tendencje, tak jak zmiana w polityce kulturalnej

¹² Pracami w Stanford kierował A. Mitchell – naukowiec-futurysta badający zachowania konsumenckie, który rozwinął psychograficzną metodologię Values and Lifestyle (VALS) dla segmentacji konsumentów, odróżniając konsumentów zorientowanych na zewnątrz motywowanych głównie zewnętrznym uznaniem i pozycjonowaniem, od konsumentów skierowanych do wewnątrz, do których należą konsumenci narcystyczni, działający na podstawie doświadczenia i świadomości społecznie. Podczas gdy ci pierwsi wciąż stanowią dwie trzecie populacji, udział tych drugich wzrósł do 20% i jest postrzegany jako przesunięcie z grupy konsumentów zorientowanych na zewnątrz.

¹³ Gorz był jednym z kilku autorów zajmujących się badaniem związków między nową subiektywnością, zatrudnieniem oraz kreowaniem nowego typu ekonomii społecznej. Zob. [Gorz, 1999].

¹¹ Jednym z pionierów współprojektowania usług publicznych jest H. Cottam, była szefowa grupy innowacyjnej RED w Radzie Projektowej i twórczyni konsultingu społecznego. Zob. jej artykuł z Leadbeaterem [Cottam, Leadbeater, 2004] oraz jej artykuł pt. *Public Service Reform: The Individual and The State* [Cottam, 2009]. Jej ostatni esej *Beveridge 4.0* można przeczytać w: www.participle.net

od dostarczania dóbr kulturalnych do umożliwienia wyrażenia ekspresji życiowej¹⁴.

Taka jest ekonomia kulturowa jednostki. Istnieje jednak inna bardziej wspólnotowa cecha. Jest nią rozdźwięk pomiędzy współczesną wrażliwością aktywnego obywatela a instytucjami powstałymi w ubiegłym wieku (korporacjami, biurokracją, partiami masowymi i kościołami), który doprowadził do zwielokrotnienia liczby ruchów społecznych i obywatelskich biorących sprawy w swoje ręce. W wielu obszarach stają się one liderami innowacji społecznych ostatnich trzydziestu lat¹⁵.

Weźmy przykład wielkich ruchów społecznych lat 70. XX w. – feminizmu, ruchu na rzecz praw czarnych, na rzecz praw homoseksualistów i niepełnosprawnych. Są one często postrzegane jako kulturowe fenomeny społeczne. Jednak tam, gdzie kultura blisko wiąże się z ekonomią mają one przeważający wpływ na całość gospodarki – na to, co jest produkowane, na to jak państwo kształtuje i dostarcza swoje usługi, a także na warunki zatrudnienia i prace wykonywane w domu. Na przykład, ruch na rzecz praw niepełnosprawnych osiągnął znaczące sukcesy w obszarze prawodawstwa, nowych instrumentów polityk publicznych (takich jak budżetowanie osobiste), nowych technologii i zmiany postaw.

Te zmiany wpływają nie tylko na „zasady gry”, w ramach których funkcjonuje państwo i wolny rynek. Zaczynają one grę otwartą na nowe inicjatywy społeczne, na bardziej aktywną rolę obywateli oraz na nowe, oparte o wartości imperatywy społeczne. Rozwój uczciwego handlu był tym szczególnym przypadkiem, w którym ruchy społeczne znalazły sposób na przeciwdziałanie marginalizacji pierwotnych producentów – nie poprzez pomoc państwa, lecz tworząc odrębny rodzaj rynku.

Ruchy społeczne tego typu zdobywają poparcie różnych części społeczeństwa – od tych spoza struktur państwa, po sympatyków funkcjonujących w jego ramach. Ruchy te powstały na zasadach woluntarystycznych i tak może pozostać. Wiele z nich

zatrudnia etatową kadre, opłacaną z dotacji lub grantów. Niektóre organizują własne inicjatywy gospodarcze, tworząc przykładowo przedsiębiorstwa produkujące energię solarną lub rolnicze gospodarstwa organiczne.

Tak jak Reformacja przeniosła władzę religijną z katedr Kościoła Katolickiego na targowisko jednostek i ich niezliczonych ruchów religijnych, tak w ostatnich trzydziestu latach byliśmy świadkami reformacji społecznej i ekonomicznej. Takiej, w której jednostka, w pojedynkę lub w grupie, bierze odpowiedzialność społeczną i polityczną w swoje własne ręce.

Powstał także nowy rodzaj asertywności – zaangażowanie w to, co jest produkowane i jak oraz użycie swoich uprawnień obywatela, konsumenta i pracownika do określenia własnej tożsamości. Obserwujemy zwrot od pasywności do aktywności. Z tego właśnie wypływa szereg inicjatyw gospodarczych opartych o określone wartości, wiele z nich powstaje w sektorze społecznym, jednak część znajduje swoje miejsce na wolnym rynku. Jako ruchy społeczne, te nowe instytucje wykształciły własne formy sieciowego organizowania się, własną mieszankę pracy płatnej i wolontariatu oraz własną kulturę. Jest to źródłem nadzwyczajnego szeregu innowacji społecznych skoncentrowanych wokół tych kwestii, wobec których państwo i wolny rynek nie są w stanie odpowiednio zareagować.

Produkcja dystrybucyjna a ekonomia społeczna

Tego rodzaju postęp ma miejsce równoległe z postępem, w którym systemy dystrybucyjne wyłaniają się jako kluczowa cecha nowego paradygmatu technologicznego. Nie jest on determinowany przez nowe technologie – mamy wiele przykładów mających miejsce wcześniej – lecz ten nowy paradygmat w sposób znaczący wzmacnia i ułatwia przebieg postępu społecznego. Technologia odgrywa rolę w jego wspieraniu i wzmacnianiu tendencji rozwojowych.

Spójrzmy na Uniwersytet Otwarty (Open University), egzemplifikację systemu dystrybucyjnego. Pierwsze podanie na studia złożono tam w 1970 r. – roku narodzin firmy Intel. Uniwersytet był zatem pionierem nowej formy edukacji, wykorzystując stare technologie komunikacyjne. Internet znacząco poszerzył zakres interakcji – poprzez formułę forum, chat room, wymiany *peer-to-peer*, dostępność materiałów

¹⁴ Określenia „ekspresja życiowa” użył jako pierwszy B. Ivey w swojej książce [2008]. Zawiera ono pojęcie dziedzictwa, czyli tego elementu kultury, który daje jednostce poczucie przynależności, trwałości i własnego miejsca z głosem wzywającym do indywidualistycznej kreatywności. Przykłady tego przesunięcia i wynikająca z tego polityka ukazana jest w: [Jones, 2009].

¹⁵ Na temat związku nowej subiektywności z ruchami społecznymi zob. [Touraine, 1995] oraz prace włoskiego socjologa i psychoterapeuty A. Melucci [Melucci, 1989; Melucci, 1996].

drukowanych, dźwiękowych i wideo. Obecnie na Uniwersytecie Otwartym studiuje 180 tys. studentów, nie wychodząc z domu. Odbłyło się 16 tys. konferencji, 2 tys. z nich moderowali studenci Uniwersytetu, a brało w nich udział 110 tys. osób

Internetowy przewodnik po Uniwersytecie Otwartym odwiedza tygodniowo 70 tys. osób. Z obrotem w wysokości 420 mln funtów rocznie Uniwersytet Otwarty jest przykładem nowej społecznej formy wielonarodowej, działającej w czterdziestu krajach i zatrudniającej 4 tys. pełnoetatowych i 7 tys. niepełnoetatowych pracowników. Co ciekawe, jego nowy wicekanclerz był jednym z głównych menedżerów grupy zajmującej się projektem edukacyjnym w firmie Microsoft.

Inną odmianą tego modelu jest Open College. Został on stworzony w celu walidacji nauczania w instytucjach kształcących osoby dorosłe – tak, aby uczestnicy kursów mogli bez kłopotów transferować punkty za zdane egzaminy, zdobywając tym samym określony stopień naukowy. W tym przypadku Open College nie prowadzi kursów ani nie określa ich zawartości, lecz dokonuje certyfikacji, swoistego *imprimatur*, czy też edukacyjnego znaku jakości.

W ciągu ostatnich pięciu lat „uczenie otwarte” zaistniało zarówno w szkolnictwie wyższym, jak i w specyficznych działach nauczania, takich jak języki obce. Strona *livemocha.com*, która rozpoczęła swoją działalność jako pozaszkolne centrum szkoleniowo-doradcze, przekształciła się w darmowe międzynarodowe laboratorium językowe, którego uczestnicy szkolą się wzajemnie w zakresie gramatyki i wymowy. W ciągu jednego roku na stronie zarejestrowało się 2 mln użytkowników.

„Szkołę Wszystkiego” – *School of Everything* – cechują podobne elementy. Łączy ona tych, którzy chcą uczyć najróżniejszych przedmiotów z tymi, którzy chcą się czegoś nauczyć – wirtualny system randek internetowych dostosowany do dziedziny edukacji. Istnieją tzw. podręczniki *open source* (szczególnie silnie w Kalifornii), darmowe otwarte kursy (strona internetowa *OpenCourseWare* Instytutu Technologii w Massachusetts prowadzi obecnie 1800 kursów online, w których uczestniczą studenci z ponad 200 regionów i krajów) oraz oprogramowanie *open source* umożliwiające nauczycielom tworzenie społeczności uczącej się online (australijski pakiet Moodle obejmuje obecnie dwa i pół miliona kursów prowadzonych w 49 tys. uniwersytetów, szkołach

średnich, społecznościowych programach edukacyjnych oraz ośrodkach szkoleniowych przedsiębiorstw i jest używany przez 28 mln studentów).

Taki rozwój nie oznacza zaniku uniwersytetów, szkół, czy też college'ów, ale dokonuje ich rekonfiguracji jako węzłów sieciowych w dystrybucyjnej sieci uczenia się w domu oraz przekształca ich funkcje. Radikalnie obniżając koszty oraz poszerzając zakres tematyki i metody nauczania, rozwija się jedna z najistotniejszych infrastruktur gospodarki opartej na wiedzy¹⁶.

Podobnego rodzaju postęp dokonuje się w dziedzinie pozostałych usług społecznych, w których tradycyjne systemy pomocy, takie jak pomoc domowa, dostawa żywności i dochodząca opieka domowa, zostały w istotny sposób rozszerzone. *Elderpower* jest nową inicjatywą non-profit, która powstała w stanie Maine, mającą na celu zmniejszenie zależności instytucjonalnej osób starszych. W ramach tego przedsięwzięcia zaprojektowano usługi wspierające osobę starszą i jej rodzinę, wykorzystując infrastrukturę cyfrową dla połączenia ich z lekarzem, pielęgniarką, wolontariuszami i innymi odbiorcami pomocy tego typu. Organizatorzy pozyskali nową przestrzeń publiczną dla rekonwalescentów oraz zaoferowali im program wizyt domowych i wspólnych wycieczek. Umożliwili tym samym pomoc wzajemną osób będących w podobnej sytuacji życiowej, wydobywających ich z izolacji, jakże często przyspieszającej decyzję o przeprowadzce do domu starców. Inspiracją dla lekarza i przedsiębiorcy, którzy podjęli tę inicjatywę był Facebook, Wikipedia i kampania prezydencka Obamy. Przeciętny koszt uczestnictwa osoby starszej w takiej sieci to 5600 dolarów w porównaniu do 60000-200000 dolarów rocznie w przypadku tradycyjnych opcji instytucjonalnych [Zuboff, 2009].

Jest to przykład ekonomii wsparcia, która może być stosowana w bardzo różnych dziedzinach, np. w opiece nad małymi dziećmi, w wielu obszarach opieki medycznej, resocjalizacji, ćwiczeniach fizycznych, zdrowym jedzeniu i gotowaniu oraz w walce z uzależnieniami. Może być także wprowadzeniem do zawodu. „The Key” to przykład serwisu dla dyrektorów szkół, zapewniający im dostęp do wielu różnych źródeł porad i informacji oraz udzielający odpowiedzi na odpowiednio sformułowane zapytanie w przeciągu 24 godzin. Firma świadcząca tę usługę wdrożyła

¹⁶ O tym jak uniwersytety muszą rekonfigurować się w ten sposób zob. [Bradwell, 2009].

identyczną zasadę w serwisie świadczącym usługi dla gospodarstw domowych zamierzających ograniczyć emisję dwutlenku węgla [<http://www.g-ten.co.uk>].

Jest to cecha systemu posiadającego silnie zakorzeniony element wzajemnego wsparcia. I znów nie jest on zdeterminowany nowymi technologiami (grupy anonimowych alkoholików dawno poprzedziły pojawienie się Internetu). Nowe technologie po prostu znacząco rozszerzyły możliwości jego oddziaływania. Obserwujemy znaczny wzrost liczby grup wsparcia wśród osób z przewlekłymi schorzeniami, jak również inicjatyw dostarczających informacji i porad oraz często występujących w imieniu specyficznych grup. Ich wachlarz obejmuje zarówno nieformalne stowarzyszenia, jak i mikrospołeczne ruchy obywatelskie.

Przedstawiona powyżej teza ma charakter dwuwątkowy. Po pierwsze, istnieje szereg skomplikowanych kwestii społecznych, które wymagają wzrostu wydatków publicznych, a istniejący system usług publicznych lub mechanizmy wolnorynkowe nie są w stanie ich rozwiązać. Po drugie, pojawiła się olbrzymia liczba nowych inicjatyw w ramach sektora publicznego, w gospodarstwach domowych, spółdzielniach i organizacjach wolontariatu, które posiadają cechy systemów dystrybucyjnych i są kluczowym elementem charakteryzującym nowy paradygmat technologiczny.

Ekonomia społeczna jest esencją innowacji tego typu oraz usług i aktywności obywatelskiej z niej wynikających. Ekonomia społeczna obserwowana z perspektywy opisanego przez Perez okresu przemieszczenia, w tej przeprojektowanej systemowo roli państwa, jest krytycznym czynnikiem rozszerzenia nowego paradygmatu na dziedzinę gospodarki do tej pory silnie na niego uodpornione¹⁷.

Ekonomia społeczna i zielona rewolucja przemysłowa

Kwestia komplikacji kwestii społecznych dotyczy w równej mierze zagadnień ochrony środowiska. Ruch na rzecz ochrony środowiska jest przykładem praktyk i nowych form organizacyjnych nowoczesnych ruchów społecznych i stanowi egzemplifikację odrodzonej ekonomii społecznej. Jego uczestnicy

stworzyli agendę XXI w. – odnoszącą się do energii, żywności, odpadów, transportu i kompleksowego zagadnienia dobrobytu i stylu życia. W każdym z tych obszarów sieci obywatelskie rozwinęły własną ekonomię protestu, produkcji i konsumpcji. Stworzyły nową falę alternatywnych technologii, nowych form konsumpcji i dystrybucji, która obecnie kreuje ich własną międzynarodową mikroekonomię¹⁸.

Ekonomia ta jest często ledwie widoczna nawet dla samej siebie, ale w niektórych przypadkach stała się już wiodącym elementem głównego nurtu ekonomii:

- wzrost energii wiatrowej w Danii był rezultatem ruchu protestu przeciwko energii jądrowej i doprowadził do powstania dużej sieci zdecentralizowanych wiatrowych elektrowni turbinowych, z których dwie trzecie są w posiadaniu spółdzielni i drobnych rolników,
- koalicje na rzecz transportu progresywnego zainspirowały tworzenie ścieżek rowerowych i pieszych (tak jak w Groningen w Holandii, gdzie 57% podróży odbywa się rowerem), realokowania przestrzeni drogowej (np. w Kurytybie w Brazylii i w Bogocie w Kolumbii) i nadaniu impetu dla wdrożenia municypalnego systemu wynajmowania rowerów i samochodów na energię elektryczną (tak jak funkcjonuje to w Paryżu),
- nowa gospodarka odpadami – zmniejszenie, ponowne wykorzystanie i recykling – wyrosła w sektorze komunalnym i jest zaawansowana szczególnie na poziomie stanowym w państwach federalnych, w których protesty przeciwko spalarniom odpadów i wysypiskom śmieci wpłynęły na politykę lokalną i regionalną, prowadząc do wykreowania wielu inicjatyw obywatelskich,
- w środkowych Włoszech istnieje zintegrowana sieć produkcyjnych i przetwórczych spółdzielni spożywczych, które nie tylko stanowią oś rozwoju gospodarki regionalnej, ale są również wiodącym eksporterem (np. ser parmezański produkowany jest przez sieć 980 małych spółdzielni produkcyjnych w Emilia Romagna).

Wiele z tych innowacji w chwili obecnej nabiera znaczenia i wzmacnia wewnętrzny rynek i gospodarkę publiczną¹⁹. Firmom i wielkim korporacjom starego

¹⁷ Dostosowanie nowych technologii w ramach państwa posiada oczywiście wiele innych wymiarów. Jednym z nich jest racjonalizacja szerego-wej administracji będącej siłą napędową koncentracji i restrukturyzacji sektora dużych przedsiębiorstw. O dyskusji na ten temat w brytyjskim rządzie zob. [Dunleavy, Margetts, Bastow and Tinkler, 2005].

¹⁸ Strona internetowa The Wiser Earth wymienia ponad 11 tys. „zielonych” projektów innowacyjnych.

¹⁹ O historii dystrybuowanej energii elektrycznej i systemu wodociągowego na obszarach wiejskich Brazylii zob. [Bornstein, 2007, chapter 3], a o dystrybuowanych systemach redukcji odpadów zob. [Murray, 2002].

systemu oraz tradycyjnie rozumianej administracji publicznej niezwykle trudno jest zaszczyć mikrosystemy dystrybucyjne w ramy swoich struktur. Jednak nowe firmy zaczynają napływać z zewnątrz, często odpowiednio wyposażone materiałowo i komputerowo. Dolina Krzemowa zwraca coraz większą uwagę na przemysł motoryzacyjny. Google prowadzi pionierskie badania nad hybrydowymi samochodami zasilanymi z gniazdka elektrycznego. Branża produkująca baterie obiecuje nie tylko dostosowanie aut do swoich produktów, ale również zmiany w dziedzinie utylizacji zużytych źródeł zasilania samochodów, ułatwiając tym samym składowanie ich na potrzeby energii odnawialnej. Pewien przedsiębiorca w branży elektronicznej, zajmujący się rozwijaniem nowych mikrosystemów wodociągowych, powiedział mi kiedyś: „myśl dystrybucyjnie!"; a to właśnie wyłaniające się obecnie systemy dystrybucyjne, oparte o mikro, seminiezależne jednostki lub sieci (niektóre krajowe, inne regionalne lub lokalne) będą kluczowe dla przyszłości kwestii obniżenia zużycia węgla. Oznacza to, że ekonomia społeczna pozostanie aktywnym podmiotem – jako operator mikrozakładów użyteczności publicznej lub krajowych korporacji recyklingowych bądź ogrodniczych, lub – jak w Woking lub we Fryburgu – jako władza lokalna rozwijająca systemy niskowęgluchłone w celu oszczędności energii i mobilności ich własnych miast.

Zarysy okresu przemieszczenia

Istnieją powody, dla których ekonomia społeczna przyjmuje nową ważną rolę jako innowator i uczestnik okresu przemieszczenia po czasie kryzysu. Nie wiadomo jednak, jaka ekonomia wyłoni się z obecnego okresu kryzysu. Perez kładzie nacisk na nieprzewidywalność takich momentów. W epilogu swojej pracy Perez pisze:

„Tak jak w innych punktach zwrotnych, wyobraźnia każe nam patrzeć w przyszłość a nie wstecz, a tam nie ma recept gotowych na wszystkie ewentualności... To co przed nami, to wiele konfliktów społecznych, negocjacji, porozumień i kompromisów prowadzących do fundamentalnych decyzji dotyczących polityki i instytucji, na wszystkich poziomach i w wielu obszarach. Lista możliwości jest bardzo długa a historia pokazuje, że przemoc, mesjanistyczni przywódcy, teorie ekonomiczne i wiele innych czynników społecznych, politycznych oraz ideologicznych może wpływać na nasz wybór. Siły, które sposobią się

do tej bitwy teraz się gromadzą. Te obecne na scenie, prezentujące wiarygodne propozycje, wezmą udział w kształtowaniu historii społecznej i ekonomicznej najbliższych dwóch, trzech dekad. Złota era światowej ekspansji jest bardzo prawdopodobna” [Perez, 2000].

Jeżeli jest bardzo prawdopodobna, to nie oznacza, że jest nieuchronna. Technologia nie determinuje wyniku, lecz dostarcza jeden z jego zasadniczych składników dla alternatywnych recept na przyszłość. Konkurencyjne systemy, które wyłoniły się po wielkim załamaniu w latach 30. XX w. – socjaldemokracja, planowanie w sowieckim stylu i faszyzm – podzielały ideologię i praktykę masowej produkcji. Tak jak twierdzi Perez, żadna idea nie jest zbyt śmiała, ale „każdy zestaw rozwiązań musi być koherentny w stosunku do problemów, które ma przezwyciężyć i w odniesieniu do logiki paradygmatu technoeconomicznego, jego szans i najlepszych praktyk”.

Ekonomia społeczna nie jest rozwiązaniem samym w sobie, ale jego koniecznym elementem – z powodu niepowstrzymanego wzrostu problemów społecznych i gospodarczych, których ani państwo, ani siły wolnorynkowe w swej obecnej formie nie są w stanie opanować. Kwestii tych nie można dłużej zamykać w granicach gospodarki państwowej, lecz należy sięgać głębiej w kierunku sposobu organizacji produkcji na rynku i sposobów, w jakich produkcja i konsumpcja ma miejsce w gospodarstwie domowym.

Zmiana w kierunku paradygmatu sieciowego posiada potencjał transformacji stosunków między organizacyjnymi centrami a peryferiami. Systemy dystrybucyjne owego paradygmatu zmagają się z kompleksowością nie poprzez standaryzację i symplifikację narzuconą przez centrum, lecz poprzez dystrybucję kompleksowości aż do możliwych granic – do gospodarstw domowych i odbiorców usług, a w miejscu pracy do kierowników i pracowników. Oni właśnie posiadają to, czego centrum nigdy nie będzie w stanie mieć – wiedzę o szczególe – specyfice czasu, miejsca, konkretnym zdarzeniu, a w przypadku konsumenta i obywatela, o potrzebie lub pragnieniu. To jest ten potencjał. Jednak, aby go wykorzystać, należy stworzyć nowe warunki angażowania użytkowników, nowe stosunki w pracy oraz nowe warunki zatrudnienia i kompensacji.

Dotyczy to tych, którzy funkcjonują w prywatnej sferze rynku. Ma to nawet większe znaczenie dla zarządzających państwem. Obecnie ekonomia społeczna jest podzielona między hierarchiczne

i scentralizowane państwo oraz różnorodne i niezliczone małe nieformalne stowarzyszenia (w tym gospodarstwa domowe). Jednak nowy paradygmat techno-ekonomiczny wraz z wyłaniającymi się ruchami społecznymi pozwala nam rozumieć ten podział w inny sposób – taki, który łączy energię i kompleksowość odpowiedzialności dystrybucyjnej ze zintegrowanymi możliwościami gospodarki nowoczesnych systemów, zasypując tym samym wspomniany podział.

Głęboka reforma strukturalna i zmiany instytucjonalne są potrzebne po to, aby ekonomia społeczna tego rodzaju funkcjonowała efektywnie. Wymaga to nowej infrastruktury, instrumentów, platform i środków dystrybucji, nowych form organizacyjnych, nowych sposobów łączenia ekonomii formalnej z nieformalną. Wszystko to składa się na dalekosiężny program innowacji społecznych na skalę niespotykaną od drugiej połowy XIX w. Obecny kryzys stwarza możliwość dla innowacji społecznych – dotychczas marginalizowanych – wprowadzanych na równi z innowacjami prywatnymi w centrum sceny społeczno-gospodarczej.

4. Czy nowa ekonomia społeczna jest w stanie dać odpowiedź?

Istnieją zatem pewne szanse. Pozostaje jednak pytanie czy ekonomia społeczna jest w stanie na nie zareagować? Ekonomia społeczna stała się pionierem nowego podejścia do wielu problemów społecznych i środowiskowych, ale jej potencjalna rola wykracza poza to rozumienie; będzie musiała przyspieszyć niektóre mechanizmy i reorientować własne działanie, żeby odpowiednio odegrać swoją rolę. Należy ustanowić nowe przepisy podatkowe i emerytalne oraz innego typu przywileje dla płatnego zatrudnienia w tym sektorze i dla wolontariatu, wykreować nowe formy własności i nowe instytucje, szczególnie w obszarze finansów, i budować *formation* – francuski termin oznaczający nabywanie określonych umiejętności i wzorców kulturowych.

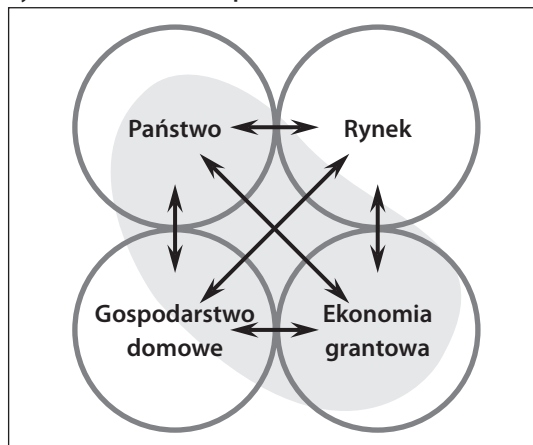
Ekonomia społeczna

Zadanie reorientacji kierunku ekonomii społecznej jest ograniczone niedoborem badań analitycznych dotyczących tego, jak ta ekonomia funkcjonuje. Jest ona tworem hybrydowym. Składa się z czterech odmiennych subekonomii: rynku, państwa, ekonomii grantowej oraz gospodarstwa domowego. Każda z nich ma własne metody pozyskiwania zasobów, własne struk-

tury kontroli i alokacji, własne zasady i warunki dystrybucji przychodów i swoiste reguły wzajemności.

Podczas gdy wolnym rynkiem zajmuje się od wieków odrębna dyscyplina naukowa – ekonomia, nie istnieje jej odpowiednik dla ekonomii społecznej. Istnieje subdyscyplina ekonomii finansów publicznych, ale analizą publicznych mechanizmów dystrybucji i odpowiedzialności zajmują się raczej studenci nauk politycznych, podczas gdy ekonomia grantowa i zasady funkcjonowania gospodarstwa domowego stały się przedmiotem badań socjologicznych i antropologicznych. Zagadnienia te powinny być zunifikowane w ramach jednej teorii, jeżeli mają one być wykorzystane w praktyce.

Rysunek 1. Ekonomia społeczna



Źródło: opracowanie własne.

Wspólne dla tych różnych sfer jest to, że ich siłą sprawczą są wartości społeczne będące nadrzędnym imperatywem, a nie biznesowe dążenie do osiągnięcia zysku. Obszary te są powiązane etyką (ekonomia moralna), zasadą wzajemności (ekonomia grantowa), a charakter produkcji waha się od mikroskali na poziomie gospodarstwa domowego do usług świadczonych w skali makro przez państwa narodowe. Chociaż formalnie ekonomia społeczna różni się od wolnego rynku, to jej elementem są przedsiębiorstwa społeczne działające także wolnorynkowo, podobnie jak niektóre działania firm prywatnych, które mają cele społeczne a nie wyłącznie finansowe²⁰.

²⁰ Jest to szersza definicja niż ta zwykle używana, a odnosząca się do ekonomii społecznej jako trzeciego sektora – głównie organizacji pozarządowych i przedsiębiorstw społecznych. Definicja używana w tej pracy odnosi się także do sektora publicznego – którego wartości i cele mają wiele wspólnego z wartościami i celami trzeciego sektora – oraz do nieformalnej ekonomii gospodarstwa domowego.

Zaciemniona strefa na rysunku 1 reprezentuje wspólne części czterech subekonomii, razem konstytuujących ekonomię społeczną. Rysunek 1 pokazuje, że żadna z czterech subekonomii nie jest całkowicie zaangażowana w ekonomię społeczną. Gospodarka publiczna/państwowa dostarcza usługi, dla których wolny rynek jest nieadekwatnym konsumentem i ma funkcje regulacyjne wobec każdej subekonomii. Ekonomia wolnorynkowa ma w dużej mierze charakter prywatny, chociaż angażuje się w przedsięwzięcia ekonomii społecznej, przykładowo, w społeczną odpowiedzialność biznesu lub działając na rzecz zrównoważonego rozwoju leśnictwa i rybołówstwa. Ekonomia grantowa ma zdecydowanie społeczny charakter, o ile angażuje się w dostarczanie usług będących kontraktem dla wolnego rynku. Z kolei gospodarstwo domowe jest w części zupełnie prywatne, tworząc jednak decydującą warstwę ekonomii społecznej poprzez wkład pracy gospodarstwa domowego w produkcję społeczną, przybierający formę luźnych powiązań, związków, stowarzyszeń i ruchów społecznych.

Mamy zatem do czynienia z widocznym rozróżnieniem w obrębie tych czterech subekonomii i instytucji funkcjonujących w ich ramach. Tak jak społeczna ekonomia jest hybrydą, tak również firmy, państwa, organizacje charytatywne i gospodarstwa domowe są twórcami hybrydowymi. Ich podstawa znajduje się w obszarze jednej z czterech subekonomii, funkcjonują one także ponad swoimi granicami. Przykładowo, w obrębie wolnego rynku prywatne firmy mogą pozyskać państwowe dotacje, a przedsiębiorstwa społeczne otrzymują wsparcie wolontariatu. Jednak zarówno dla prywatnych, jak i społecznych przedsiębiorstw podstawą istnienia i działania jest rynek. Podobnie organizacje charytatywne i inne organizacje bazujące na dotacjach publicznych prowadzą własne sklepy oraz własne przedsiębiorstwa rynkowe, a także zawierają kontrakty na świadczenie usług publicznych. Nadal jednak organizacje w rodzaju Oxfam lub Age Concern są przede wszystkim kształtowane przez ekonomię grantową, co przejawia się w sposobie zbiorów pieniężnych, dystrybucji swoich usług oraz charakterystycznych formach rozliczalności.

Opisane powyżej instytucje będą musiały być poddane mniejszemu lub większemu „liftingowi”. Na ich barkach będzie spoczywać wiele zadań

w obszarze innowacji społecznych i środowiskowych. Czy są im w stanie podołać?

Innowacje społeczne

Koncepcja, wedle której ekonomia społeczna jako źródło innowacji i produkcji może być traktowana na równi z wolnym rynkiem przeciwstawia się powszechnie panującym przekonaniom. XX-wieczny projekt państwa socjalistycznego, próbując podejmować działania w tym kierunku, upadł wraz ze zburzeniem Muru Berlińskiego w 1989 r. Sektor publiczny pozostaje głównym podmiotem świadczącym usługi trudne lub niemożliwe do urynkwienia, choć trzeba przyznać, że wycofał się nieco z tego obszaru a quasi-rynkowe mechanizmy zostały wprowadzone do usług publicznych.

Organizacje trzeciego sektora są często postrzegane jako ekonomiczni wegetarianie – dostarczający usługi dla poszkodowanych na wolnym rynku, chorych i wyłączonej. To domena gospodarcza zupełnie odmienna od świata mięsożerców ekonomii głównego nurtu.

Wielu pragnęło, aby ekonomia społeczna odgrywała bardziej kluczową rolę – wyobrażali oni sobie gospodarkę ukształtowaną wokół społecznych i środowiskowych wartości, a nie będącą rezultatem rynkowych interakcji prywatnych interesów, jak chciał tego A. Smith. Jednak choć istnieją niezliczone przykłady projektów małej skali, które wcielają w życie wartości społeczne i środowiskowe, niewiele z nich udało się wprowadzić do gospodarki głównego nurtu.

Istnieje, na przykład, ruch spółdzielczy, który jest silny w niektórych regionach Europy. Jednak panujące przeświadczenie powoduje, że nadal mamy do czynienia z konsensusiem XX-wiecznym, utrzymującym, że produkcję należy pozostawić wolnemu rynkowi, podczas gdy państwo (lub partnerzy społeczni) skupia się na redystrybucji dochodu i zaspokajaniu tych potrzeb społecznych, którymi nie interesuje się wolny rynek. Zgodnie z tą interpretacją, innowacja i rozwój gospodarczy zawsze są wynikiem działań sił wolnorynkowych, a ekonomia społeczna ma zapewniać społeczeństwu dostateczną spójność.

W ujęciu dynamicznym rynek jest kształtowany przez mechanizmy i bodźce, które napędzają innowację. Według Schumpetera, ma on władzę „kreatywności i destrukcji”, niszcząc to co stare, żeby utworzyć drogę nowemu. Schumpeter odnosi się

do procesu zmian przemysłowych, które nieprzerwanie przeobrażają od wewnątrz strukturę gospodarczą, nieustannie niszcząc stare i bez ustanku tworząc nowe [Schumpeter, 1943]²¹.

Zarówno gospodarka państwowa, jak i ekonomia grantowa nie posiadają struktury lub mechanizmów stymulujących rozwój innowacji. Ich rachunek ekonomiczny oparty jest na kosztach i twierdzi się, że brakuje im mechanizmów, które pozwalają temu co najlepsze kwitnąć, a temu co najmniej efektywne zwiędnąć²². Natomiast gospodarstwo domowe – najbardziej dystrybucyjny system ekonomiczny – generuje pomysły, ale samo cierpi na brak kapitału, wolnego czasu, jak również brak mu zdolności organizacyjnych do rozwoju i wdrożenia innowacji. Uderzające jest to, że literatura dotycząca innowacji technologicznych jest niemal w całości poświęcona innowacjom wywodzącym się z sektora wolnorynkowego²³.

Podsumowanie poprzedniej części wskazuje na dwie główne przyczyny, z powodu których poglądy Schumpetera nie można już obronić. Po pierwsze, nowe technologie społeczne i informacyjne zapewniają pole dla społecznej współpracy. Małe jednostki w ekonomii społecznej mogą być połączone w jeden duży system, zdolny do konkurencji z gospodarką wolnorynkową, jako innowatorzy i dostawcy usług. Po drugie, coś, co kiedyś było postrzegane jako obszar mniej istotny dla rozwoju gospodarki, teraz stało się punktem centralnym – zdrowie, edukacja, opieka społeczna i cały wachlarz usług ekologicznych; w każdym z tych obszarów ekonomia społeczna może stać się najważniejszym innowatorem.

²¹ Schumpeter pisał w trakcie II wojny światowej, po dekadzie kryzysu gospodarczego, kiedy gospodarka została przestawiona na tory wojenne, a model radziecki wydawał się być obiecującą alternatywą gospodarczą dla kapitalizmu.

²² Jest to argument przytaczany przez Erica Beinhockera w *The Origin of Wealth* [Beinhocker, 2007]. Przedstawia on ewolucyjny model wzrostu, równoległy do darwinowskiego, w którym rynek jest podstawowym mechanizmem selekcji. Paralela pomiędzy ekologicznymi i rynkowymi mechanizmami ekonomicznymi jest jedną z przyczyn, dla których wielu z ruchu ekologicznego jest przyciąganych przez zmodyfikowane rynki jako kompetentna forma ekonomiczna – ale nie radzi sobie z tymi obszarami ekonomii, które są trudne do utowarowienia.

²³ Zob. na przykład ważniejsze badania J. Fagerberga, D. Mowery'ego i R. Nelsona, gdzie rola państwa jest omawiana prawie w całości w kategoriach polityki, podstawowych badań oraz wsparcia, jakiego udziela prowadzonej przez rynek innowacji, niż autonomicznego źródła innowacji w swoich własnych usługach [Fagerberg, Mowery, Nelson, 2005]. Rzadkie badania nad publiczną innowacją znajdują się w: [Albury, Mulgan, 2003]; istnieje również rozwijające się ciało badawcze wspierane przez NESTA, Young Foundation i National School of Government, które zajmuje się tą kwestią. Zob. na przykład: [Mulgan, 2007; Maddock, 2007].

Wciąż jednak pytanie o to czy ekonomia społeczna jest w stanie wykorzystać obecnie pojawiające się szanse, pozostaje kwestią otwartą. Odpowiedź na nie wymaga oceny zasięgu i typu generowanych innowacji w każdym z subsektorów ekonomii społecznej oraz analizy ograniczeń, w obliczu których stoi obecnie cała ekonomia społeczna.

Innowacje publiczne

Przyjrzyjmy się najpierw sferze publicznej. Rząd posiada wiele cech strukturalnych, które uniemożliwiają podejmowanie ryzyka i kreowanie innowacji. Istnieją poważne bariery (budżetowanie kosztowe, struktura resortowa, procedury ponoszenia odpowiedzialności, jak również brak bodźców finansowych) i mało sprzyjające otoczenie – brak budżetowania zadaniowego, zespołów projektowych i procesów obecnych w biznesie lub nauce. Jednak, jeśli popatrzymy na Wielką Brytanię, nawet uwzględniając jej sztywne struktury i nienajlepszą opinię, niewiarygodne jest to, jak wiele innowacji udało nam się dokonać. System emerytalno-rentowy, BBC, Krajowa Służba Zdrowia (NHS), Uniwersytet Otwarty (Open University) – to tylko część XX-wiecznych innowacji publicznych kształtujących kulturę i społeczeństwo współczesnej Wielkiej Brytanii.

W ciągu ostatnich dwudziestu pięciu lat tempo brytyjskich innowacji publicznych radykalnie wzrosło i utrzymuje się na wysokim poziomie. Można powiedzieć, że mamy do czynienia ze zbyt dużą liczbą innowacji, zbyt wieloma gwałtownymi zmianami i zwrotami. Jest to pewien paradoks – sektor publiczny strukturalnie niechętny innowacjom, w ostatnich dekadach przyczynił się do zjawiska hiperinnowacji. Jak możemy to wytłumaczyć? I jaki rodzaj innowacji ma miejsce?

Odpowiedź jest trojaka. Po pierwsze, innowacje publiczne są zinstytucjonalizowane w procesie politycznym. To od polityków oczekuje się przedstawienia nowych koncepcji, zapisania ich w manifestach wyborczych, a potem nadzorowania ich wdrożenia przez urzędników służby cywilnej. Proces projektowania proponowanych innowacji zwykle czerpie z wielu zasobów koncepcyjnych – sztabów analityków, doradców politycznych, interesariuszy prywatnych, z doświadczeń samorządów lokalnych, mediów – a następnie urzędnicy analizują możliwości jego wdrożenia. Jest to linearny model góra-dół, a jego ostateczna ocena dokonuje się przy urnie wyborczej.

Innowacje tego typu mają zalety, tak jak wszystkie zmiany wprowadzane przez duże organizacje. Może zadziałać ekonomia skali, np. w doradztwie specjalistycznym lub projektowaniu usług, lub też w procesie projektowania i negocjacji przepisów. Zmiany mogą szybko zakorzenić się w systemie i posiadać poparcie, zarówno polityczne, jak i administracyjne, w przypadku istnienia silnego przywództwa.

Innowacje publiczne mają też wady, z którymi borykają się wszystkie duże organizacje cechujące się heterogenicznymi użytkownikami, miejscami i uwarunkowaniami. W jaki sposób mogą poradzić sobie z tak wysokim poziomem złożoności, bez uciekania się do uproszczeń i standaryzacji? Nowy postindustrialny paradygmat, który rozwinął się na bazie rewolucji informacyjnej i presji ekologicznej oferuje nowe sposoby ogarnięcia tej złożoności poprzez systemy dystrybucyjne. Należy jednak pamiętać o konflikcie charakteryzującym relacje między nimi a scentralizowanymi instytucjami ery masowej produkcji.

Obecny rząd rozpoznał potencjał nowego paradygmatu. Przyjął zasadę profesjonalizacji służb publicznych i utworzył Krajową Służbę Zdrowia [National Health Service], umożliwił szkołom średnim i opiece społecznej pewną niezależność dostarczania usług oraz możliwość ich różnicowania. Rząd stara się promować innowacje w obszarze usług publicznych. Podejmuje także kroki na rzecz instytucjonalizacji badań naukowych – wykorzystując zarówno stare instrumenty, metody i organizacje współpracy, jak i te nowe w rodzaju Social Enterprise Investment Funds, Innovation Funds oraz systemu nagradzania. Wszystko to zachodzi w połączeniu z silnym naciskiem na przekształcenie procedur przetargowych i zakupowych tak, aby zachęcać do innowacji i nagradzać innowatorów. Jednak wszystkie te inicjatywy pozostają ściśle powiązane scentralizowanymi zasadami, specyfikacjami i celami państwa. Funkcjonalna autonomia i odpowiedzialność mogła się zmienić, ale w ramach ograniczeń nałożonych przez centrum²⁴.

Po drugie, w ostatnich dwudziestu pięciu latach wiele z radykalnych innowacji nie dotyczyło rzeczowego sposobu dostarczania usług publicznych, ale raczej wynikało z ograniczeń roli państwa, pole-

gających na powierzeniu odpowiedzialności za innowacje kapitałowi prywatnemu lub trzeciemu sektorowi, tworzeniu agencji rządowych o zwiększonej autonomii lub stymulowaniu współpracy między różnymi departamentami i poziomami rządowymi. Podstawowe instytucjonalne zasady gospodarki publicznej pozostały nienaruszone.

Po trzecie, w strukturach, w których zachodzi proces innowacji, często działa on wbrew nim samym. Istnieją innowatorzy – w rządzie centralnym i w samorządach lokalnych, w NHS i wielu agencjach rządowych – ale zwykle wprowadzają oni innowacje bardziej wbrew niż przy wsparciu machiny urzędu.

Innowacyjne samorządy lokalne narzekają, że Komisja Audytowa krytykuje je za wdrażanie innowacji nie mieszczących się w kategoriach ustalonych przez rząd centralny. Apelują przy tym o stworzenie „bezpiecznych obszarów”, w których bez przeszkód mogłyby testować nowe sposoby dostarczania usługi. Często dochodzi do sytuacji, w której inicjatywy innowacyjne promowane przez rząd w praktyce wdrożeniowej okazują się mieć bardzo ograniczone oddziaływanie²⁵. Tam gdzie wprowadzane innowacyjne usługi publiczne są realizowane z poziomu centralnego, np. program Sure Start, działania te napotykały na „żelazne kraty” ograniczeń finansów publicznych i odpowiedzialności politycznej.

Problemem nie jest jednak brak innowacji na poziomie centralnym, ale scentralizowany i wyrywkowy charakter procesu innowacji wraz ze strukturalnymi ograniczeniami upowszechnienia innowacji. Jedną z reakcji na ten problem jest ograniczanie funkcji państwa i subsydiowanie jego działań w kierunku bardziej otwartych ekonomii trzeciego sektora oraz wolnego rynku. Tendencja ta napotyka jednak na różnorodne problemy. Państwo ma potencjał siły napędzającej proces innowacji społecznych, ale jeśli ma on być w pełni zrealizowany muszą zaistnieć strukturalnie instytucje koncentrujące się wokół

²⁵ Program „The Power to Innovate”, wprowadzony w 2003 r., zezwalał szkołom, uczelniom, lokalnym władzom i syndykatom, żeby prosić ministra o zawieszenie lub modyfikację legislacji edukacyjnej, która wstrzymuje innowacyjne podejścia do podwyższania standardów. W pierwszych pięciu latach programu wydano dwadzieścia cztery rozporządzenia, wpływające na 199 szkół. Były one ograniczone do takich kwestii, jak ustalenie czasu trwania semestrów szkolnych (połowa z nich), zmiany w szkolnym zarządzaniu, w odniesieniu do rozmiaru ciała rządzącego lub reprezentacji uczniowskiej (jedna trzecia) i dostarczanie darmowych szkolnych obiadów. Odzwierciedlają one wysoki stopień szczegółowości metod postępowania wobec szkół i ograniczony zakres możliwych zmian.

²⁴ Strategie zwiększania innowacji w rządzie i wiele bieżących przykładów jest podanych w: [Mulgan, 2009].

tęgo, jak państwo gromadzi i dystrybuuje swoje fundusze i w jaki sposób jest za nie odpowiedzialne.

Ekonomia grantowa

Ekonomia grantowa w Wielkiej Brytanii jest w niewielkim stopniu porównywalna z gospodarką publiczną. Na przełomie lat 2006 i 2007 wydatki organizacji charytatywnych wynosiły 31 mld funtów w porównaniu do wydatków publicznych na kwotę 550 mld funtów. Mimo to ekonomia grantowa jest znaczącym źródłem innowacji społecznych. W prawie każdym obszarze społecznym organizacje trzeciego sektora nie tylko dostarczają nowe rodzaje usług, ale także są gorącymi orędownikami zmiany w sektorze publicznym. „Age Concern” i „Help the Aged” są przykładami w obszarze opieki nad osobami starszymi. Hospicja przeobraziły opiekę paliatywną. W niektórych przypadkach, na przykład w kwestii zdrowia psychicznego, usługi uwieńczone sukcesem są wykorzystywane przez agendy państwowe. Greenpeace i Friends of the Earth wywarły wielki wpływ na reformę strategii polityki publicznej w adekwatnych dla nich obszarach ochrony środowiska naturalnego.

Z punktu widzenia ekonomii dla tego typu organizacji niemal nie istnieją bariery wejścia do systemu – nowa organizacja musi tylko przekonać do poparcia jednego z potencjalnych darczyńców. Problemem jest rozwój tych organizacji i wiarygodność źródeł finansowania. Pomimo upowszechnienia indywidualnych datków na cele charytatywne, poziom takiego finansowania oblicza się na mniej niż 40% przychodów organizacji charytatywnych w Wielkiej Brytanii. Większość środków pochodzi od instytucji.

Finansowanie instytucjonalne również niesie ze sobą pewne ryzyko i ograniczenia. Będąc darczyńcami, instytucje starają się unikać długoterminowych zobowiązań i preferują dofinansowanie tzw. start-upów. Darowizny muszą być przeznaczone na koszty funkcjonowania i cele statutowe organizacji, nie pozwalając tym samym na generowanie zysku, który finansowałby rozwój. Większość programów grantowych preferuje projekty lub programy, niechętnie pokrywając koszty stałe. Wspomagane grantami organizacje zwykle jako pierwsze odczuwają skutki cięcia wydatków publicznych oraz recesji. Programy grantowe na całym świecie narzekają na brak trwałego finansowania pochodzącego z darowizn [Thomson, Caulier-Grie, 2007].

Jednym z trendów wśród organizacji opierających swoją działalność o system grantowy jest rosnące zainteresowanie osiągnięciem zysku poprzez zawieranie z władzą samorządową lub rządem kontraktu na realizację usług (ponad 50% funduszy na rozwój wolontariatu w Wielkiej Brytanii pochodzi z tego rodzaju kontraktów).

Kolejną tendencją jest rozwój filantropii biznesowej, która aplikuje podejście kapitału typu venture do sektora wolontariatu. Prywatni darczyńcy chcą tym samym uniknąć pewnych ograniczeń związanych z tradycyjnym finansowaniem grantowym, traktując je jako kapitał własny, co dotyczy zaangażowania projektowego, wsparcia logistycznego, stałego finansowania i pokrywania kosztów stałych [John, 2006]²⁶.

Ekonomia grantowa jest zatem zacznem dla innowacji. Badanie jej wpływu na służby społeczne dowodzi tezy, że to, iż organizacje wolontariatu stymuluje ich misja oznacza, że poza dostarczaniem zakontraktowanymi usługami pragną one powiększać obszar geograficzny ich świadczenia, rozwijać nowe systemy usług i stawać się orędownikami osób, których potrzeby społeczne są niedoceniane [Blackmore, 2006].

Jednak baza gospodarcza ekonomii grantowej pozostaje krucha. Jej większa część polega na dotacjach państwowych i dochodach z kontraktów na realizację usług publicznych. W pozostałej części muszą one polegać na dobrej woli darczyńców przekazujących środki finansowe, zorientowanych bardziej na dobro innych, aniżeli na zaspokajanie swoich potrzeb. Cecha ta nadaje organizacjom bazującym na dotacjach orientację i kulturę zupełnie różną od tej charakteryzującej wolny rynek. Utrzymują się one przy życiu dzięki sile ich oferty i dowodom swego potencjału. Co więcej, wiedza darczyńców co do wpływu, jaki wywierają ich dotacje nie jest zwykle bezpośrednia, a ilościowe oszacowanie takiego wpływu jest bardzo trudne. Dzieje się tak, bowiem zamiast do natychmiastowej dostępności towaru (jak to ma miejsce na wolnym rynku), sektor ten dąży do natychmiastowej dostępności zaspokojenia potrzeby, w miejsce realności zestawień bilansowych dąży do realności rezultatu.

Z tej perspektywy Internet oferuje najwięcej możliwości w obszarze redukcji kosztów funkcjonowania

²⁶ Jeśli chodzi o rozwiązania o dużej skali zob. [Bishop, Green, 2008].

i poszerzenia sieci powiązań. Strony internetowe zajmujące się charytatywnym zbieraniem datków, w rodzaju First Giving i Guidestar, radykalnie obniżają koszty zbiórki takich funduszy (szacowane na 15-33% wartości każdej zbiórki charytatywnej w Stanach Zjednoczonych). Możemy się spodziewać, że podobne strony internetowe udostępnią dodatkowe opcje, w tym fora na temat aktualnie zbieranych datków, rankingi, poradniki dla darczyńców i linki w typie promowanym przez księgarnię Amazon („Ci, którzy obdarowali X, obdarowali także Y i Z”). Blogi, połączenia wideo i fora zachęcą do rozbudowy sieci powiązań pomiędzy finansującymi a finansowanymi, powstanie swego rodzaju Facebook dotyczący grantów. Strony, takie jak Kiva, już teraz tworzą takie sieci powiązań (w tym przypadku bardziej dla mikro-kredytów niż datków). Wszystko to kreuje obiecujący nowy obszar dla ekonomii grantowej, ponieważ doświadczenia jej finansowania potencjalnie wzbogacają i demokratyzują źródła finansowania dostępne dla tego sektora.

Przedsiębiorstwo społeczne

Istnieje ścisły związek między ekonomią grantową a przedsiębiorstwami społecznymi działającymi na wolnym rynku. Tak jak wiele organizacji opierających swoją działalność o system grantowy coraz częściej uzupełnia swój przychód o handel komercyjny i przychód z realizacji kontraktów dla sektora publicznego, tak przedsiębiorstwa społeczne uzupełniły swój handel detaliczny dochodem pochodzącym z grantów. Wiele przedsiębiorstw społecznych podziela także obawy nurtujące sektor ekonomii grantowej, a dotyczące tego, w jaki sposób walidować efekty ich działań wobec odbiorców usług i pozostałych konsumentów, czyli jak sprawić, aby efekty te były mierzalne.

W przeciwieństwie do organizacji charytatywnych, struktura i regulacje dotyczące przedsiębiorstw społecznych umożliwiają im osiągnięcie i gromadzenie nadwyżek. Przedsiębiorstwa społeczne są nastawione na zysk, chociaż ich podstawowa działalność skupia się na osiągnięciu statutowych celów społecznych. W przedsiębiorstwach społecznych nie ma udziałowców, więc wszystkie zyski stają się zasobami dla reinwestycji. W organizacjach pożytku publicznego mamy do czynienia z akcjonariuszami, posiadającymi prawnie określoną maksymalną liczbę udziałów i wymogiem, aby przedsiębiorstwo było zorientowa-

ne na swoich beneficjentów społecznych. Znacząca liczba przedsiębiorstw społecznych to także spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, z pakietami udziałów będącymi w posiadaniu innych przedsiębiorstw społecznych, funduszy oraz pozostałych beneficjentów działań przedsiębiorstwa (na przykład Divine Chocolate i Liberation Foods). Jakkolwiek jest ich konkretna forma, wszystkie mają strukturę i system zachęt, które według tradycyjnych teorii są przypisywane jedynie siłom wolnorynkowym jako czynnikom sprawczym procesu innowacji.

W zależności od typu innowacji, istnieje jedna podstawowa różnica pomiędzy przedsiębiorstwem prywatnym a społecznym. Przedsiębiorstwa społeczne są zaangażowane w innowację, która wspomoże ich cele socjalne lub ekologiczne. Mogą to być innowacyjne teorie technologiczne lub alternatywne systemy produkcji żywności. Może to być również innowacja w dziedzinie własności i zarządzania przedsiębiorstwami (jak w przypadku spółdzielni) lub zmiana sposobu dystrybucji zysków spółki (poprzez dzielenie zysków jak w przypadku spółki John Lewis). Może przekształcać związki i zarządzanie łańcuchem podaży (jak w przypadku koncepcji uczciwego handlu) lub zatrudniać osoby dyskryminowane na rynku pracy. Niektóre przedsiębiorstwa społeczne, jak Guardian, Open Democracy lub Public Service Broadcasting w USA, mogą być przywiązane do konkretnej zasady niezależności wydawcy, a ich innowacje mogą być odpowiedzią na potrzeby, których nie zaspokaja rynek. Niektóre prywatne przedsiębiorstwa przyczyniają się do społecznych innowacji tego rodzaju (na przykład wiekowa firma Quaker), jednak, przynajmniej w tradycji anglosaskiej, imperatyw finansowy pozostaje dominujący w sektorze prywatnym nawet dla tych firm, które zapoznały się z koncepcją „potrójnych warunków brzegowych” (obejmującą pojęcia „ludność”, „planeta”, „zysk” i będącą miernikiem sukcesu społecznego, ekologicznego i ekonomicznego), z inicjatywami ochrony środowiska naturalnego i przyjęły kodeks etyczny społecznej odpowiedzialności biznesu.

Wyzwaniem dla przedsiębiorstw społecznych jest to, jak utrzymać swoją komercyjną pozycję na rynku, biorąc pod uwagę ich cele społeczne oraz brak właścicielskiego podejścia do innowacji. Wiele przedsiębiorstw społecznych pozostaje niewielkimi podmiotami gospodarczymi, którym brakuje zalet ekonomicznego efektu skali. Tam, gdzie

ich innowacje okazały się sukcesem, większe firmy prywatne będą skłonne wejść i przejąć te rynki (tak było w przypadku substancji organicznych, uczciwego handlu i recyklingu). Wciąż można jednak podać wiele przykładów, w których przedsiębiorstwa społeczne odniosły sukces, lokując się w gospodarce głównego nurtu.

W Hiszpanii grupa spółdzielcza Mondragon jest obecnie trzecią największą grupą przemysłową w kraju. Spółdzielnie tzw. Trzecich Włoch odgrywają główną rolę w różnych branżach europejskiego przemysłu lekkiego, np. spółdzielnia Imola Ceramic jest głównym producentem dachówki ceramicznej w Europie²⁷. Japońskie spółdzielnie konsumenckie mają 13 mln członków zorganizowanych wokół tzw. *box distribution schemes* (programów dystrybucji pudełkowej) jako modelu ekonomicznego, który w niektórych miejscach pokonał konkurencję supermarketów i doprowadził do ich upadłości. W każdym z tych obszarów grupy przedsiębiorstw społecznych rozwinęły infrastrukturę współpracy i wspólnego dostarczania usług, które pozwoliły im osiągnąć ekonomiczny efekt skali, same pozostając przy tym małymi lub średnimi podmiotami.

Spośród wielu przykładów z krajów rozwijających się, grupa spółek Grameen jest szczególnie adekwatna dla potrzeb wyjaśnienia tej kwestii. Obszary wiejskie Bangladeszu, gdzie koncentruje się działanie Grameen, nie mogą chyba być bardziej oddalone od Doliny Krzemowej, ale inicjatywa Grameen posiada wiele cech nowego paradygmatu. Bank Grameen, który udzielił 7,34 mln kredytów, jest wysoce dystrybucyjną siecią kredytującą rozwój 39 tys. wsi, jak do tej pory najrozleglejszą w kraju. Grameen rozwinął metodę personalizacji pożyczek i ułatwiania ich spłaty, a jego strukturę wsparcia tworzą sieci kobiet. W Grameen większość udziałów posiadają niezliczeni kredytobiorcy, oni również zarządzają bankiem – 98% z nich to kobiety. Co ważne, bank określa swoje pożyczki mikrokredytami, a jego rozwój następuje poprzez internacjonalizację działań podobnego typu w in-

nych państwach oraz poprzez rozszerzenie i dywersyfikację swych funkcji w samym Bangladeszu, w tym tak różnorodnych jak telefonia komórkowa, usługi internetowe, edukacja, hodowla ryb, tkactwo, gospodarka mieszkaniowa i, ta najbardziej aktualna, czyli produkcja jogurtu [Westall, 2007].

Sposób, w jaki przedsięwzięcie zostało przeprowadzone, jego model ekonomiczny i organizacyjny ma znaczenie wykraczające daleko poza problemy najuboższych w Bangladeszu. Grameen działa na wolnym rynku, posiadając takie same prawa i obowiązki jak firmy prywatne. Posiada jednak jasno określony cel społeczny – poprawę poziomu dochodów i opiekę nad najbardziej ubogimi – połączony z własnością społeczną oraz społeczną dystrybucją i reinwestycją zysków. Muhammad Yunus, założyciel Grameen, twierdzi, że przedsiębiorstwa społeczne – czasem w partnerstwie z prywatnymi korporacjami – są najbardziej pomocną formą innowacji społecznych, będącą często lepiej przygotowaną do dostarczania usług niż państwo czy organizacje charytatywne. Jego projekt to raczej socjalizacja rynku a nie jego zastępowanie²⁸.

Nie jesteśmy teraz w stanie określić, na jakim etapie rozwoju znajdują się obecnie przedsiębiorstwa społeczne. Aktualnie liczbę przedsiębiorstw społecznych w Wielkiej Brytanii szacuje się na 55 tys., co odpowiada jednemu procentowi PKB [Annual Survey, 2005]. Niektóre z nich posiadają utrwaloną pozycję, w szczególności duże spółdzielnie handlu detalicznego, fundusze gwarancji wzajemnych i wspólnoty mieszkaniowe. Te trzy brytyjskie grupy przedsiębiorstw wykazują łączny obrót na poziomie 42 mld funtów. Jednak w gruncie rzeczy jest to zjawisko dotyczące małych firm, gdzie struktury wzajemnego wsparcia i współpracy między przedsiębiorstwami mają charakter relacji elementarnych.

Istotne jest to, że wzrasta doświadczenie i liczba efektywnych modeli biznesowych ekonomii społecznej. Pojawiają się nowe formy organizacyjne (jak organizacje pożytku publicznego i spółki partnerskie), a także coraz większe wsparcie ze strony polityk publicznych i nowe strumienie finansowania (jak *Future*

²⁷ O nadzwyczajnej prężności i wielu innowacjach w tzw. Trzecich Włoszech zob. [Belussi, Gottardi, Rullani, 2003]. Dystrykty przemysłowe składają się z wielu małych i średnich firm (niektóre w formie spółdzielni), które rozwinęły różne formy spółdzielczości lub konsorcjów firm, a także mających dostęp do bankowości lokalnej i regionalnej, w tym do banków spółdzielczych. W niektórych działach gospodarki łańcuch podażowy tworzą spółdzielnie na wszystkich poziomach – od producenta pierwotnego, poprzez przetwórców, aż po przedsiębiorcę detalicznego.

²⁸ Ekonomiczne pamiętniki M. Yunusa [2003] stały się inspiracją dla ruchu na rzecz nowej ekonomii społecznej. Jego książka pt. *Creating a World Without Poverty: Social Business and the Future of Capitalism* opisuje wspólny projekt realizowany z francuską firmą Danone, polegający na produkcji jogurtu poprawiającego jakość odżywiania na obszarach wiejskich [Yunus, 2007]. Na temat bieżącego stopnia wdrożenia projektu (który ukazał kreatywność modelu Yunusa) zob. [Black, 2009].

Builders i *Capacity Builders* – budowniczości przy-
szości i budowniczości zdolności)²⁹.

Powinniśmy również pamiętać o roli przedsię-
biorstw społecznych jako innowatorów społecz-
nych. Kwestia ta wykracza daleko poza zagadnienie
wielkości przedsiębiorstwa. Społeczne i ekolo-
giczne marki handlowe (takie jak Fair Trade Founda-
tion, Soil Association lub Forestry Stewardship
Council) zachęcają firmy gospodarki głównego
nurtu do zmiany swoich dotychczasowych praktyk
(obrotu produktami pod szyldem uczciwego handlu
w 2008 r. wzrósł o 43%, do 700 mln funtów) i umoc-
niły tendencje wzrostowe spółdzielni i grup pro-
ducenckich w odpowiednich łańcuchach podaży.
Jest to wyzwanie dla przedsiębiorstw głównego
nurtu gospodarki w aspekcie ich wpływu na prob-
lematykę społeczną i ekologiczną.

Dla przedsiębiorstw społecznych kluczowe pozos-
taje jednak to, jak osiągnąć kolejny poziom rozwoju
i znaleźć jeszcze lepszy sposób zarządzania i gospodar-
owania wzrostem odzwierciedlającym ich war-
tość. Wiele przedsiębiorstw społecznych jest mode-
lowym przykładem organizacji dystrybucyjnych,
spin-offu, sieci i współpracy formalnej. Przykładowo,
grupa na rzecz uczciwego handlu wyłoniła się z Twin
Trading – obecnie jest siecią ponad sześćdziesięciu
spółdzielni producenckich, w których zrzeszonych
jest 300 tys. rolników oraz dziesięciu przedsiębiorstw
uczciwego handlu w północnej Anglii. Nowe tech-
nologie internetowe mogą znacząco wzmocnić or-
ganizacje tego typu, jak również znacznie rozszerzyć
ich związki z konsumentami i inwestorami³⁰.

Gospodarstwo domowe

Produkcja masowa zautomatyzowała i zorientowa-
ła na gotowe produkty niektóre tradycyjne prace
domowe, a osoby je wykonujące – głównie ko-
biety – przeszły z gospodarki nieformalnej do tej
formalnej. Jednak wiele „domowych produktów”
utrzymało swoje znaczenie, a nawet dokonuje się
ich rozszerzenie. Nauka, zakupy, rekonwalescencja,
komponowanie muzyki, praca i zmaganie się z cho-

robami przewlekłymi, to przykłady tendencji po-
nownej dystrybucji do gospodarstwa domowego
aktywności, które uprzednio zawierały się w gospodar-
darce zewnętrznej. Metody takiej dystrybucji są po-
tencjalnie najistotniejsze dla nowej fali innowacji
społecznych.

Gospodarstwa domowe już obecnie rewelacyj-
nie reagują na wyzwania nowego paradygmatu, wy-
korzystując Internet do czynności wykonywanych
kiedyś w świecie rzeczywistym, np. kupując za po-
mocą Internetu i zamawiając dostawę do domu, re-
zerwując online bilety kolejowe lub czytając prasę
na ekranie monitora. Jednak ważniejszą innowacją
jest to, że mieszkańcy gospodarstw domowych
współpracują ze sobą bezpośrednio, używając no-
wych środków komunikacji, dokonując przekształ-
ceń starych instytucji i kreując nowe.

Doskonałym przykładem jest oprogramowanie
open source, rozwijane dobrowolnie i rozprowadza-
ne za darmo. Mało jest państw wysoko rozwiniętych,
które nie wykorzystują pewnych form darmowe-
go oprogramowania, nie tylko dla serwerów i baz
danych, ale też dla aplikacji domowych, takich jak
Open Office, który obecnie użytkuje 150 mln osób
na całym świecie. Jak podkreśliłem uprzednio, takie
formy współpracy już teraz rozpowszechniają się
na szeroką skalę – do wzajemnego uczenia, do for-
mowania grup dyskusyjnych wokół tematu zdrowia,
kwestii produkcji żywności i jej przetwarzania oraz
konsumpcji, narodzin i śmierci. Wnoszą także wkład
w rozwiązywanie określonych problemów (na przy-
kład naukowych) lub zarządzanie przestrzenią pub-
liczną (parkami i ulicami). Sieć dostarczyła nowej
infrastruktury do rozszerzenia zakresu i zwiększenia
potencjału ruchów społecznych, w tym ruchów kon-
sumenckich, umożliwiając powstanie nowych form
wspólnych zakupów lub zarządzania.

Pytania dotyczące ekonomii gospodarstwa do-
mowego spowodowane tym niezwykłym rozwo-
jem historycznym są dwojakie:

- Jakie instytucjonalne formy powstają w celu umożliwienia nowym rodzajom współpracy efektywne i ekonomiczne funkcjonowanie?
- Jakie są czynniki, które pozwalają gospodarstwom domowym w pełni zaangażować się w ten typ ekonomii?

Jeśli chodzi o zagadnienie pierwsze, organiza-
cje, które projektują i upowszechniają platformy,
protokoły oraz instrumenty umożliwiające działanie

²⁹ Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością były wprowadzane z myślą o profesjonalnych firmach usługowych w rodzaju podmiotów świadczących usługi z zakresu księgowości. Jednak potem rozpoczęto eksperymentalnie wykorzystywać tę formę w przedsięwzięciach środowiskowych i społecznych, z powodu ich elastyczności i zakresu zaangażowania udziałowców.

³⁰ O organizacji, finansach i strategii przedsiębiorstw społecznych zob. [Murray, Caulier-Grice, Mulgan, 2009].

nowym systemom, muszą wygenerować innowacyjne modele biznesowe dla pokrycia kosztów związanych z ich nowymi funkcjami. Niektóre usługi tego rodzaju zawierają już w sobie koszty ich dostarczenia, jednak nadal większość jest darmowa i utrzymuje się z sms-ów typu premium lub z reklamy. Istnieją też usługi wsparcia ekologicznego G10, które są finansowane przez samorząd lokalny lub przez pracodawców (jako forma premii dla swoich pracowników)³¹. Dla mieszkańców gospodarstw domowych nastąpiła zmiana w relacjach z każdym elementem – zarówno ekonomii społecznej, jak i klasycznej ekonomii wolnorynkowej. Istnieje przesunięcie w ich relacji do wszystkich części społecznych i prywatnych ekonomii, od tych opartych głównie na pasywnym odbiorze treści, w kierunku takich, które zapewniają środki i przestrzeń dla nawiązania współpracy.

Opisana powyżej współpraca zwraca uwagę na wszelkiego rodzaju aspekty funkcjonowania tego rodzaju ekonomii – problemy zaufania i niezawodności, poufności i wdzięczności, a w niektórych przypadkach na problem języka. Za odpowiedź mogą posłużyć wyłaniające się zarysy instytucjonalizacji – protokoły i kodeksy postępowania oraz formułowanie warunków dotyczących dostępu i korzystania z informacji beztowarowej.

Niektóre z wspomnianych platform funkcjonują najlepiej jeśli posiadają swego gospodarza oraz moderatorów. Biorąc pod uwagę to, że obecnie istnieje 18 mln stron internetowych dotyczących różnych odmian nowotworów, pojawia się kwestia, w jaki sposób nawigować w tym oceanie informacji. Poszukujemy dobrze poinformowanych i zaufanych pośredników – twórców wykresów i wytycznych. W Wielkiej Brytanii istnieje Health Information Accreditation Scheme, certyfikujący organizacje tworzące tego typu informację i odpowiednio moderujące swoje fora i strony internetowe.

Nie jest to ekonomia czysto wirtualna. Jest powiązana ze spotkaniami, konferencjami odbywającymi się w świecie realnym, ze swoimi wolontariuszami i rzeczywistą produkcją. Jej część jest kierowana z powrotem na rynek, a część trafia do instytucji publicznych (na przykład pacjenci komentujący swoje kontakty z NHS poprzez Patient Opinion lub oceniający lokalną przestrzeń publiczną

poprzez FixMyStreet). Prowadzi to do zwiększenia wolontariatu, a tym samym czasu i pieniędzy.

Co jest konieczne, aby gospodarstwa domowe w pełni uczestniczyły w tym nowym świecie? To kolejne pytanie. Odpowiedź na to pytanie jest wielowymiarowa – potrzebny jest czas, zasoby, umiejętności, przestrzeń, dostęp do sieci informacji, a także do ośrodków wsparcia i innych użyteczności. Dla osób, które dysponują wolnym czasem (nastolatki i emerytów), osób posiadających odpowiednie zasoby i umiejętności i tych posiadających szybkie łącza internetowe nie stanowi to poważnego problemu.

Jednak w celu powiększenia korzyści wynikających z ekonomii społecznej, będziemy musieli zastanowić się na metodami, którymi posługuje się ekonomia gospodarstwa domowego wobec swoich dwóch podstawowych źródeł finansowania – wolnego rynku i państwa. Kwestie, takie jak: dystrybucja czasu pracy, waloryzacja pracy wolontariuszy, treść i kanały kształcenia umiejętności i kwalifikacji, nowa rola dużej liczby usług społecznych i edukacyjnych, umowy społeczne dotyczące emerytów i bezrobotnych, wielkość i lokalizacja ośrodków usług publicznych (np. szkół i szpitali) oraz organizacja bezpieczeństwa publicznego – wszystko to wymaga radykalnych przemian.

Obwody i interfejsy

Chociaż przedstawione powyżej subekonomie posiadają swoją niepowtarzalną strukturę i rządzące nimi relacje, są one równocześnie ściśle ze sobą zespolone. Pomiędzy nimi dokonują się przepływy finansowe i wymiana idei. Organizacje społeczeństwa obywatelskiego funkcjonowały już w najrozmaitszych warunkach.

Czasami wydaje się jednak, że między nimi istnieje głęboka przepaść. Pomiędzy czterema subekonomiami wyróżnić można sześć interakcji, lecz mowa tu także o zdystansowaniu się, wzajemnej podejrzliwości do każdej z nich. Państwo kontra wolny rynek. Trzeci sektor jako trudno rozliczalny, będący zagrożeniem dla solidaryzmu państwowego. Wolny rynek strukturalnie oddzielony od organizacji charytatywnych. Wolontariat jako zagrożenie dla miejsc pracy w gospodarce formalnej. Podatek osobisty postrzegany przez gospodarstwa domowe jako obcy i narzucony z zewnątrz. Oto najczęstsze konflikty. Jednak skoro istnieją przepaści, istnieją też mosty i w kolejnej fazie ważne jest to,

³¹ O ekonomii darmowych usług w erze Internetu zob. [Anderson, 2009] oraz [Murray, Caulier-Grice, Mulgan, 2009, chapter 2].

aby innowacje swobodnie przepływały ponad podziałami, a same podziały nie były aż tak ostre.

Przykładowo, relacje pomiędzy rządem a organizacjami trzeciego sektora przypominają czasami próbę łączenia ognia z wodą. Mają one odmienne kultury, horyzonty, rozliczalności i wrażliwości na ryzyko. Jak produktywnie połączyć te dwa typy ekonomii? Koszty transakcyjne i kwalifikacje wymagane przez procedury publicznego kontraktowania usług faworyzują dużych dostawców, podobnie czynią to wymogi co do doświadczenia i wielkości kontraktów. Rząd zмага się z problemem, jak skuteczniej dokonywać zakupów i zawierać kontrakty z trzecim sektorem, a z kolei organizacje trzeciego sektora angażują zewnętrznych konsultantów wspierających je w celu sprostania wymaganiom, które niesie ze sobą wspomniana interakcja.

Ale pomimo zaangażowania doświadczonych kadry urzędników publicznych oraz wzrostu doświadczenia trzeciego sektora, nadal istnieją określone siły strukturalne, które utrudniają harmonijne współistnienie. Szczególny typ joint-venture, charakteryzujący kontrakty zawierane między firmami high-tech w Stanach Zjednoczonych, a oparty na klarowności wspólnych celów i stosunków oraz na unikaniu nadmiernej szczegółowości uniemożliwiającej wdrożenie innowacji, jest wciąż modelem nieosiągalnym w procedurach zawierania kontraktów na dostarczanie usług publicznych (których wielkość to co najmniej 125 mld funtów w Wielkiej Brytanii, w tym 53 mld funtów pochodzących od samorządów lokalnych i od NHS).

Rząd boryka się również z trudnymi relacjami z gospodarstwami domowymi – czy powinien zezwolić im, a nawet stymulować wolontariat osób będących na zasiłku? Czy powinien opodatkować wymiany dokonywane w ramach tzw. banków czasu? Czy powinien wprowadzić publiczne osobiste konta bankowe (tak jak w Danii), żeby pozwolić na bardziej kreatywne programy płacowe (np. za czas urlopu naukowego, macierzyńskiego oraz w trakcie opieki nad osobami starszymi)?

Pojawia się pytanie skierowane w odwrotnym kierunku. Pytanie o to, jak przepływ funduszy z gospodarstw domowych do sektora publicznego może zdobyć szersze poparcie społeczne poprzez ich właściwe kierowanie i sprawienie, że będzie on autentycznie rzeczywisty. Czy też należy emitować lokalne obligacje, a nawet wzywać obywateli – jak uczynił to bur-

mistrz Bogoty – do dobrowolnej dopłaty 10% wartości ich podatków (co uczyniło ponad 60 tys. osób).

Wiele z przytoczonych przykładów dotyczy warunków, po spełnieniu których fundusze przekraczają granice między państwem, trzecim sektorem a gospodarstwami domowymi. Warunki owe też muszą być powtórnie zdefiniowane – tak, aby zmniejszyć napięcie pomiędzy wyżej wymienionymi subekonomiami. Granice będą musiały stać się bardziej przepuszczalne, żeby pozwolić nowym metodom na korzystanie z każdego ze wspomnianych sektorów w razie potrzeby. Taki zamiar sam w sobie otwiera pole dla innowacji społecznych.

Społeczny wymiar Schumpetera

Każda jednostka żyjąca i pracująca w opisanych typach ekonomii doświadcza, tak jak ja, niewiarygodnego ducha innowacji – wyobrażenie staje się rzeczywistością – który ciągle powraca. Jego siły sprawcze nie dotyczą aspektów finansowych, jak ma to miejsce na wolnym rynku, jednak zobowiązanie do poszukiwania nowych form działalności jest niezwykle silne. Jest to jednak ograniczone sposobem, w jaki gromadzi się i dystrybuje fundusze ekonomii społecznej. Obecnie można odnieść wrażenie, że przypomina to mikser – pomysłowe działania są ograniczane przez odziedziczone formy i procedury (i kultury, które im towarzyszą) lub przez brak zasobów, które pozwoliłyby na rozwój drobnej inicjatywy.

Odpowiedź na pytanie czy ekonomia społeczna jest w stanie stać się innowacyjną siłą wymaganą przez kolejną falę rozwoju gospodarczego jest dwójaka. Po pierwsze, nadal istnieje potrzeba strukturalnych zmian w otoczeniu na rzecz innowacji, w każdej z wymienionych subekonomii. Po drugie, powstaje potrzeba budowy nowej infrastruktury instytucjonalnej, która pozwoli powiązać dystrybucyjne punkty innowacji tak, aby rozwinąć i utrwalić praktycznie innowacje tego rodzaju.

Podstawowym wyzwaniem dla pierwszego zagadnienia jest rekonstrukcja państwa. Państwo wciąż pozostaje dominującym elementem ekonomii społecznej – pod względem jego wielkości, zasobów, którymi zarządza i kategorii, w których funkcjonuje każda część ekonomii. Państwo musi znaleźć sposoby na „wyważenie krat”, identyfikując nowe struktury posiadające własne pole siłowe procesu innowacji oraz owocnie współpracując z innymi dziedzinami ekonomii społecznej.

Wyzwaniem dla drugiej kwestii jest nauka płynąca z odnoszących sukcesy, efektywnych sieci dystrybucyjnych – równie ważnych wirtualnych sieci współpracy, jak i tych powstałych w ramach projektu poznania ludzkiego genomu, sieci twórców oprogramowania open source, renomowanych spółdzielni oraz sieci w typie Grameen – tak, aby zapewnić poprawne interakcje między mnogością mikroinicjatyw.

Istnieje również trzecie zadanie dla zatrudnionych w tej dziedzinie gospodarki. Muszą oni bardziej kompleksowo postrzegać proces innowacji – od jego powstania do upowszechnienia. Elementy tego procesu pozornie są podobne do innowacji wolnorynkowych, ale w istocie wiele je różni. Jest to jeden z głównych motorów koncepcyjnych i praktycznych działań Young Foundation.

Pod wieloma względami wciąż jesteśmy na początku dostosowania pomysłów i innowacji nowego paradygmatu do usług ekonomii społecznej. Wyobraźmy sobie gabinet lekarski lub centrum kształcenia zorganizowane na wzór Apple Store lub doradztwo społeczne i prawne zorganizowane podobnie do The Key. Jednak nowe interakcje już mają miejsce, np. Social Innovation Camps, w których innowatorzy społeczni odbywają wspólne spotkania z programistami i projektantami systemów sieciowych, żeby wspólnie pracować nad rozwiązaniem problemów. Głównym tematem jest teraz to, jak zagwarantować, aby walka z obecnym kryzysem ekonomicznym była prowadzona w sposób, który raczej przyspieszy zmiany innowacyjne a nie będzie dla nich zagrożeniem.

5. Innowacje społeczne a kryzys polityki

Przedstawiłem argumenty świadczące, że obecny kryzys ma charakter systemowy. W takich chwilach zadaniem polityki jest przyjęcie roli akusera nowego paradygmatu technologicznego. Konieczne w tym celu zmiany systemowe powinny być ramowe dla polityki odbudowy gospodarki, ponieważ zapewnią one fundamenty dla ponownego ustanowienia długookresowych, trwałych poziomów aktywności gospodarczej i przywrócenia równowagi między makroekonomicznym popytem a podażą.

Poza Keynesem

Po upadku Lehmann Brothers we wrześniu 2008 r., dominującym podejściem polityki ekonomicznej stała się mieszanka polityk fiskalnej i monetarnej – w duchu keynesowskim – w celu przywrócenia poziomu popy-

tu, jak również dokapitalizowanie banków i ekspansja środków przywracających płynność finansową. Początkowo politykę taką realizowała Wielka Brytania, Francja i Hiszpania, a potem, w mniejszym lub większym stopniu, inne kraje (w tym Chiny), co podkreślono na szczycie G20 w Londynie w kwietniu 2009 r. Jednak od tego czasu rządy poszczególnych państw znalazły się pod silną presją rynku finansowego, aby ograniczać swój dług publiczny. Debata polityczna zaczęła obracać się wokół problemu tempa i wielkości cięć wydatków publicznych, a nie wokół walki z dekoniunkturą.

Popyt

Istnieją trzy główne problemy związane z tym tradycyjnym pojęciem makroekonomicznym. Pierwszym problemem jest przywrócenie poziomu popytu. Dyskusja była zorientowana w kierunku przywrócenia popytu konsumenckiego, podczas gdy priorytetem są inwestycje infrastrukturalne dla upowszechnienia nowego paradygmatu. To jeden problem. Inną kwestią jest niedostateczny poziom masowego popytu konsumenckiego jako rezultatu wzrostu nierówności dochodu. Niewiele rządów krajów o dużym deficycie handlu zagranicznego poszukiwało jego rozwiązania. Nacisk był kierowany raczej na kraje posiadające nadwyżkę eksportową, takie jak: Niemcy, Japonia i Chiny, aby pobudzały one wzrost popytu wewnętrznego, jeśli to jest konieczne, w drodze zmian strukturalnych. Oto jak R. Koo, główny ekspert japońskiej grupy inwestycyjnej Nomura Securities, przedstawił to zagadnienie: „Niemal każdy w krajach wysoko rozwiniętych posiada dostęp do dóbr podstawowych, więc jedynym sposobem stymulowania popytu wewnętrznego jest wzrost konsumpcji dóbr luksusowych. Jednak w przypadku konsumenta, aby pragnął on „niekoniecznych” towarów, musi znaleźć czas, aby się nimi nacieszyć. Japonia zignorowała ten problem w swojej obsesji wzrostu gospodarczego i twardej etyki pracy. Cały czas polegała na eksporcie, który obecnie zdaje się osiągać swoją maksymalną wydolność. Prosty akt oddania ludziom więcej czasu na cieszenie się owocami swojej pracy doprowadzi do wzrostu popytu wewnętrznego” [Koo, 2009, s. 290; Wolf, 2009].

Nie zajmujemy się tutaj szczegółowymi propozycjami (np. większych mieszkań i większej ilości wolnego czasu), ponieważ prowadzą one do bardziej ogólnej kwestii. Zachęta do konsumpcji dóbr luksusowych to wiatr w żagle dla środowiskowego

imperatywu, który wymaga od nas większej skromności w tym co konsumujemy i tego, jak konsumujemy. Polityka ekonomiczna winna to głęboko rozważyć. Musi także zadać sobie pytanie, jaki rodzaj konsumpcji promować, zamiast traktować ją jako niezróżnicowany agregat, który pasuje do minionej ery masowej produkcji. Powinna tworzyć bodźce dla „nowego popytu”, np. różnicując stawki podatku VAT, ponieważ jest to czynnik popytu ułatwiający przejście w kierunku gospodarki niskowęglowej, jak i element popytogenny. Jednym z elementów „nowego popytu” jest konsumpcja w gospodarstwie domowym, prawidłowo określana mianem inwestycji – wydatki na urządzenia „prosumenta” oraz infrastruktura ekonomii dystrybucyjnej. Niektóre z nich to tradycyjne narzędzia gospodarstwa domowego – od łopaty, wiertła i miksera, po rowery i samochody. Inne tworzą część kompleksowych systemów infrastrukturalnych. Przykładowo, alternatywna energia domowa lub domowe systemy nawadniające wymagają pewnych inwestycji zarówno w strukturę mieszkania i systemu wodociągowego, jak i w systemy kontrolujące i regulujące.

Można to określić jako *hardware* domowych inwestycji. Jednak istnieje także *software* – inwestycje w kwalifikacje indywidualne i zbiorowe. Owa ekonomia społeczna będzie wymagać kompleksowego programu inwestycji w umiejętności człowieka. Niektóre z nich mają charakter techniczny, np. te ułatwiające korzystanie z technologii cyfrowych, lecz wiele z nich to „miękkie” kwalifikacje społeczne i organizacyjne – opieka nad osobami starszymi lub organizacja wydarzeń społecznych, sportowych lub pozaszkolnych, kursów wieczorowych, klubów zdrowia i troszczenia się o kondycję fizyczną. Wszystko to należy traktować w kategoriach inwestycji. Istnieje potrzeba stworzenia nowej kategorii „prosumpcji”, odróżniającej się od konsumpcji i odzwierciedlającej fakt, że w modelu ekonomii dystrybucyjnej duża część inwestycji jest przeznaczana na rzecz samej siebie (zarówno w domu jak i w miejscu pracy).

Podsumowując, polityka odbudowy gospodarki powinna dać priorytet nowemu paradygmatowi inwestycji infrastrukturalnych, powinna stłumić konsumpcyjną kulturę nadmiaru na rzecz inwestycji prosumpcyjnych i konsumpcji zasobooszczędnej. Polityka ta musi także dążyć do odwrócenia

tendencji wzrostu nierówności dochodu i zapewnić inkluzywność nowych trendów konsumpcji.

Wydatki rządowe

Podobny argument dotyczy się wydatków rządowych. One także muszą być nakierowane na „inwestycje tranzycyjne” – w tym, przyznając właściwe miejsce nowej infrastrukturze cyfrowej, transportowej i energetycznej, przyspieszając projektowanie i wdrożenie „otwartych usług publicznych oraz konsolidując i podnosząc jakość szeregowej administracji publicznej”³².

Największym zagrożeniem jest to, że niepremyślane cięcia budżetu publicznego w pierwszym rządzie dotyczyć mogą właśnie tych koniecznych innowacji, nawet jeśli to one gwarantują długookresową zdrową gospodarkę. Oto dlaczego dla rządu ważne jest to, aby przygotować zintegrowany program „tranzycji” jako immanentny składnik programów odbudowy gospodarki.

Jeśli chodzi o Wielką Brytanię należy naciskać, aby rząd przedwcześnie nie dokonywał cięć w swoich wydatkach, lecz by dał więcej czasu na implementację inwestycji tego typu. Argumenty makroekonomiczne przeciwne przedczesnym cięciom wydatków rządowych, są oparte o japońskie doświadczenia recesji lat 1990-2005. Cytowałem już uprzednio Koo, wrażliwego na kwestie popytu, co było wynikiem jego pracy w Nomurze oraz czasu spędzonego jako doradca kolejnych rządów Japonii w trakcie tej długiej recesji (Koo pracował także dla amerykańskiej Rezerwy Federalnej w czasie recesji w latach 80. XX w.). Koo zauważył, że przedsiębiorstwa w czasie systemowej dekonunktury zmieniają strategię od maksymalizacji zysku do minimalizacji zadłużenia, jako że wartość ich aktywów spada i poszukują one przywrócenia równowagi finansowej. Zwiększona płynność finansowa, którą posiadają w tym czasie przedsiębiorstwa jest wykorzystywana jedynie w celu redukcji zadłużenia, a nie dla zwiększania inwestycji i wzrostu. To samo dotyczy gospodarstw domowych. W rezultacie następuje niedobór kredytu (ponieważ banki przywracają swoją równowagę finansową), ale ma miejsce także niedobór popytu na finansowanie. Zwiększanie podaży funduszy w gospodarce, np. poprzez ułatwienia

³² O urzędach zaplecza biurowego zob. [Dunleavy, Margetts, Bastow, Tinkler, 2006]. O pionierskich przykładach wdrożenia nowych technologii w urzędach samorządowych zob. [Wainwright, 2009]. To doświadczenie w Newcastle jest przykładem innowacji wygenerowanej przez związek zawodowy, w tym przypadku lokalną gałąź Unison.

ilościowe, nie prowadzi płynnie do nowych inwestycji lub konsumpcji prywatnej. W tych okolicznościach, w trakcie spłacania zadłużenia, nadwyżki funduszy budują system. Koo przyznaje, że na etapie tego, co nazywa recesją bilansu płatniczego, rządowe pożyczki i wydatki nadwyżki funduszy są kluczowym instrumentem re-stymulacji gospodarki, spłaty długu publicznego i przywrócenia zaufania. To jednak wymaga czasu – Koo doradza prowadzenie powolnej polityki zamiast szybkiej. Zakładając brak możliwości realizacji inwestycji finansowych, rynek będzie kontynuował wykup długu rządowego, bez konieczności podnoszenia stopy procentowej, nawet jeśli agencje oceniające wiarygodność kredytową obniżą swoje wskaźniki dla danego długu.

Argumentacja Koo – kładąca nacisk na popyt na fundusze, a nie na ich podaż, jako wyjaśnienie keynesowskiej pułapki płynności – sugeruje, że istnieje krótki okres na wdrożenie programu tranzycji, po którym poziom długu publicznego może zostać zredukowany. Odbudowa japońskiej gospodarki została przerwana przedwczesnym zmniejszeniem wydatków rządowych. Ważne jest to, aby władze Wielkiej Brytanii nie popełniły podobnego błędu w momencie, kiedy instytucje niefinansowe zmniejszają swoje zadłużenie a poziom długów hipotecznych i kredytów wysokiego ryzyka spada po raz pierwszy od 1993 r. [zob. Koo, 2009]³³.

Chcę tutaj zwrócić uwagę, że polityka makroekonomiczna powinna być zintegrowana. Nie może być prowadzona w oderwaniu od programów strukturalnych gospodarki materialnej. Każdy program odbudowy gospodarki i każda możliwa reakcja na recesję powinna zostać poddana zestawowi testów. Czy jest zorientowana na przyszłość? Czy promuje innowacje w obszarze nowych usług, produktów, dziedzin gospodarki i usług publicznych koniecznych w momencie, gdy gospodarka zostanie odbudowana? Lub, w przypadku infrastruktury, czy zakonserwuje stare technologie i modele świadczenia usług jako wynik sztywnych i prowadzonych na wielką skalę inwestycji?

Tempo zmiany polityki

Administracja prezydenta Obamy była jedną z kilku, które uczyniły inwestycje w infrastrukturę nowego

paradygmatu technologicznego integralną częścią programu odbudowy gospodarki. Jej propozycje odnosiły się do wielkiego programu oszczędności w zużyciu energii w celach komercyjnych i domowych, rozwoju nowoczesnych linii energetycznych, wdrożenia nowych systemów opieki zdrowotnej, radykalnego rozwoju autostrady informatycznej, zapewnienia wszystkim uczniom komputerów osobistych oraz połączenia wszystkich lekarzy i szpitali w zintegrowanym systemie informatycznym, a także zaawansowania systemów informatycznych. Ponadto Obama zadeklarował, że radykalny plan ograniczenia emisji gazów cieplarnianych będzie podstawą jego prezydentury.

Początkowo plany Obamy były atakowane za to, że – oprócz tendencji izolacjonistycznych – inwestycje strukturalne w zreformowany system opieki zdrowotnej, w niskowęglowe źródła energii oraz w infrastrukturę fizyczną wymagają przede wszystkim czasu. Reprezentują one powolną politykę, podczas gdy istnieje potrzeba działań szybkich³⁴. Stąd potrzeba pobudzenia ogólnej konsumpcji. Podczas gdy wdrażanie koniecznej infrastruktury i transformacji zajmuje więcej czasu, innych zmian można dokonać o wiele szybciej, np. konwersji pustych sklepów w szkoły zaoczne lub praktykowanego w Stanach Zjednoczonych szybkiego zlecenia, polegającego na zapytaniu wszystkich instytucji publicznych (szpitali czy uniwersytetów) o to, czy są w posiadaniu projektów kapitałowych gotowych do natychmiastowej implementacji. W ekonomii dystrybtywnej istnieje dystrybtywna inwestycja. Część z niej ma miejsce w gospodarstwach domowych i, tak jak ilustruje to przykład złomowania pojazdów, może być ona uruchomiona w bardzo krótkim czasie.

Ogólniej rzecz ujmując, długi okres składa się z wielu krótkich okresów, a okres przygotowawczy można rozpoczynać natychmiast. Przykładowo, ruch w kierunku elektrycznych hybrydowych pojazdów wymaga infrastruktury w postaci ogólnodostępnych gniazdek elektrycznych oraz (w niektórych wariantach) stacji doładowujących lub wymieniających baterie. San Francisco to pierwsze miasto, które poczyniło zaawansowane kroki w tym kierunku, wynajmując izraelską firmę Better Place

³³ Liczby dla Wielkiej Brytanii, ogłoszone przez Bank of England we wrześniu 2009 r., dotyczą lipca 2009 r., i ukazują spłatę zadłużenia przedsiębiorstw w wysokości 8,4 mld funtów, a także dług konsumencki netto zmniejszony o 635 mln funtów w ciągu jednego miesiąca.

³⁴ Był to argument przedstawiony przez Clive'a Crooka z Financial Times kiedy Obama po raz pierwszy ogłosił swoje propozycje. Zob. jego artykuł [Crook, 2008].

w celu budowy koniecznej infrastruktury, tzw. drugiej fali elektryfikacji miasta. Londyn znajduje się na początku realizacji podobnego projektu – chodzi o zainicjowanie procesu instalacji 250 punktów doładowania samochodów. Program ten mógłby ulec znacznemu przyspieszeniu, tworząc tym samym nowe miejsca pracy przy zakładaniu nowoczesnych linii energetycznych i kreując popyt na nową generację pojazdów elektrycznych i hybrydowych.

Podobne argumenty można przedstawić zarówno w przypadku linii energetycznych, które będą mogły przenosić rozmaite źródła energii, jak i lokalnych systemów dostarczania energii i ogrzewania, infrastruktury oczyszczania i kompostowania odpadów żywnościowych, szerokopasmowego Internetu i energii wiatrowej. Wiele z tych celów można osiągnąć w trakcie prowadzonej przez rząd w okresie 3-5 lat polityki odbudowy gospodarczej.

Przykłady zastosowań

Sposoby walki z dekoniekturą, mające wpływ na konieczną strukturalną tranzycję gospodarki, wymieniono w tabeli 1. Te, które mogą być podjęte natychmiast są ulokowane w lewej kolumnie, podczas gdy równolegle można rozpocząć przygotowania do osiągnięcia rezultatów średniookresowych. Istnieją cztery rodzaje środków krótkookresowych:

1. Te, które wymagają mikroinwestycji domowych i komercyjnych oraz mogą być osiągnięte w krótkim czasie (modernizacja sieci energetycznych i wodociągowych, mikrogeneratory, podniesienie zdolności obliczeniowych).
2. Te, które prowadzą do zmian w produkcji w gospodarstwie domowym, dające lokalny efekt mnożnikowy (zwiększenie recyklingu kosztem niszczenia odpadów, promocja lokalnych systemów produkcji żywności).
3. Te, które tworzą nowe trendy w stylu życia i wymagają usług wspierających, obniżają bieżące wydatki domowe i zmniejszają presję na usługi społeczne.
4. Te, które zachęcają do działalności społecznej podejmowanej w mikroskali, angażującej formalne i nieformalne działania oraz inwestycje (obiady szkolne, szkolne projekty ogrodnicze).

Natomiast, efekty średnio- i długookresowe obejmują:

1. Infrastrukturę materialną konieczną dla dystrybucyjnej ekonomii społecznej.
 2. Społeczne i formalne warunki zachęcające do angażowania się w ten rodzaj ekonomii.
 3. Nowe źródła finansowania inicjatyw lokalnych.
- Wszystko to, razem wzięte, odzwierciedla ogólny postulat, aby zamiast zwiększania poziomu

Tabela 1. Sposoby walki z dekoniekturą wpływające na strukturalną transformację gospodarki

	Krótki okres	Średni i długi okres
Scentralizowane (publiczne i prywatne)	<ul style="list-style-type: none"> • Ulgi podatkowe dla inwestujących w alternatywne źródła energii • Warunki „zielonej hipoteki” • 100-procentowe ulgi podatkowe na inwestycje komputeryzacyjne • Grupowe ulgi podatkowe za opiekę nad małymi dziećmi 	<ul style="list-style-type: none"> • Infrastruktura dla pojazdów elektrycznych • Internet szerokopasmowy • Produkcja biogazu oraz infrastruktura kompostowa • Reforma czasu pracy (jak w holenderskim modelu Melkert)
Dystrybucyjne	<ul style="list-style-type: none"> • Modernizacja energii mieszkalnej • „Milion dachów” • Modernizacja komercyjna i instytucjonalna (w tym własności państwowej) • „10 tys. okręgów i parafii” • Lokalne programy produkcji żywności (np. renowacja mebli i naprawa sprzętu AGD) • Upopowszechnianie zdrowotnych i poprawiających kondycję fizyczną programów trenerskich 	<ul style="list-style-type: none"> • Gminne i przydomowe elektrownie wiatrowe • Mobilność w stylu Groningen • Szkoły wieczorowe i zaoczne • Przeprojektowanie mieszkalnictwa dla osób starszych • Zielone żetony • Domowa opieka zdrowotna, zdrowotne węzły sieciowe • Socjalne instytucje finansowe (w rodzaju włoskich <i>conorzi fidi</i> lub amerykańskich instytucji finansujących rozwój społeczności lokalnej) • Lokalne trusty ziemskie • Aktywna infrastruktura (baseny, ścieżki spacerowe i rowerowe, ogródki działkowe, parki, sale gimnastyczne)

ogólnej konsumpcji, plan żywienia gospodarczego koncentrował się na inwestycjach i zmianie polityk publicznych, które wsparłyby nowy model produkcji i konsumpcji.

Istnieją instrumenty fiskalne, które można przyjąć natychmiast, a które ułatwiają prowadzenie tego rodzaju polityki, takie jak 100-procentowe odpisy podatkowe za korzystanie z nowych technologii lub inwestycje szkoleniowe, lub inne ulgi podatkowe. Można tworzyć także mechanizmy regulacyjne zwiększające popyt na nowe inwestycje. Na przykład, można zwiększyć popyt na modernizację domów wprowadzając wymóg, polegający na tym, że każda nowa hipoteka jest zakładana pod warunkiem spełnienia określonych standardów w dziedzinie oszczędności energetycznej. Należy przy tym koncentrować działania na kreowaniu popytu tego rodzaju jako instrumentu tworzenia ekologicznych i społecznych miejsc pracy.

Estetyzacja polityki

Przykłady w tabeli 1 są jedynie próbą pokazania tego, co można zawrzeć w tranzycyjnym programie żywienia gospodarczego. Służą one również zaprojektowaniu dziesięciu zasad nowej estetyzacji polityki, dotyczącej każdej z podstawowych dziedzin nowej ekonomii społecznej:

1. Zasada parafii jako obszaru geografii dystrybtywnej. W niektórych przypadkach dystrybucja ma miejsce w gospodarstwach domowych, w innych – w społecznościach lokalnych (małe elektrownie wiatrowe jak Westmill w hrabstwie Oxford, lokalne systemy energii w Woking, lokalne sieciowe węzły ochrony zdrowia zastępujące 450 istniejących lokalnych i rejonowych szpitali w Brampton w Cumbrii). Istniejące struktury w rodzaju rad wiejskich (w Wielkiej Brytanii jest ich 10 tys.) lub nowe w Miastach Tranzycji, mogą służyć jako ośrodki inicjatyw na rzecz projektów inwestycyjnych w służbie zdrowia lub zmniejszających zużycie węgla, na rzecz społecznego mapowania potrzeb, wykorzystania gruntów i zwiększenia potencjału lokalnego (interesujący model projektu społecznego mapowania potrzeb powstał w hinduskim stanie Kerala)³⁵.
2. Zasada Grameen. Bank Grameen prowadził politykę niewielkich pożyczek udzielanych najbiedniej-

szym (początkowo kobietom z obszarów wiejskich, a później 100 tys. żebraków w miastach), które wzrastały wraz ze wzrostem wiarygodności pożyczkobiorców. Efektywnym zabezpieczeniem długu pożyczkobiorców stała się wspólna wiarygodność pożyczkodawcy i pożyczkobiorcy, będących na równych prawach udziałowcami banku. Podobne podejście można wypróbować w politykach publicznych, przyznając niewielkie pożyczki lub granty samorządom lokalnym, oceniając wspólnie ich potrzeby. Następnie można zwiększać kwoty przyznanych funduszy w oparciu o osiągnięte rezultaty.

3. Zasada Park Wood. W realizacji polityk publicznych niezwykle trudno jest dotrzeć do działających na niewielką skalę samoorganizujących się grup usytuowanych pomiędzy gospodarstwem domowym a większą zbiorowością formalną. Takie samoorganizujące się grupy to kluczowe elementy ekonomii społecznej. Istnieją one w różnych formach – np. cierpiący na astmę regularnie spotykają się na wspólnych sesjach ze swoim lekarzem, lokalne grupy dyskusyjne na Uniwersytecie Otwartym debatują online na danym forum. Istnieją możliwości zachęty dla tworzenia takich grup. Przykładowo, ulgi podatkowe za opiekę nad małymi dziećmi mogą być zwiększone dla deklarujących chęć korzystania ze zbiorowej opieki (jako bodziec do nieformalnego dostarczania tej usługi). Zachętę do modernizacji domów można zwiększyć dla grup, które uzgodniły wspólny program działania (i w efekcie obniżyły się koszty utrzymania). Eksperyment tego typu miał miejsce w Park Wood, a jego autorem był samorząd Maidstone, który zapewnił dostarczanie usług publicznych samoorganizującym się w ten sposób grupom mieszkańców³⁶.
4. Zasada wieży kościelnej. Sukces „Comic Relief” (brytyjskiego odpowiednika Wielkiej Orkiestry Świątecznej Pomocy – przyp. tłum.) obrazuje

³⁶ Tam gdzie nie istnieją parafie (szczególnie w dużych miastach) okręgi wyborcze wydają się być jednostką najbardziej odpowiednią (w Wielkiej Brytanii istnieje ponad 10600 okręgów wyborczych). Mogą to być również jednostki organizacyjne obszarów objętych New Deal for Community. Każde posiada jakąś formę rozliczalności lokalnej. Natychmiastowy efekt ekonomiczny może być osiągnięty poprzez zaoferowanie niewielkich pożyczek (powiedzmy 5000 funtów) parafiom lub okręgom wyborczym na inwestycje w 90-dniowy program zmniejszający zużycie węgla (tak jak w Programie Miast Tranzycji akcja sadzenia drzew lub lokalnej produkcji żywności), z drugą transzą pożyczki przekazaną tym, którzy pomyślnie ukończą projekt (zgodnie z zasadą Grameen).

³⁵ W celu pełnego opisu tej pracy zob. [Design Council, 2006].

znaczenie ambitnych projektów zbiorowych (podzielonych na niezliczone pakiety działań zjednoczonych wokół danego celu). Stąd też szkoły, sklepy i urzędy – każdy podmiot na swój sposób – realizowały zasadę „rozbawić za pieniądze” i wspólnie z indywidualnymi darczyńcami oraz przy wsparciu mediów w marcu 2009 r. zebrano na rzecz „Comic Relief” 80 mln funtów. Podobnie jak zbieranie pieniędzy na naprawę wieży kościelnej, organizacja takich wspólnych przedsięwzięć jest sama w sobie kreatywną sztuką.

Ideę dnia bez samochodu wprowadzono w wielu miastach kanadyjskich. Równoczesne wyłączanie światła pogrążyło w ciemności wiele miast i miało charakter międzynarodowy. Burmistrz Bogoty zaproponował kobietom „noc poza domem”, podczas gdy w tym czasie mężczyzn zachęcano do pozostania w domu i podjęcia obowiązków domowych. Przeprowadzone ostatnio badanie ujawniło chęć uczestnictwa w kampanii „milion dachów” na rzecz instalacji dachowego ogrzewania solarnego lub jego odpowiednika w innym miejscu (np. ogrzewania geotermicznego lub mikro CHP), jeżeli uczynią tak pozostali³⁷. Takie kampanie mogą odbywać się na poziomie gminy, społeczności lokalnej, w miejscu pracy lub w szkole, wykorzystując wspólny system pomiaru i centralne zasoby doradztwa i informacji.

5. Zasada wsparcia. Rola tutora, trenera lub doradcy personalnego jest podstawą nowej ekonomii, tak jak jest nią wsparcie wolontariatu. Obserwujemy znaczący wzrost liczby trenerów medycznych, np. w Niemczech. W Wielkiej Brytanii coaching medyczny rozwinął się bardzo szybko w gospodarce rynkowej (i w prywatnym systemie ubezpieczeń zdrowotnych w rodzaju BUPA), nieco wolniej dzieje się tak w państwowym systemie ochrony zdrowia (niektóre trusty lekarskie pierwszego kontaktu, takie jak West Essex, wspierają niewielkie grupy coachów medycznych). Zawód ten będzie kluczową profesją w przyszłej ekonomii ochrony zdrowia (tak jak w usługach ochrony środowiska i w sektorach tradycyjnie związanych z pomocą, np. w kształceniu ustawicznym i opiece domowej).

6. Zasada zero odpadów. Zmniejszenie zużycia energii i jej nieodnawialnych źródeł zakłada m.in. redukcję odpadów – zarówno w procesie produkcji, konsumpcji, użytkowania i pozbywania się produktów, jak i w wykorzystaniu ziemi. Recykling i powtórne wykorzystanie to tylko jeden segment modelu przemysłu dążącego do przedłużenia życia produktu, obniżającego koszty napraw poprzez jego modułową budowę, renowację produktów starych, demontaż i wykorzystanie części składowych, powtórna rafinację ropy naftowej, bieżnikowanie opon samochodowych, zasadę leasingu³⁸. Powyższe koncepcje mogą mieć zastosowanie w wielu obszarach ekonomii społecznej – począwszy od zarządzania gospodarką odpadami, utrzymania budynków użyteczności publicznej, ponownego wykorzystania wyposażenia szpitali, użytkowania konsumpcyjnych środków trwałych, po analizę procesu dostarczania usług w celu eliminacji zadań niekoniecznych (to aspekt japońskich technik industrialnych)³⁹.

7. Zasada intensywności. Intensywne wykorzystanie przestrzeni miejskiej to zasada leżąca u podstaw koncepcji „miasta kompaktowego” i wiele mówi nam o współczesnej polityce urbanistycznej [Rogers, 1998]. Zakłada ona wykorzystanie terenów poprzemysłowych (tzw. *brownfields*), renowację istniejących budynków, wykorzystanie nieużytkowanej przestrzeni – zarówno publicznej, jak i prywatnej – oraz wielokrotne użycie istniejącej przestrzeni (poprzez zarządzanie ruchem ulicznym, solary na dachach, czy też miejskie rolnictwo, jak w Seattle i Toronto, lub wykorzystanie budynków szkolnych w czasie pozalekcyjnym i w okresie wakacji). W Wielkiej Brytanii istnieje już Agencja Pustostanów – niezależna fundacja charytatywna dążąca do zmniejszenia liczby 780 tys. pustostanów, oraz szybko narastający ruch „partyzantów ogrodników” obsadzających roślinnością

³⁷ Mieszczący się w Zurychu Instytut Życia Produktu, wraz z jego dyrektorem Walterem Stahel, stanowią przykład koncepcyjnych i praktycznych pionierów tego nowego podejścia do problematyki produkcji. Zob. [Stahel, 2006].

³⁸ O usługach wspólnych zob. [Jegou, Manzini, 2008]. Jest to obszar gwałtownej ekspansji. Na przykład wzrasta liczba klubów samochodowych, każdy z nich zastępuje 4-10 samochodów, w zależności od miasta. W Wielkiej Brytanii na początku 2008 r. istniało 48 klubów samochodowych w 41 miastach, liczących 36 tys. członków.

³⁷ Badanie przeprowadzono w Wielkiej Brytanii w 2006 r. W Kalifornii gubernator A. Schwarzenegger podpisał ustawę o milionie dachów wyposażonych w panele solarne do 2018 r. Zob. <http://gov.ca.gov/index.php?/press-release/3588/>

- nasypy kolejowe. Można wymienić także akcje w rodzaju zwiększania powierzchni ogródków działkowych i wynajmowania przestrzeni ogrodowej w celu produkcji żywności⁴⁰.
8. Zasada własności społecznej. Teoretycy prawa często orędują na rzecz zróżnicowania koncepcji własności, od prywatnej do publicznej. Argumentują, że osoby posiadające daną własność, mają także określone zobowiązania społeczne i są do pewnego stopnia odpowiedzialne za sprawy i wydarzenia publiczne. Te aspekty powinny odzwierciedlać warunki posiadania własności⁴¹. Nieużywana lub opuszczona ziemia powinna być wykorzystana w celu społecznym lub publicznym, na wzór modelu Coin Street na południowym brzegu Tamizy. Nieużywana przestrzeń mogłaby być wydzierżawiona grupom oferującym jej wykorzystanie na rzecz wspólnego dobra. Na obszarach poddanych procesowi regeneracji gminne trusty ziemskie, w które społeczności lokalne zainwestowały czas i pieniądze, powinny gwarantować, że wzrost wartości danej własności w części wróci do tej społeczności.
9. Zasada Worgl. Worgl to austriackie miasto, które w szczycie Wielkiego Kryzysu lat 30. XX w. stworzyło programy zatrudnienia opłacane w walucie miejskiej, którą samorząd lokalny zgodził się akceptować jako środek płatniczy wynagrodzeń i podatków lokalnych. Rezultatem był znaczący wzrost gospodarczej aktywności miasta, a po entuzjastycznej reakcji znamienitego monetarysty Irvinga Fishera rozwiązanie powielono w wielu miastach Austrii⁴². W celu promocji formalnej i nieformalnej gospodarki można wykorzystać możliwość drukowania lub bicia takich nibypieniędzy (np. Zielone żetony), którymi można płacić wolontariuszom w projektach. Znacząco rozszerzyłyby to projekty w rodzaju Time Banks lub LETS funkcjonujące już w ramach gospodarki nieformalnej.

10. Zasada OurSpace. Jedną z kluczowych cech nowego systemu jest to, że agregacja różnych elementów mikro składa się na makro, nie tylko w konsumpcji, jak miało to miejsce w erze masowej produkcji, ale także w ramach samej produkcji. Pytanie brzmi: jak są one ze sobą powiązane? W przypadku obiektów fizycznych chodzi o instalacje – linii energetycznych, szerokopasmowego Internetu i jego serwerów centralnych oraz sieci transportowych. Jednak jak w świecie społecznym wielu może wchodzić w interakcje i uczyć się od innych, a także koordynować swoje działania na rzecz wspólnego celu? Odpowiedzią są platformy internetowe, stające się obecnie nową infrastrukturą społeczną – wiejskie targowiska wirtualnej ekonomii. Było to w 2003 r., gdy w Dolinie Krzemowej zauważono, że ekonomiczna logika gospodarowania informacją oznacza przesunięcie akcentu z treści lub zawartości do platformy – tak, aby sam użytkownik wypełniał ją treścią, przy większej lub mniejszej roli moderatora. Społeczne miejsca sieciowe są wczesnym prototypem takich platform, które obecnie mnożą się niemal w każdym obszarze, stymulowanym zarówno komercyjnie (MySpace, Facebook), jak i społecznie (Uniwersytet Otwarty). Jest to samo w sobie rewolucją postindustrialną i głęboko przeobraziło krajobraz ekonomii społecznej.

Perspektywy rozwoju

Wiele przykładów zamieszczonych w tabeli 1 odnosi się do zagadnień ochrony środowiska. Dzieje się tak dlatego, że imperatyw ochrony środowiska naturalnego spowodował największą reorientację gospodarczą we wczesnej fazie okresu przemieszczenia. Obecnie panuje ogólna zgoda co do problemu podnoszonego przez czterdzieści lat działalności ruchów na rzecz ochrony środowiska. Jest to odzwierciedlone w kierunkach polityk publicznych, w rozprzestrzeniających się ruchach obywatelskich w rodzaju Transition Towns, problem ten porusza coraz więcej korporacji. To czego brakuje w polityce Wielkiej Brytanii, to ambitnego podejścia przyspieszającego proces transformacji. Dziedzictwo poprzedniego porządku industrialnego oznacza, że Wielka Brytania stała się regresywną siłą rozwoju polityki ochrony środowiska

⁴⁰ Jest także kwitujący Landshare utworzony przez kucharza Hugh'a Fernleya Whittingstalla, co zainspirowało National Trust do utworzenia 1000 ogródków działkowych na swoim terenie. Obecnie w Wielkiej Brytanii istnieje 59 miejskich farm i tysięcy wspólnot działkowców.

⁴¹ Jednym z głównych myślicieli mających swój wkład w redefinicję praw własności jest Roberto Mangabeira Unger, były minister planowania długookresowego w Brazylii, np. zob. [Unger, 1998].

⁴² Zob. raport w: [The Week, 1933; przedruk w Hugh Gaitskell's chapter four Monetary Heretics, w: Cole, G.D.H. 1933, s. 399-401. O raporcie na temat obecnych walut lokalnych w USA – wiele z nich kreowanych przez lokalny biznes, zob. [Leonard, 2009].

Unii Europejskiej, skoncentrowaną na niskokosztowych działaniach dostosowawczych do unijnych dyrektyw zamiast na używaniu zasady „kija i marchewki”, aby szokowo doprowadzić do zmian w produkcji przemysłowej (tak jak ma to miejsce w gospodarce rynkowej). Istnieje także realne niebezpieczeństwo, że w celu dostosowania się do dyrektyw Unii Europejskiej, polityka Wielkiej Brytanii ponownie wzmocni stare struktury industrialne zamiast inwestować w nowe dziedziny gospodarki. Prowadzenie takiej polityki faworyzuje duże elektrownie, scentralizowany system utylizacji odpadów, duże nadbrzeżne elektrownie wiatrowe, a nie koncentruje się na tworzeniu warunków dla wzrostu systemów dystrybucyjnych, jak ma to miejsce w wielu niemieckich landach.

Podczas gdy pierwotną przesłanką innowacji w obszarze ochrony środowiska była presja związana ze zmianami klimatycznymi, w usługach społecznych jest nią najprawdopodobniej kryzys finansów publicznych, w obliczu zwiększających się i zmieniających się potrzeb społecznych. Byliśmy już świadkami bezprecedensowego okresu innowacji w usługach medycznych, szkolnictwie i opiece społecznej. Jednak, jak wykazano powyżej, bardziej dotyczyły one przesunięć granic własności i kanałów dostarczania niż transformacji samych usług. Od tej zasady istnieje wiele wyjątków, ale ponieważ większość usług jest finansowana ze środków publicznych eksperymentowanie w tym obszarze jest bardzo ograniczone. Wydaje się jednak, że w ciągu kolejnej dekady możliwości stworzone przez nowe metody organizacji dystrybucyjnej potencjalnie mogą doprowadzić do dużych zmian w tych sektorach, w tym z ekonomią społeczną – wraz ze zreformowanym sektorem publicznym – odgrywającą w nich kluczową rolę.

Wnioski

Sukces w upowszechnieniu wyłaniającego się paradygmatu techno-ekonomicznego nie zależy oczywiście wyłącznie od ekonomii społecznej. Istnieje wiele obszarów gospodarki wolnorynkowej, gdzie nowe systemy muszą się dopiero zakorzenić – te dojrzałe przemysły minionej epoki, to wspomniane już branże: samochodowa, duże przedsiębiorstwa energetyczne, producenci chemikaliów, przetwórstwo masowej żywności. Twierdzę jednak, że w kolejnej fazie tej długofalowej zmiany, państwo i cała

reszta ekonomii społecznej będą musiały odgrywać kluczową rolę, jeśli mamy znaleźć rozwiązanie trudnych do uchwycenia problemów, na które do tej pory niemal wszyscy byli niewrażliwi.

Aby wypełnić tę rolę – przejść od funkcji pomocniczej do roli głównego aktora w kolejnej fali innowacji – wszystkie elementy ekonomii społecznej muszą ulec transformacji zarówno w aspekcie wewnętrznym, jak i w ich relacjach ze zdolnościami ludzkimi i postępem technologicznym.

Lekcja Schumpetera i Perez polega na tym, że masowej innowacji instytucjonalnej towarzyszy zmiana kierunku, który następuje po kryzysie gospodarczym. W chwili obecnej w Wielkiej Brytanii brakuje instytucji będących w stanie odpowiednio wspierać różne etapy innowacji społecznych, wspomnijmy chociażby innowacje systemowe. W sektorze publicznym istnieje pilna potrzeba wdrożenia określonych rekonfiguracji instytucjonalnych – w niektórych departamentach lub w agencjach w rodzaju Krajowej Służby Zdrowia (NHS). Niektóre muszą pozostać częścią sektora publicznego, choć powinny mieć prawo podejmowania ryzyka (dotyczy to organizacji działających na rzecz innowacji społecznych w rodzaju NESTA). Niektóre powinny być z niego stopniowo usuwane, na przykład Wielki Fundusz Loteryjny. A niektóre z zadań wspierających powinny przejąć całkowicie niezależne organizacje w rodzaju trustów i fundacji.

Poza tymi organizacjami widzimy instytucjonalną pustkę. Istnieje garstka pośredników łączących obiecujące pomysły z ich praktycznym wykorzystaniem w obszarze społecznym, lecz jest to nieporównywalne z tym, co funkcjonuje w obszarze ekonomii głównego nurtu. Instytucje dążące do globalnego uczenia się (takie jak Społeczna Innowacja Wymiany – *Social Innovation Exchange*) trwają, dysponując bardzo skromnymi środkami. Ponad wszystko, potrzebne są instytucje, które obdują liczne, niewielkie firmy społeczne, aby zaczęły one odnosić korzyści z bycia elementem większego systemu.

Należy także dostosować formy wsparcia. Rządy i fundacje przywykły do finansowania specyficznych projektów, programów i organizacji. Jednak najbardziej ekscytującą innowacją są platformy. Można do nich zaliczyć sąsiedzkie media internetowe, modele finansowania w rodzaju InControl lub moderowane platformy medyczne w rodzaju healthtalkonline.org.

W końcu, istnieje potrzeba intensywnej pracy nad zdolnościami i umiejętnościami kreowania innowacji społecznych. Punktem wyjścia niech będzie większa świadomość o setkach sposobów już wykorzystywanych w trakcie generowania innowacji społecznych. Praktycy ekonomii społecznej wiedzą o nich mniej niż ich partnerzy w biznesie, medycynie lub nauce, którzy wydają się być bardziej zaznajomieni z metodami, rezultatami oraz z mocnymi i słabymi stronami w obszarach swojej pracy. Obecny projekt mapowania metod, realizowany przez Young Foundation, ma być znaczącym krokiem naprzód i pozwolić uczestnikom jednego obszaru ekonomii społecznej uczyć się metod wykorzystywanych w innych.

Zadanie to jest bardzo pilne. Sektor publiczny i branże od niego zależne muszą przygotować się na ostre ograniczenie wydatków środków publicznych – nawet jeśli będzie ono następować po wcześniejszej zapowiedzi, pozwalającej gospodarce wolnorynkowej na nieprzerwaną odbudo-

wę. Istnieje poważne ryzyko, że takie ograniczenie wydatków zepchnie na boczny tor kreatywność oraz innowacje. Administracja publiczna ulegnie pokusie przyjęcia taktyki „odcinania salami”. Jednak, bardziej niż kiedykolwiek, agendy publiczne będą potrzebowały radykalnych innowacji, które spowodują poprawę ich wyników przy zasobach zmniejszonych o około 10-20%. Wymaga to natychmiastowego zaangażowania się w programowanie nowych modeli „inwestowania dla oszczędzania”.

Wyzwania opisane w tym artykule nie są unikatowe i występują nie tylko w Wielkiej Brytanii. Jednak brytyjska ekonomia społeczna musi zdecydowanie i odważnie zareagować na te wyzwania. Imperatywem jest to, że nadszedł najbardziej odpowiedni moment na taką odpowiedź, nie tylko w celu zwalczania recesji, ale, w tym konkretnym momencie tranzycji i w duchu tego, co mówi Perez, aby mocno zaangażować się w kształtowanie historii społecznej i gospodarczej kolejnych dwóch lub trzech dekad. ■

Literatura

- Albury D., Mulgan G. [2003], *Innovation in the Public Sector*, Strategy Unit Working Paper 19, TSO, London.
- Alexander Ch. [2002], *The Nature of Order*, The Center for Environmental Structure, Berkeley, CA.
- Anderson C. [2009], *Free: The Future of a Radical Price*, Random House, New York.
- Bacon N., Faizullah N., Mulgan G., Woodcraft S. [2008], *Transformers: How Local Areas Innovate to Address Changing Social Needs*, NESTA, London.
- Beinhocker E. [2007], *The Origin of Wealth*, Random House, New York.
- Belussi F., Gottardi G., Rullani E. [2003], *The Technological Evolution of Industrial Districts*, Kluwer Academic, Dordrecht.
- Bishop M., Green M. [2008], *Philanthrocapitalism*, A&C Black, London.
- Black L. [2009], *Pots of Gold*, "The Guardian" (February 18).
- Blackmore A. [2006], *How Voluntary and Community Organizations Can Help Transform Public Services*, NCVO, London.
- Bornstein D. [2007], *How to Change the World*, OUP, Oxford.
- Bradwell P. [2009], *The Edgeless University*, Demos, London.
- Cerny P. [2007], *Paradoxes of the Competition State: The Dynamics of Political Globalization*, "Government and Opposition", Vol. 32, No. 2.
- Cottam H. [2009], *Public Service Reform, The Individual and the State*, "Soundings", No. 42, Summer.
- Cottam H., Leadbeater Ch. [2004], *Health: Co-Creating Services*, Design Council, London.
- Crook C. [2008], *A Question of First Things First*, "Financial Times" (December 8).
- Deming W. E. [1986], *Out of the Crisis: Quality, Productivity and Competitive Position*, MIT, Cambridge, MA.
- Design Council [2006], *RED Notes 1, Kent*, Design Council, London.
- Dunleavy P., Margetts H., Bastow S., Tinkler J. [2005], *Digital Era Governance: IT Corporations, the State and E-Government*, OUP, Oxford.
- Fagerberg J., Mowery D., Nelson R. [2005], *The Oxford Handbook of Innovation*, OUP, Oxford.
- Glyn A. [2006], *Capitalism Unleashed: Finance, Globalisation and Welfare*, OUP, Oxford.
- Gorz A. [1999], *Reclaiming Work*, Polity Press, Cambridge.
- Irvin G. [2008], *Super Rich: The Rise of Inequality in Britain and the United States*, Polity Press, Cambridge.
- Irvin G. [2009], *From Profit Squeeze to Wage Squeeze*, "Renewal", Vol. 17, No. 3.
- Ivey B. [2008], *Arts Inc.*, University of California Press, Berkeley CA.
- Jegou F., Manzini E. [2008], *Collaborative Services: Social Innovation and Design for Sustainability*, Poli. Design, Milan.
- John R. [2006], *Venture Philanthropy: The Evolution of High Engagement Philanthropy in Europe*, Skoll Centre for Social Entrepreneurship Working Paper, Saïd Business School, University of Oxford, Oxford (http://www.sbs.ox.ac.uk/NR/rdonlyres/8792299F-F526-4ABE-BE8B-BF7E989A10AC/2079/27200_A_Venture_Philanthropy1.pdf).
- Jones S. (red.) [2009], *Expressive Lives*, Demos, London.
- Koo R. [2009], *The Holy Grail of Macroeconomics*, Wiley, Hoboken, NJ.
- Landry C. [2000], *The Creative City: A Toolkit for Urban Innovators*, Comedia/Earthscan, London.
- Leadbeater Ch. [2008], *We-Think*, Profile Books, London.
- Leadbeater Ch., Meadway J. [2008], *Attacking the Recession: How Innovation Can Fight the Downturn*, NESTA, London.
- Leonard T. [2009], *Shoppers Fight Recession in the Land of Plenty*, "Daily Telegraph" (April 9).
- Lipsey R. i in. [2005], *Economic Transformations: General Purpose Technologies and Long Term Economic Growth*, OUP, Oxford.
- Maddock S. [2007], *Creating the Conditions for Public Innovation*, NESTA, London.

Literatura cd.

- Maxmin J., Zuboff S.** [2002], *The Support Economy*, Viking Penguin, New York.
- Melucci A.** [1996], *Challenging Codes: Collective Action in the Information Age*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Melucci A.** [1989], *Nomads of the Present*, Radius, London.
- Milton S.** [2005], *Lessons from the Street: Capacity Building and Replication*, Eisenhower Foundation, Washington, DC. Retrieved 15 January 2005 from: http://www.eisenhowerfoundation.org/aboutus/publications/fr_lessons.html
- Mulgan G.** [2006], *Social Innovation: What it is, Why it Matters, How it Can be Accelerated*, Basingstoke Press, London.
- Mulgan G.** [2007], *Ready or Not? Taking Innovation in the Public Sector Seriously*, NESTA Provocation 03, NESTA, London.
- Mulgan G., Ali R., Halkett R., Sanders B.** [2007], *In and Out of Sync: The Challenge of Growing Social Innovations*, NESTA, London.
- Mulgan G.** [2009], *The Art of Public Strategy*, OUP, Oxford.
- Murray R.** [2002], *Zero Waste*, Greenpeace, London.
- Murray R., Caulier-Grice J., Mulgan G.** [2009], *Social Venturing*, NESTA, London.
- NCVO** [2008], *The UK Civil Society Almanac 2008. Executive Summary*, NCVO, London.
- Perez C.** [2002], *Technological Revolutions and Financial Capital*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Perez C.** [2009], *After the Crisis - Creative Construction*, Open Democracy (March 5).
- Perez C.** [2009], *An interview in "Soundings"*, No. 41, Spring.
- Phelps E.** [2006], *Toward a Model of Innovation and Performance Along the Lines of Knight, Keynes, Hayek and M. Polanyi*, Prepared for the Conference on Entrepreneurship and Economic Growth. Max-Planck Institute and the Kauffman Foundation, Ringberg Castle, Tegernsee (Munich), May 8.
- Rao H.** [2009], *Market Rebels: How Activists Make or Break Radical Innovations*, Princeton University Press, Princeton.
- Rogers R.** [1998], *Cities for a Small Planet*, Basic Books, New York.
- Rogers E.** [2003], *Diffusion of Innovations*, Free Press, New York.
- Schneider F., Enste D.** [2002], *Hiding in the Shadows: The Growth of the Underground Economy*, "Economic Issues" 30 (March 2002), International Monetary Fund, Brussels.
- Schumpeter J.** [1943], *Capitalism, Socialism and Democracy*, Unwin, London.
- Scott A. J.** [2008], *Social Economy of the Metropolis: Cognitive-Cultural Capitalism and the Global Resurgence of Cities*, OUP, Oxford.
- Stahel W.** [2006], *The Performance Economy*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- Stephens L., Ryan-Collins J., Boyle D.** [2008], *Co-production: A Manifesto for Growing the Core Economy*, New Economics Foundation, London.
- Surowiecki J.** [2004], *The Wisdom of Crowds*, Little, Brown, London.
- Toffler A.** [1980], *The Third Wave*, Collins, London.
- Thomson L., Caulier-Grice J.** [2007], *Improving Small Scale Grant Funding for Local, Voluntary and Community Organisations*, Young Foundation, London.
- Touraine A.** [1995], *Critique of Modernity*, Blackwell, Oxford.
- Unger R. M.** [1998], *Democracy Realized*, Verso, London.
- Urry J.** [2007], *Mobilities*, Polity Press, Cambridge.
- Von Hippel E.** [2005], *Democratizing Innovation*, MIT Press, Cambridge, MA/London.
- Wainwright H.** [2009], *Public Service Reform But Not as We Know it*, Picnic Publishing, Hove.
- Westall A.** [2007], *How Can Innovation in Social Enterprise be Understood, Encouraged and Enabled?*, Office of the Third Sector, London.
- Wilkinson R., Pickett J.** [2009], *The Spirit Level: Why More Equal Societies Always Do Better*, Penguin, London.
- Wolf M.** [2009], *Fixing Global Finance: How to Curb Financial Crises in the 21st Century*, Yale University Press, New Haven.
- Yunus M.** [2003], *Banker to the Poor*, Aurum Press, London.
- Yunus M.** [2007], *Creating a World Without Poverty: Social Business and the Future of Capitalism*, Public Affairs, New York.
- Zuboff S.** [2009], *Our Healthcare System Needs a Bypass, "Business Week"* (January 16).

Strony internetowe

- Annual Survey of Small Businesses in the UK – <http://www.berr.gov.uk/files/fle38247.pdf>
- FixMyStreet – <http://www.fixmystreet.com>
- Green Homes – <http://www.greenhomeslondon.co.uk>
- Health Talk Online – <http://www.healthtalkonline.org>
- In Control – <http://www.in-control.org.uk>
- Live Mocha – <http://www.livemocha.com>
- NESTA – <http://www.nesta.org.uk>
- Open Democracy – <http://www.opendemocracy.net>
- Open University – <http://www.open.ac.uk>
- Participle – <http://www.participle.net>
- Patient Opinion – <http://www.patientopinion.org.uk>
- Peer to Patent – <http://www.peertopatent.org>
- Plan My Care – <http://www.planmycare.com>
- School of Everything – <http://schoolofeverything.com>
- Social Innovation Awards – <http://www.socialinnovationawards.com/index.html>
- Ten UK – <http://www.tenuk.com/Home.aspx>
- Time Banking UK – <http://www.timebanking.org>
- Twin and Twin Trading – <http://www.twin.org.uk>

Danger and Opportunity: Crisis and the new social economy

Abstract: The early years of the 21st century are witnessing the emergence of a new kind of economy that has profound implications for the future of public services as well as for the daily life of citizens. This emerging economy can be seen in many fields, including the environment, care, education, welfare, food and energy. It combines some old elements and many new ones. In this essay, Robin Murray describes this as a 'social economy' because it melds features which are very different from economies based on the production and consumptions of commodities. This essay forms the basis for a series of publications that explore this new economy in more detail. The 'Social Innovator Series' is the result of a major collaboration between NESTA and the Young Foundation that presents a rich account of examples, methods and tools for social innovation.

Key words: new social economy, crisis, social innovations, production, consumption.