

Ekonomia społeczna, przedsiębiorstwo społeczne i teoria demokracji stowarzyszeniowej¹

Graham Smith, Simon Teasdale (tłumaczenie Rafał Śmietana)

Streszczenie: Podmioty ekonomii społecznej z reguły pozostają na marginesie zainteresowań teoretyków demokracji, analogicznie autorzy prac z dziedziny ekonomii społecznej nie zajmują się normatywnymi teoriami demokracji. Niniejszy artykuł stawia tezę, że teorię demokracji stowarzyszeniowej Paula Hirsta można uznać za demokratyczną teorię ekonomii społecznej oraz o ekonomii społecznej, w której stowarzyszenia o charakterze samorządowym stają się podstawową formą organizacji społecznej. Praca analizuje ramy regulacyjne konieczne do dokonywania reform zmierzających w kierunku demokracji stowarzyszeniowej, omawia także problemy związane z regulacją wewnętrznych praktyk demokratycznych w tego rodzaju organizacjach. Na przykładzie Anglii analizujemy, w jakim stopniu istniejące obecnie ramy prawne i fiskalne można by wykorzystać w celu ułatwienia tego rodzaju przejścia.

Słowa kluczowe: demokracja stowarzyszeniowa, ekonomia społeczna, przedsiębiorstwo społeczne, Paul Hirst.

Wprowadzenie

Ekonomia społeczna – postrzegana przez pryzmat instytucji zaliczanych do trzeciego sektora, takich jak spółdzielnie, towarzystwa wzajemnej pomocy i fundacje, prowadzących działalność gospodarczą na rzecz dobra wspólnego lub realizujących interes publiczny [Kay, 2006, s. 160-173] – stała się przedmiotem rosnącego zainteresowania w kręgach politycznych Europy, szczególnie w związku z dostarczaniem dóbr i usług o charakterze publicznym. Za cechę konstytutywną ekonomii społecznej uznaje się demokratyczną strukturę rządzenia i zaangażowanie szerokiego grona udziałowców [CIRIEC, 2000; Moulaert, Nussbaumer, 2005, s. 2071-2088], jednak w aktualnym piśmiennictwie akademickim w tej dziedzinie uderza brak wyraźnych powiązań ze współczesną teorią demokracji. Przeoczenie jest zresztą obustronne – współczesna teoria demokracji (a także bardziej ogólnie, teoria nauk politycznych) poświęca niewiele uwagi lub w ogóle nie zajmuje się ekonomią społeczną. Co prawda w latach 70. i 80. XX w. mieliśmy do czynienia z rozkwitem literatury poświęconej demokracji w ekonomii [np. Dahl, 1985], a szczególnie roli spółdzielni pracowniczych, ale ta forma organizacyjna stanowi zaledwie jeden z elementów ekonomii społecznej. Jednak od tego czasu zainteresowanie kwestiami demokracji w gospodarce znacznie zmalało. Przelotne

odniesienia do podmiotów sektora ekonomii społecznej można znaleźć np. w teoriach demokracji deliberatywnej [Dryzek, 2000] i kapitału społecznego [Putnam, 1993], lecz z reguły stanowią one tylko jeden spośród istotnych elementów szerszej koncepcji społeczeństwa obywatelskiego. Teorii demokracji poświęca się niewiele miejsca w literaturze z dziedziny ekonomii społecznej, to samo zresztą dotyczy ekonomii społecznej w rozważaniach na temat teorii demokracji.

Celem niniejszego artykułu jest wypełnienie luki między normatywną teorią demokracji i empirycznymi pracami w dziedzinie ekonomii społecznej. Chociaż terminy „ekonomia społeczna” i „przedsiębiorstwo społeczne” nie występują w ogóle w jego pracach, teorię demokracji stowarzyszeniowej w późnych pracach Paula Hirsta można uznać za teorię ekonomii społecznej i o ekonomii społecz-

NOTA O AUTORACH

Graham Smith – profesor nauk politycznych na Uniwersytecie Southampton. Interesuje się szczególnie teoretycznymi i praktycznymi aspektami funkcjonowania demokracji. Autor książki *Democratic Innovations: Designing Institutions for Citizen Participation* (Cambridge University Press, 2009), jak również wielu innych publikacji i prac naukowych. Niniejszy esej powstał w trakcie pobytu autora na stypendium naukowo-badawczym im. Fernanda Braudela w Europejskim Instytucie Uniwersyteckim.

Simon Teasdale – pracownik naukowy Uniwersytetu Birmingham (ESRC, OTS Barrow Cadbury Third Sector Research Centre). Interesuje się podmiotami ekonomii społecznej alternatywnymi dla kapitalizmu akcyjnego. Współredaguje „Social Enterprise Journal”.

¹ Dziękujemy Jimowi Doyle'owi, Davidowi Owenowi, Markowi Warrenowi i kolegom z Third Sector Research Centre (TSRC), którzy zechcieli skomentować kolejne wersje niniejszego artykułu. Obaj autorzy wyrażają wdzięczność za wsparcie Economic and Social Research Council (ESRC), Office of the Third Sector (OTS) oraz Barrow Cadbury UK Trust, które finansują prace TSRC.

nej [Hirst 1994; Hirst 1997; Hirst, 2002, s. 409-421]². Demokracja stowarzyszeniowa oferuje normatywne ramy teoretyczne, w granicach których można badać potencjalny wkład ekonomii społecznej w teorię demokracji. Podmioty sektora ekonomii społecznej stają się decydującym czynnikiem odnowy demokratycznej.

Teoria Hirsta opiera się na wzroście roli samorządnych stowarzyszeń – lub podmiotów ekonomii społecznej – w dziedzinie rządzenia sferami zaspokajania różnorodnych potrzeb obywateli i gospodarki. Artykuł ten podaje argumenty przemawiające za tezą, że jeżeli tego rodzaju rozszerzenie działalności ma mieć miejsce, kluczowej wagi nabiera charakter ram regulacyjnych sprzyjających reformom, które mają na celu stopniowe przechodzenie ku demokracji stowarzyszeniowej. Pierwszy impuls demokratyczny będzie przypuszczalnie miał charakter dość interwencjonistycznego reżimu regulacyjnego stawiającego wysokie wymagania wewnętrznej praktyce demokratycznej w stowarzyszeniach. Hirst ostrzega przed zbyt daleko idącymi formami interwencji, co na pierwszy rzut oka mogłoby się wydawać sprzeczne z intuicją. Jednak istnieją ważne demokratyczne przyczyny przemawiające za powstrzymaniem się od zdecydowanej ingerencji w wewnętrzną strukturę stowarzyszeń. Praktyczne efekty zastosowania rozwiązań, które mają sprzyjać reformie demokracji stowarzyszeniowej, badamy analizując ramy prawne i rozporządzenia dotyczące dziedziny ekonomii społecznej w Anglii³. Anglia stanowi interesujący obiekt badań, gdyż zwiększenie zaangażowania tego sektora w tradycyjnych obszarach polityki społecznej jest na porządku dziennym działalności politycznej mniej więcej od ostatnich dziesięciu lat. Uważa się także, że w Anglii działają najbardziej rozwinięte na świecie struktury wsparcia instytucjonalnego dla przedsiębiorstw społecznych, w tym utworzona w latach 2004-2005 forma prawna *Community Interest Company* (CIC) (dosł. spółka działająca w interesie wspólnoty). Podejście to pozwala nam

na analizę, w jakim zakresie istniejące rozwiązania prawne i regulacyjne umożliwiają lub utrudniają drogę ku demokracji stowarzyszeniowej.

1. Co to jest ekonomia społeczna?

Terminem ekonomia społeczna określa się dość obszerną grupę podmiotów – do których zaliczają się spółdzielnie, towarzystwa wzajemnej pomocy, organizacje trzeciego sektora i fundacje – podejmujących działalność gospodarczą dla realizacji celów społecznych. Termin *economie sociale* powstał we Francji, gdzie posiada określone znaczenie prawne. Trudności z jego precyzyjnym przekładem na inne tradycje prawne prowadzą do pewnego nieładu. Z reguły bywa on stosowany do odróżnienia tego rodzaju podmiotów, z jednej strony, od władz publicznych, a z drugiej strony od przedsiębiorstw prywatnych prowadzących działalność nastawioną wyłącznie na zysk. Do sektora ekonomii społecznej zaliczają się: kasy budowlane, prowadzące działalność gospodarczą jednostki zależne organizacji charytatywnych, konsumenckie stowarzyszenia handlu detalicznego, przedsiębiorstwa działające na rzecz społeczności lokalnych, spółdzielcze kasy oszczędnościowo-pożyczkowe, firmy działające w oparciu o zasady sprawiedliwego handlu (*fair trade*), towarzystwa budownictwa społecznego, firmy pośrednictwa na rynku pracy, lokalne giełdy towarowe, spółdzielnie rolników, spółdzielnie zaopatrzenia i zbytu, firmy wykonujące usługi na rzecz społeczności lokalnych, spółdzielnie handlu i przetwórstwa, banki czasu, organizacje wolontariackie i spółdzielnie pracownicze [Pearce, 2003, s. 29]. Sektor ten stanowi coraz większą i coraz bardziej znaczącą część gospodarki wielu krajów Europy [Evans, Syrett, 2007, s. 55-74]. Dwoma obszarami, w których dostrzega się ich szczególnie dynamiczny rozwój są działania integracyjne na rynku pracy (w szczególności szkolenia) oraz świadczenie usług w dziedzinie opieki społecznej i medycznej [Defourny, Nyssens, 2006, s. 3-26]. Z tradycyjnej perspektywy zatrudnienia podmioty ekonomii społecznej wnoszą duży wkład w gospodarki narodowe. Według systematycznych badań prowadzonych przez Międzynarodowe Centrum Badań i Informacji o Gospodarce Publicznej i Spółdzielczej (International Center of Research and Information on Public and Cooperative Economy – CIRIEC), pod

² Teorię demokracji stowarzyszeniowej Hirsta należy odróżnić od poglądów Joshuy Cohena i Joela Rogersa [1995]. Omówienie niektórych różnic praktycznych i teoretycznych można znaleźć w: Carter [2002] oraz Hirst [1995].

³ W niniejszym artykule koncentrujemy się na Anglii, nie zaś na Zjednoczonym Królestwie jako całości, gdyż ze względów ustrojowych w Irlandii Północnej, Szkocji i Walii decyzje dotyczące podmiotów ekonomii społecznej pozostają w gestii władz szczebla lokalnego.

koniec lat 90. XX w. liczbę etatów w sektorze ekonomii społecznej w krajach członkowskich Unii Europejskiej szacuje się na nieco poniżej 8,9 mln, co odpowiada 6,57% etatów przeliczeniowych w sektorze państwowym [CIREC, 2000]⁴. Nowsze badania przeprowadzone przez José Luisa Monzona i Rafaela Chaveza sugerują, że wraz z rozszerzeniem UE odsetek ten pozostał mniej więcej na podobnym poziomie: „(...) ponad 11 mln ludzi, co odpowiada 6,7% ogólnej liczby pracowników najemnych w UE” [Monzon, Chavez, 2008, s. 548-577].

Mamy więc do czynienia z niejednorodną grupą podmiotów różniących się wielkością i strukturą, prowadzącą zróżnicowaną działalność gospodarczą na różnych obszarach geograficznych. Charakter wytwarzanych dóbr i świadczonych usług nie stanowi kluczowej cechy definiującej podmioty sektora ekonomii społecznej, należy raczej stwierdzić, że „tego rodzaju przedsiębiorstwa zalicza się do sektora *economie sociale* ze względu na cele ich działania oraz sposób organizacji i zarządzania działalnością produkcyjną” [Molloy, 1999, s. 8]. Przykładowo, Frank Moulaert i Jacques Nussbaumer twierdzą, że: „(...) ekonomia społeczna to ta część gospodarki (lub uzupełnienie «współistniejącej» innej gospodarki), która organizuje funkcje gospodarcze przede wszystkim zgodnie z zasadami demokratycznej współpracy i wzajemności (...) gwarantującej wysoki poziom równości i dystrybucji, a także w razie potrzeby organizującej redystrybucję (...) w celu zaspokajania podstawowych potrzeb człowieka w zrównoważony sposób” [Moulaert, Nussbaumer, 2005, s. 2079].

CIREC definiuje ekonomię społeczną w odniesieniu do czterech kryteriów:

1. Cel działania – świadczenie usług na rzecz członków organizacji (interes wspólny lub wzajemny) lub na rzecz społeczności (interes publiczny).
2. Prymat człowieka nad kapitałem.
3. Działanie w oparciu o zasady demokratyczne.
4. System zarządzania niezależny od władz publicznych [CIREC, 2000, s. 11].

„Współpraca demokratyczna” i „funkcjonowanie demokratyczne” to cechy o kluczowym znaczeniu dla definicji ekonomii społecznej, jednak sze-

roki zakres form organizacyjnych obecnych w tym sektorze pociąga za sobą najróżniejsze relacje między udziałowcami, takimi jak pracownicy, wolontariusze, powiernicy zarządzający majątkiem, członkowie, użytkownicy, klienci, fundusze, kontrahenci i społeczność lokalna. Przykładowo, rządzenie spółdzielniami pracowniczymi opiera się na prawie pracowników do równego uczestnictwa w tym procesie, podczas gdy przedsiębiorstwa społeczne oraz działające na rzecz dobra publicznego często angażują szersze grupy udziałowców – zarówno członków organizacji, jak i różnych przedstawicieli wspólnoty w dość złożone struktury rządzenia.

Do pojęcia ekonomii społecznej nieco zamieszania wprowadził powstały pod koniec XX w. termin „przedsiębiorstwo społeczne”. Nie obejmuje on wszystkich podmiotów ekonomii społecznej, lecz używa się go raczej do wyeksponowania ich nowych rodzajów. Uznani komentatorzy – tacy jak Carlos Borzaga i Jacques Defourny – twierdzą, że przedsiębiorstwa społeczne wykazują bardziej innowacyjne zachowania w zakresie tworzenia nowych form organizacyjnych i usług, wykorzystując w swojej działalności bardziej zróżnicowane zasoby, w szczególności przychody pochodzące z działalności gospodarczej, zamiast polegać wyłącznie na środkach otrzymywanych od władz publicznych, są także bardziej przedsiębiorcze, tj. charakteryzują się silniejszą skłonnością do podejmowania ryzyka [Borzaga, Defourny, 2001a, s. 361-362]. Właśnie to połączenie cech charakterystycznych – w szczególności przedsiębiorczości i ambicji osiągnięcia samofinansowania – okazała się atrakcyjna dla twórców polityki. Lecz definicje przedsiębiorstwa społecznego nadal eksponują jego „charakter partycypacyjny, który angażuje osoby objęte działalnością” [Defourny, 2001] jako jedno z kryteriów wyróżniających tę kategorię podmiotów. Jak pisze Defourny: „Przedstawicielstwo i udział klientów, orientacja na udziałowców i demokratyczny styl zarządzania stanowią ważne cechy charakterystyczne przedsiębiorstw społecznych” [Ibidem]. Dlatego przedsiębiorstwo społeczne spełnia cechy obszernej definicji ekonomii społecznej.

Pragnąc lepiej zrozumieć charakter i działania podejmowane przez podmioty ekonomii społecznej, komentatorzy często korzystają z porównań z lepiej znanymi formami, takimi jak organizacje wolontariackie, korporacje kapitalistyczne i władze

⁴ Uwaga: odsetek ten odpowiada 7,92% ogólnej liczby etatów w służbie cywilnej.

publiczne. Ekonomia społeczna nie stanowi po prostu innego określenia dla trzeciego sektora, chociaż niektóre organizacje do niego należące (podejmujące działalność gospodarczą) stanowią część ekonomii społecznej. Zamęt terminologiczny potęguje definiowanie ekonomii społecznej jako „działalności nienastawionej na zysk, której celem jest zaspokajanie potrzeb społecznych” [Amin, Cameron, Hudson, 2002, s. 1; Graefe, 2006, s. 73]. Termin „nienastawiony na zysk” (*not-for-profit*) przywodzi jednak na myśl ograniczenie obejmujące „dystrybucję zysków” często używane przez analityków jako wyróżnik trzeciego sektora (sektora niekomercyjnego) [Salamon, Anheier, 1997]. Jednak definicja ta wyklucza spółdzielnie, towarzystwa wzajemnej pomocy i nowsze formuły organizacyjne przedsiębiorstw społecznych, które wypracowują oraz dokonują podziału części zysków wśród inwestorów.

Chociaż wiele podmiotów ekonomii społecznej wytwarza i dzieli zyski, pewne ograniczenia dotyczą roli inwestorów, a mianowicie przekazywanie zysków w prywatne ręce [CIRIEC, 2000, s. 102]. Z przytoczonych powyżej przyczyn zapewne najczęściej odróżnia się je od firm typowo komercyjnych. W dziedzinie ekonomii społecznej podstawowym celem działania organizacji nie jest wytwarzanie zysku ani akumulacja kapitału, a zasadniczą grupą beneficjentów nie są inwestorzy. Podobnie, w odróżnieniu od większości prywatnych korporacji nastawionych na zysk, podmioty ekonomii społecznej działają według mechanizmów, poprzez które udziałowcy inni niż inwestorzy lub akcjonariusze mogą wpływać na proces podejmowania decyzji w organizacji.

Sektor ekonomii społecznej kontrastuje się także z sektorem publicznym. Chociaż państwo często stanowi źródło znaczących wpływów (poprzez kontrakty lub dotacje) w takich organizacjach, są one zarządzane niezależnie od państwa. To z kolei oznacza, że spółki działające nie dla zysku założone przez państwo w celu świadczenia usług publicznych (np. Network Rail – państwowy zarządca infrastruktury kolejowej w Wielkiej Brytanii i szpitale należące do fundacji) nie spełniają kryterium niezależności, dlatego mieszczą się tuż poza granicą sektora ekonomii społecznej.

Podsumowując, zdaniem analityków sektor ekonomii społecznej można odróżnić od innych sektorów pod względem etosu i struktury. Etos

ekonomii społecznej zakłada orientację tych podmiotów na interes wzajemny, wspólny lub publiczny. Podmioty ekonomii społecznej zajmują się działalnością produkcyjną, lecz wypracowywanie zysku odgrywa w nich drugorzędną rolę wobec pewnych wyraźnie określonych celów społecznych. Strukturę rządzenia podmiotów ekonomii społecznej uzupełnia ich etos: podmioty te działają w oparciu o różnorodne struktury demokratyczne, którym towarzyszą niekonwencjonalne rozwiązania w zakresie politycznego podziału pracy oraz wzajemnych relacji między wpływami i władzami wykonawczymi. W sektorze ekonomii społecznej mamy do czynienia z dużą liczbą ciekawych form instytucjonalnych, w których praktykuje się różne rodzaje partycypacji społecznej.

2. Od ekonomii społecznej do demokracji stowarzyszeniowej?

Mimo eksponowania w definicjach ekonomii społecznej „działania w oparciu o zasady demokracji”, uderza brak analizy ich powiązań z normatywną teorią polityczną, a konkretnie z teorią demokracji w aktualnym piśmiennictwie akademickim poświęconym temu zagadnieniu. Ogólnie rzecz biorąc, analizy odwołują się do spostrzeżeń empirycznych, do których przykłada się teorie objaśniające zaczerpnięte z dyscyplin, takich jak ekonomia i zarządzanie, nie dostrzegając jednak związków z normatywną teorią demokracji. Na uwagę zasługuje także fakt, że współcześni teoretycy demokracji nie poświęcają uwagi tej kategorii organizacji⁵. Pod wieloma względami dzieje się to ze szkodą dla rozwoju ekonomii społecznej, gdyż bez odniesienia do normatywnej teorii politycznej brakuje twórczego i oryginalnego podejścia do zwiększania roli ekonomii społecznej w społeczeństwach demokratycznych. Frank Moulaert i Oana Aileini zadali bardzo istotne pytanie: „Czy różnorodność koncepcji teoretycznych i praktyk w dziedzinie ekonomii społecznej pozostawia przestrzeń dla podejścia normatywnego, które mogłoby zwiększyć społeczną

⁵ Zob. Warren [2001] – pozycja ta zasługuje na miano najlepszej analizy systematycznej demokratycznego charakteru stowarzyszeń. Zawiera także przegląd różnych rodzajów podmiotów zaliczanych do sektora ekonomii społecznej, lecz nie traktuje ich (ani nie wymienia) jako osobnej klasy organizacji ani sektora.

sprawność różnych inicjatyw?” [Moulaert, Ailenei, 2005, s. 2050].

We współczesnej teorii demokracji termin „ekonomia społeczna” nie został dobrze poznany ani zrozumiany. Jednak, mimo iż Hirst w ogóle nie używa tego terminu, za wyjątek można uznać jego pracę na temat demokracji stowarzyszeniowej, w której proponuje wizję poszerzenia roli odgrywanej przez ekonomię społeczną jako kluczowy element projektu odnowy demokratycznej [Hirst, 1994; Hirst, 1997; Hirst, 2002]. W teorii Hirsta odnowę demokratyczną osiąga się poprzez zwiększenie roli tego, co nazywa „dobrowolnymi i demokratycznie samorządymi stowarzyszeniami”, co dotyczy zarówno świadczenia usług w odpowiedzi na różnorodne potrzeby obywateli, jak i rządzenia gospodarką. Dla Hirsta stowarzyszeniowość może rodzić solidarność i zaufanie, a także doprowadzić do równowagi między współpracą a konkurencją. Warto w tym miejscu zacytować fragment jego pracy poświęcony podstawom organizacyjnym w jego teorii:

„Przemiany instytucjonalne zaproponowane w reformie zmierzającej ku demokracji stowarzyszeniowej obejmującej istniejące formy demokracji przedstawicielskiej i scentralizowanej biurokratycznej administracji państwowej można podsumować w postaci trzech zasad organizacji politycznej:

1. Dobrowolne samorządne stowarzyszenia stopniowo stają się podstawowymi środkami demokratycznego rządzenia sprawami gospodarczymi i społecznymi.
2. W największym możliwym stopniu władzę należy przypisać wyraźnie określonym ośrodkom, terytorialnym lub funkcjonalnym, a administrację w tych dziedzinach należy przekazać na najniższy poziom umożliwiający efektywne zarządzanie danymi kwestiami – to wspólne zasady pluralizmu państwowego i federalizmu.
3. Rządzenie demokratyczne nie polega tylko na władzy wyborczej obywatela i decyzjach podejmowanych przez większość, lecz na ciągłym przepływie informacji między rządzącymi i rządzonymi, wskutek czego ci pierwsi dążą do uzyskania akceptacji i współpracy tych drugich” [Hirst, 1994, s. 20].

Odnowa demokratyczna poprzez stowarzyszeniowość przebiega w dwóch kierunkach. Pierwszy z nich obejmuje reformę państwa opiekuńczego (*welfare state*). Hirst szczególnie krytykuje świad-

czenie usług na rzecz społeczeństwa (*welfare services*) przez rozbudowane biurokracje zarządzane hierarchicznie lub, co gorsze, przez quasi-publiczne agencje lub hierarchicznie zarządzane korporacje komercyjne (w następstwie prywatyzacji i deregulacji). Argumentuje, że tego rodzaju formy świadczenia usług doprowadziły do obniżenia poziomu rozliczalności przed obywatelami: „Zarządzane odgórnie struktury administracyjne przywłaszczają sobie usługę od tych, na rzecz których jest ona świadczona, z kolei [ci ostatni] mają niewielkie możliwości modyfikacji działania niewydolnej biurokracji w taki sposób, by zaspokajała ich potrzeby” [Ibidem, s. 6]. Obywatele mają niewielkie lub żadne możliwości kształtowania usług, które są świadczone na ich rzecz: „(...) bez względu na jakość dostawców usług, obywatele mają niewielki dostęp do tych instytucji w innym charakterze niż klienta – przedmiotu działania administracji” [Ibidem, s. 166].

Hirst opowiada się za alternatywnym modelem rządzenia – za świadczeniem usług na rzecz społeczeństwa przez wiele różnorodnych stowarzyszeń o charakterze samorządnym. Wielość stowarzyszeń odpowiada wielości wspólnot (wraz z ich różnorodnymi wartościami i oczekiwaniami), jakie nietrudno znaleźć we współczesnych społeczeństwach. Demokratyczna organizacja stowarzyszeń dałaby ich członkom sposobność uczestniczenia w kształtowaniu usług, a wielość stowarzyszeń zapewniłaby „prawo do rezygnacji”, czyli prawo do przemieszczania się pomiędzy nimi w przypadku niezadowolenia z ich działań⁶.

Hirst jasno precyzuje, że świadczenie usług na rzecz społeczeństwa przez stowarzyszenia nie oznacza pochwały dla liberalizmu gospodarczego – demokracja stowarzyszeniowa nie dąży do ograniczeń w świadczeniu usług na rzecz społeczeństwa poprzez „ograniczenie roli państwa”, lecz raczej opowiada się za zmianą formy rządzenia:

„W przeciwieństwie do liberalnych doktryn gospodarczych, które dążą do ograniczenia funkcji państwa i rozszerzenia udziału rynku, stowarzyszeniowość usiłuje rozszerzyć zakres demokratycznego rządzenia w społeczeństwie obywatelskim. Ponadto, podobnie jak doktryny wolnorynkowe, opowiada się za wyborem opartym o konkurencję,

⁶ W tym miejscu Hirst często odwołuje się do idei zaproponowanych w: Hirschman [1970].

lecz czyni to, dając obywatelom możliwość przenoszenia się między organizacjami o charakterze niekomercyjnym. Ludzie dysponują głosem w stowarzyszeniach i mogą okresowo zmieniać do nich przynależność” [Hirst, 2002, s. 409].

Państwo nadal odgrywa doniosłą rolę jako źródło funduszy i regulator w dziedzinie świadczenia usług, dostarczając środków stowarzyszeniom w zależności od liczby członków, zapewniając standardy usług i demokratyczne funkcjonowanie. Jednak co ważniejsze, nie znajduje się już „w generującym wewnętrzne konflikty położeniu dostawcy usług poprzez własne agencje biurokratyczne i jednocześnie gwaranta jakości tychże usług” [Hirst, 1994, s. 168-169]. W tym sensie, jak argumentuje Hirst, demokracja stowarzyszeniowa proponuje „receptę na poprawę działania reprezentatywnego rządu poprzez redukcję obciążenia jego instytucji” [Hirst, 2002, s. 413]. „(...) skoro państwo nie wykonuje bezpośrednio zadania świadczenia usług na rzecz społeczeństwa, za pośrednictwem stowarzyszeń posiada zdolność do działania w charakterze opiekuna obywateli w sprawach finansowych, uczciwości i jakości usług” [Hirst, 1994, s. 192].

Chociaż znaczna część dyskusji poświęconej demokracji stowarzyszeniowej koncentruje się na argumentach Hirsta przemawiających za reformą sposobu świadczenia usług na rzecz społeczeństwa, nie można zapominać, iż autor ten opowiada się także za odnową demokratyczną na drugim froncie, a mianowicie za demokratyzacją sektora komercyjnego. Korporacje komercyjne wcale nie stanowią jedynej możliwej formy organizacji działalności gospodarczej: „Demokracja stowarzyszeniowa promuje demokratyczne zarządzanie korporacjami zarówno w sferze publicznej jak i *prywatnej*, dążąc do ograniczenia zakresu zarządzania hierarchicznego, a także oferuje nowy model sprawności organizacyjnej” [Ibidem, s. 74, wyróżnienie dodane przez autorów artykułu].

W tym miejscu Hirst zamieszcza dość radykalne opinie na temat demokracji w gospodarce. Skoro stowarzyszenia lepiej sprawdzają się jako narzędzia do świadczenia usług na rzecz społeczeństwa, mogą także stanowić bardziej pożądaną formę organizacyjną dla innych rodzajów działalności produkcyjnej. Pod wpływem autorów, takich jak Robert Dahl, Hirst uważa, że system samorządnych stowarzyszeń ma rację bytu, gdyż dominują-

ca forma własności i zarządzania korporacjami wywiera istotny negatywny wpływ na szerszy proces polityczny i oznacza, że jednostki mają niewielki wpływ na znaczną część swojego codziennego życia [Dahl, 1985, s. 54-55]. I znów, to na państwo spada konieczność odegrania kluczowej roli w promowaniu demokratyzacji w gospodarce. Jak argumentuje Hirst, wychodząc poza „republikę akcjonariuszy”, „polityka państwa powinna zachęcać firmy do ewolucji w kierunku samorządnych stowarzyszeń, które będą wystarczająco reprezentatywne dla swoich udziałowców, by nadal cieszyć się przywilejami swojego statusu jako korporacji” [Hirst, 1994, s. 146].

Hirst jednoznacznie twierdzi, że samorządne stowarzyszenia działające w sferach publicznej i prywatnej muszą spełniać zasady rozliczalności i demokratycznego rządzenia, lecz dopuszcza istnienie znacznego zróżnicowania w tym względzie. Jednak poza tym dość ogólnym stwierdzeniem podaje bardzo niewiele szczegółów tej formy organizacji. Przeciwstawia demokrację stowarzyszeniową wcześniejszym teoriom demokracji gospodarczej, które eksponowały jedynie rolę spółdzielni pracowniczych [np. Dahl, 1985]. Uważa, że nie ma żadnej przyczyny, dla której udział w przedsięwzięciach gospodarczych miałby być ograniczony jedynie do pojedynczej kategorii udziałowca (tzn. pracownika): „(...) żądanie demokracji w gospodarce zostało wyrwane ze szponów ekskluzywnej grupy zwolenników „nadzoru pracowniczego”. Obecnie widać wyraźnie, że w przemyśle istnieje znacznie więcej udziałowców niż tylko bezpośredni producenci, co winien odzwierciedlać ład korporacyjny (...) dotyczy to także relacji firmy ze społecznością, w której funkcjonuje” [Hirst, 1994, s. 142].

Chociaż Hirst sam nie wskazuje na istnienie tego związku, ekonomia społeczna proponuje empiryczne przykłady różnorodnych form organizacyjnych spełniających stawiany przez niego wymóg „dobrowolności i samorządności demokratycznej” [Ibidem, s. 19] oraz „stowarzyszeń demokratycznie rządzonych przez producentów i konsumentów” [Ibidem s. 191]. Jego szkic charakterystyki stowarzyszeń odpowiada kryteriom wykorzystywanym do odróżniania ekonomii społecznej od innych sektorów państwa, przedstawionym w pkt 1 niniejszego artykułu. Wielość i różnorodność form organizacyjnych, a także sposoby demokratycznego udziału

i rozliczalności to dokładnie to, co można znaleźć w sektorze ekonomii społecznej: tak więc demokrację stowarzyszeniową można traktować jako teoretyczne umocowanie ekonomii społecznej.

3. Regulacje prawne w sferze demokracji stowarzyszeniowej

Teoria demokracji stowarzyszeniowej proponuje oryginalną wizję odnowy demokratycznej opartej na rozszerzeniu działalności sektora ekonomii społecznej na obszar zarówno usług świadczonych na rzecz społeczeństwa, jak i gospodarki. To szczególnie obiecująca teoria, ponieważ nie przewiduje zniknięcia reprezentatywnego rządu ani instytucji państwowych, oferując zamiast tego wizję odmiennego podziału pracy między państwem a sektorem ekonomii społecznej. Ale jak przejść z pierwszego stanu do drugiego? Jak wspomagać rozwój demokracji stowarzyszeniowej? Hirst uważa, że zmiany tej nie może „wymusić” rząd: „Relacje stowarzyszeniowe muszą się rozwijać w oparciu o inicjatywę obywateli i ciał swobodnie tworzonych przez zaangażowane jednostki. Jeżeli tego rodzaju relacje nie wynikają z prawdziwej współpracy, będą mało wartościowe – pomysł zmuszania kogokolwiek do dołączenia do dobrowolnego stowarzyszenia w jakimkolwiek celu jest absurdalny (lecz coś takiego sugerowałoby zastosowanie ustawowego «wielkiego wybuchu» wymuszającego przejście do stowarzyszeniowego systemu świadczenia usług na rzecz społeczeństwa). Rola ustawodawcy musi mieć charakter przyzwalający i stopniowy, a nie nakazowy i kategoryczny” [Hirst, 1993, s. 131].

Jak wcześniej wspomniano, w innym miejscu Hirst uważa, że „*polityka państwa powinna zachęcać firmy do przeobrażania się w stowarzyszenia działające w oparciu o zasadę samorządności (...), by nadal cieszyć się przywilejami statusu korporacyjnego*” [Hirst, 1994, s. 146, wyróżnienie dodane przez autorów artykułu]. Wskazuje to na konieczność opracowania zmierzających w tym kierunku zmian w systemach prawnym i podatkowym. W szczególności zachodzi konieczność interwencji na rynku, ponieważ jest mało prawdopodobne, że przejście do stowarzyszeniowych form rządzenia w gospodarce oraz w dziedzinie świadczenia usług na rzecz społeczeństwa wystąpi w sposób naturalny. W obecnych warunkach rynkowych stowarzy-

szenia samorządne znajdują się w niekorzystnej sytuacji, gdyż, zdaniem Davida Millera, „faworyzują [one] organizacje o strukturze władzy firmy kapitalistycznej” [Miller, 1981, s. 327-328]. Kontynuuje: „Zamiast stanowić neutralne narzędzie, rynek dyskryminuje pewne możliwości, takie jak modele organizacji oparte na współpracy” [Ibidem, s. 324]. W system „wolnorynkowy” wbudowane jest odchylenie systematyczne faworyzujące formy organizacyjne, które zaspokajają tylko „dążenia indywidualne”, takie jak maksymalizacja przychodów, czyli firmy stricte kapitalistyczne. Podmioty sektora ekonomii społecznej, które także (lub przeważnie) dbają o „zaspokajanie dążeń zbiorowych” (takich jak demokratyczny proces podejmowania decyzji, równość w pracy oraz ochrona środowiska) są pokrzywdzone. Dlatego państwo musi „ułatwiać działanie alternatywnych rodzajów stowarzyszeń lub zmodyfikować warunki finansowe, w odniesieniu do których różne instytucje konkurują ze sobą na rynku” [Ibidem, s. 328]. Podobnie wprowadzenie jednej z odmian systemu kuponowego (*voucher system*) zaproponowanego przez (między innymi) Clausa Offego i Philippe C. Schmittera, umożliwiającego przemieszczanie się między stowarzyszeniami świadczącymi usługi społeczne [Offe, 1995; Schmitter, 1995], wymaga sprzyjających ram prawnych. Lecz jak miałyby wyglądać ogólna struktura regulacyjna demokracji stowarzyszeniowej?

To kolejny element teorii demokracji stowarzyszeniowej, o którym Hirst mówi niewiele. W swojej książce *Associative Democracy* zawarł kilka krótkich uwag na temat regulacji sfery publicznej, akcentując, że podstawowe prawo w społeczeństwie stowarzyszeniowym stanowi „na pozór paradoksalne prawo wyjścia, możliwość opuszczenia stowarzyszenia w stosunkowo krótkim, określonym okresie czasu bez znaczących opłat karnych ani równoważnej straty finansowej” [Hirst, 1994, s. 51]. Dalej argumentuje: „(...) reguły mające zastosowanie do rządzenia stowarzyszeniami muszą być możliwie nieliczne, by uniemożliwić gnębienie ich członków i odmawianie im prawa wyboru. W praktyce sprowadza się to do zagwarantowania prawa do wyjścia, przestrzegania zasady jeden członek – jeden głos (lub jeden udział – jeden głos) oraz wymogu składania dorocznego sprawozdania finansowego zbadanego przez biegłego księgowego” [Ibidem, s. 51-52].

Hirst uznaje, że stowarzyszenia „otrzymujące fundusze publiczne winny podlegać ściślejszym regulacjom” [Ibidem, s. 52]. Przypuszczalnie ma tu na myśli surowsze procedury audytu, lecz nie podaje żadnych szczegółów. Dla współczesnych zwolenników demokracji „silnej”, „partycypacyjnej” lub „deliberatywnej” głębsza ingerencja regulatora w demokratyczną strukturę stowarzyszeń – poza podstawową zasadą Hirsta ‘jeden członek – jeden głos’ – mogłaby posłużyć za środek do zapewnienia wyższych standardów praktyki demokratycznej w organizacjach otrzymujących środki finansowe od państwa lub korzystających z przywilejów fiskalnych z powodu promowania idei ekonomii społecznej. Zarówno teoretycy demokracji, jak i autorzy prac z dziedziny ekonomii społecznej zwracają jednak uwagę na fakt, iż organizacje, które formalnie przestrzegają równości politycznej (np. zasady ‘jeden członek – jeden głos’) często nie spełniają demokratycznych oczekiwań w praktyce [np. Mansbridge, 1980; Chantal, Laville, 2004]. Bardziej jednoznaczne interwencje regulacyjne mogłyby więc zwiększyć demokratyczną efektywność ekonomii społecznej poprzez instytucjonalizację nowych form zaangażowania obywateli.

Tego rodzaju propozycje pociągają za sobą szereg wątpliwości. Na poziomie praktycznym, jak miałyby wyglądać pozytywne regulacje wprowadzające wymóg przestrzegania zasad demokracji partycypacyjnej? Jakie konkretne formy demokracji w stowarzyszeniach winny stać się obiektem regulacji? Jednak przede wszystkim należy odpowiedzieć na zasadnicze pytanie o charakterze normatywnym: czy ekonomia społeczna winna w ogóle podlegać tego rodzaju regulacjom? Mogą wszak istnieć uzasadnione przyczyny o charakterze demokratycznym przemawiające przeciwko ich wprowadzeniu. Hirst z pewnością ma poważne zastrzeżenia w tym względzie: „Negatywne prawo do opuszczenia stowarzyszenia według własnej woli i ochrona tego prawa przez władze publiczne jest ważniejsza niż jakiegokolwiek pozytywne interwencje ze strony władzy publicznej w celu zapewnienia przestrzegania zasad demokracji przez stowarzyszenie” [Hirst, s. 51].

Interwencja w wewnętrzną strukturę stowarzyszeń (poza minimalnym wymogiem: ‘jeden członek – jeden głos’) może doprowadzić do powstania róż-

norodnych problemów na drodze do odnowy demokratycznej poprzez demokrację stowarzyszeniową.

Po pierwsze, jak zauważa Hirst w swoim krótkim omówieniu zasad rządzących stowarzyszeniami, interwencje mające na celu promowanie wewnętrznego funkcjonowania stowarzyszeń w oparciu o zasady demokracji mogą podważyć zasadę wyboru stanowiącą fundament demokracji stowarzyszeniowej: „Niebezpieczeństwo związane z usiłowaniami zapewnienia wolności jednostkom i stowarzyszeniom poprzez odgórne nakazywanie im przestrzegania pewnych wewnętrznych zasad i procedur polega na tym, że tego rodzaju próby podejmowane przez władze publiczne w rzeczywistości im tę wolność odbierają” [Ibidem].

Hirst wyraźnie pragnie pozostawić jednostkom maksymalnie szerokie pole wyboru: ci, którzy pragną dołączyć do stowarzyszeń o silnych praktykach demokratycznych mogą to zrobić, jednak ci, dla których tego rodzaju rozwiązania są mniej ważne, mogą wybrać inne rodzaje stowarzyszeń. Dopóki stowarzyszenia nie naruszają podstawowych zasad demokratycznych swobody wyboru i formalnej równości politycznej, żadne dalej idące interwencje nie powinny mieć miejsca.

Po drugie, komentarze Hirsta sugerują także zagrożenie instytucjonalnym izomorfizmem, płynące z prób szczegółowego określenia przepisami wewnętrznych zasad i praktyk. Jedną z cech definiujących ekonomię społeczną jest różnorodność form i praktyk organizacyjnych, często angażujących różnych udziałowców. Szczegółowe regulacje wewnętrznych praktyk prawdopodobnie doprowadziłyby do ograniczenia eksperymentów w tej dziedzinie, a więc stworzyłyby bodźce do względnej standaryzacji form działania przyjmowanych przez stowarzyszenia.

I wreszcie, głębsza ingerencja w reguły i procedury (wymagająca uczestnictwa demokratycznego) może opierać się na nierealistycznych przesłankach, a mianowicie zbyt wygórowanych oczekiwaniach wobec obywateli. Czy w ogóle można się spodziewać szerszego poparcia dla zaangażowania wykraczającego poza (przykładowo) doroczne głosowanie na członków zarządu? Czy większość ludzi naprawdę pragnie odgrywać aktywną rolę w samorządnych stowarzyszeniach? Hirst argumentuje, że tego rodzaju aktywne uczestnictwo nie jest konieczne: „system stowarzyszeniowy nie wymaga wysokie-

go poziomu zaangażowania. Jeżeli ludziom wystarcza minimalne zaangażowanie, niech tak będzie" [Ibidem, s. 199]. Demokracja stowarzyszeniowa dostarcza możliwości większego zaangażowania obywateli w proces świadczenia usług społecznych i w gospodarkę, lecz nie wymaga tego. W odróżnieniu od innych teorii demokratycznego zaangażowania, demokracja stowarzyszeniowa nie odwołuje się do nierealistycznych oczekiwań, pragnień i motywacji obywateli [Warren, 1996, s. 241-270] i dlatego zarzut niewykonalności jej nie dotyczy.

Powyższa dyskusja zwraca uwagę na interesujący i zarazem prowokujący paradoks wykorzystywania regulacji do promowania demokratycznego zaangażowania w dziedzinie ekonomii społecznej: pragnienie zapewnienia dużego zaangażowania obywateli w proces demokratycznego rządzenia mogłoby podważyć demokratyczny potencjał modelu stowarzyszeniowego poprzez ograniczenie swobody wyboru i pluralizmu ośrodków wpływu.

4. Ku demokracji stowarzyszeniowej w praktyce? Anglia – studium przypadku

W jakim stopniu istniejące ramy prawne i finansowe oraz polityki publiczne „sprzyjają” formom stowarzyszeniowym w porównaniu z innymi strukturami korporacyjnymi? Czy istniejące w systemach politycznych ustawodawstwo można wykorzystać do pobudzania rozwoju demokracji stowarzyszeniowej? Głównym przedmiotem naszej analizy w tej dziedzinie będzie Anglia. Wyboru tego dokonaliśmy przynajmniej z dwóch powodów.

Po pierwsze, od późnych lat 90. XX w. wśród elit politycznych nasila się zainteresowanie wzrostem roli stowarzyszeń, a w szczególności przedsiębiorstw społecznych, w dziedzinie świadczenia usług publicznych oraz odrodzenia obszarów wykluczonych społecznie. Dobrze udokumentowano retorykę „trzeciej drogi” wykorzystywaną przez pierwszy rząd Nowej Partii Pracy, którą można postrzegać jako wsparcie dla stowarzyszeniowości⁷ i pragnienie wzmocnienia pozycji trzeciego sektora – zwłaszcza przedsiębiorstw społecznych – w dziedzinie świadczenia usług publicznych poprzez partnerstwo z władzami [Haugh, Kitson, 2007,

s. 973-994]. To zainteresowanie polityczne wyrażały kolejne rządy Nowej Partii Pracy. Jeszcze w 2009 r. w raporcie *Enterprising Services* (Przedsiębiorczość w usługach) Office of the Third Sector (Biuro ds. Trzeciego Sektora) argumentowało, że przedsiębiorstwa społeczne mogą pomóc rządowi osiągać jego cele poprzez oferowanie wspólnych usług publicznych, ułatwianie dostępu do nich, poprawę wyników osiąganych w obszarach działania, w których najtrudniej nieść pomoc oraz wpływanie na wybory dokonywane przez obywateli [Office of the Third Sector, 2010]⁸. Zainteresowanie to ma charakter ponadpartyjny. W manifestie nowego rządu koalicyjnego na czele z konserwatystami przedstawiono plany tzw. *Big Society* (dużego społeczeństwa), którego działanie polegałoby na przekazaniu obywatelom większej kontroli nad procesem świadczenia usług, których są odbiorcami. Reforma służb publicznych powinna obejmować umożliwienie „przedsiębiorstwom społecznym, organizacjom dobroczynnym i wolontariackim na odgrywanie pierwszoplanowej roli w świadczeniu usług publicznych i w innych działaniach na rzecz rozwiązywania najpoważniejszych bolączek społecznych” [Conservative Party, 2010, s. 37].

Po drugie, w ślad za zainteresowaniem politycznym poszły reformy prawne i instytucjonalne. Anglię uznaje się obecnie za kraj posiadający najbardziej rozwiniętą instytucjonalną strukturę wsparcia dla przedsiębiorstw społecznych na świecie [Defourny, Nyssens, 2006, s. 3-26; Galera, Borzaga, 2009, s. 210-228; Nicholls, 2009, s. 394-415]. Najwyraźniejszym tego dowodem jest powołanie do życia nowej [red. od 2005 r.] formy prawnej zwanej *Community Interest Company* (CIC) (dosł. spółka działająca w interesie wspólnoty), instytucji regulacyjnej w 2005 r. [Defourny, Nyssens, 2008, s. 202-228] oraz ustanowienie wydziału ds. przedsiębiorstw społecznych w ramach Ministerstwa Gospodarki, później podległego Cabinet Office (urzędowi rady ministrów). CIC wpisuje się w ramy prawne określające dopuszczalne formy organizacyjne i rodzaje działalności w sektorze ekonomii społecznej w Anglii. Zajęła miejsce obok statusu „organizacji dobroczynnej” (*Charitable Status*), organizacji prowadzących działalność gospodarczą lub handlową jako spółdziel-

⁷ Hirst „zapożyczył” termin „trzecia droga”, pragnąc wyeksponować umiejscowienie demokracji stowarzyszeniowej pomiędzy rynkowym liberalizmem i państwowym socjalizmem.

⁸ Rząd nowej koalicji zdominowanej przez konserwatystów zmienił nazwę OTS na Office for Civil Society (Biuro Społeczeństwa Obywatelskiego).

nie, lub na rzecz dobra społecznego (*Industrial and Provident Society* – IPS), spółek z odpowiedzialnością ograniczoną wysokością poręczenia (*Company Limited by Guarantee* – CLG) oraz spółek akcyjnych

Tabela 1. Formy prawne podmiotów ekonomii społecznej w Anglii

	Charitable Trust	Charitable Company Limited by Guarantee (CLG)	Community Benefit Industrial and Provident society (IPS)	Bonafide co-operative	Community Interest Company (CIC)	Company Limited by Guarantee (CLG)	Company Limited by Share (CLS)
Status organizacji dobroczynnej	Tak	Tak	Tak	Nie	Nie, lecz może należeć do organizacji dobroczynnej	Nie, lecz może należeć do organizacji dobroczynnej lub zostać zarejestrowana zarówno jako CLG, jak i organizacja dobroczynna	Nie, lecz może należeć do organizacji dobroczynnej lub zostać zarejestrowana zarówno jako CLG, jak i organizacja dobroczynna
Podział zysków	Nie	Nie	Nie	Tak	Tak (w ograniczonym zakresie)	Tak	Tak
Blokowanie aktywów	Tak	Tak	Wymóg można zawrzeć w statucie	Wymóg można zawrzeć w statucie	Tak	Nie	Nie
Ograniczenia działalności handlowej	Tak	Tak	Tak	Nie	Nie	Nie	Nie
Zarządzana przez	Powierników	Dyrektorów/powierników	Komitet zarządzający	Urzędników	Dyrektorów	Dyrektorów	Dyrektorów
W imieniu	Beneficjentów	Członków	Członków	Członków – pracowników oraz/lub konsumentów	Interesu wspólnoty	Członków	Udziałowców
Organ rejestrująco-nadzorujący	Charity Commission lub właściwy organ dla organizacji posiadających status równoważny organizacji dobroczynnej (<i>exempted charity</i>)	Companies House i Charity Commission	Posiadające dochody powyżej 100.000 funtów podlegają nadzorowi Charity Commission, lecz mają obowiązek rejestracji w Financial Standards Authority	Mają obowiązek rejestracji w Financial Standards Authority. Podlegają nadzorowi organu rejestrująco-nadzorującego lub Charity Commission	Companies House i organ rejestrująco-nadzorujący CIC	Companies House	Companies House
Stopień regulacji	Wysoki	Wysoki	Wysoki	Średni	Średni	Niski	Niski
Sprzyja demokracji stowarzyszeniowej?	Wymóg zawarcia odpowiednich postanowień w statucie	Mimo przestrzegania zasady 'jeden członek – jeden głos', większość CLG tego rodzaju ma zwykle jednego członka – macierzystą organizację dobroczynną	Tak	Tak	Wymóg zawarcia odpowiednich postanowień w statucie	Zasada 'jeden członek – jeden głos', lecz status określa, kto może zostać członkiem	Wymóg zawarcia odpowiednich postanowień w statucie

Legenda:

Bona fide co-operative – spółdzielnia typu IPS „w dobrej wierze”

Charitable Company Limited by Guarantee (CLG) – spółka charytatywna z odpowiedzialnością ograniczoną wysokością poręczenia

Charitable Trust – stowarzyszenie charytatywne

Charity Commission – Komisja ds. Organizacji Dobroczynnych

Community Benefit Industrial and Provident Society (IPS) – organizacja prowadząca działalność gospodarczą lub handlową na rzecz dobra społecznego

Community Interest Company (CIC) – spółka działająca w interesie wspólnoty

Companies House – Izba Spółek

Company Limited by Guarantee (CLG) – spółka z odpowiedzialnością ograniczoną wysokością poręczenia

Company Limited by Share (CLS) – spółka akcyjna

Financial Standards Authority – Komisja Nadzoru Finansowego

(dokładniejsze objaśnienia znajdują się w tekście artykułu)

Przekłady terminów za: Sienicka [2006], *Formy prawne przedsiębiorstw społecznych w Anglii i Walii*, Ekonomia Społeczna Teksty, FISE, Warszawa.

(*Company Limited by Share* – CLS). Poniżej przedstawiamy charakterystykę tych form prawnych (podsumowanie ich cech charakterystycznych znajduje się w tabeli 1). To właśnie te formy nadają kształt sektorowi ekonomii społecznej i dlatego sprzyjają lub utrudniają potencjalny proces transformacji ku demokracji stowarzyszeniowej.

Status organizacji dobroczynnej (*Charitable Status*)

Zgodnie z przepisami regulującymi działalność organizacji dobroczynnych (z których pierwsze pochodzą z 1601 r.), aby osiągnąć ten status organizacja musi wykazać, że działa na rzecz interesu publicznego w granicach określonych ustawowo obszarów dobroczynności [Dunn, Riley, 2004, s. 632-657]. W 2006 r. uaktualniono obszary działań dobroczynnych w celu odzwierciedlenia powszechnych wyobrażeń dotyczących tego, co należy rozumieć przez działania dobroczynne. Ustawodawca nie definiuje co prawda pojęcia użyteczności publicznej, określa je jednak ciałem regulacyjne – *Charity Commission* (Komisja ds. Organizacji Dobroczynnych) oraz/lub prawo precedensowe [Pratten, 2007]. Organizacje dobroczynne są najbardziej regulowaną formą podmiotów ekonomii społecznej – zapewne dlatego, że jako jedyne otrzymują bezpośrednio wsparcie finansowe ze strony państwa, zachodzi także konieczność potwierdzenia ich wiarygodności dla osób prywatnych pragnących dokonywać darowizn na ich rzecz. Organizacje dobroczynne muszą posiadać statut, który pełni rolę „zbioru zasad” określającego zakres i sposoby ich działania [Charity Commission, 2010]. Organizacjami zarządzają wyznaczeni powiernicy, lecz nie posiadają formalnego członkostwa, chociaż mogą przyjmować statuty wyznaczające „członków” posiadających prawo głosu.

Zawarte w przepisach dotyczących organizacji dobroczynnych ograniczenia obejmujące działalność handlową oznaczają, że wielu stowarzyszeń charytatywnych (*Charitable Trusts*) nie zalicza się do podmiotów sektora ekonomii społecznej. Jednak firmy posiadające osobowość prawną (zakładane w oparciu o np. przepisy dotyczące spółdzielni lub spółek z odpowiedzialnością ograniczoną poręczeniem) mogą być zaliczane do organizacji dobroczynnych. Inne formy podmiotów ekonomii

społecznej (zakładane w oparciu o przepisy rządzące spółkami akcyjnymi lub spółkami działającymi na rzecz wspólnoty) mogą „należeć” do stowarzyszeń charytatywnych. To pozwala im na przekazywanie zysków do organizacji macierzystej i otrzymywanie ulg podatkowych z tego tytułu. Tak więc, o ile stowarzyszenie charytatywne jako takie nie posiada żadnych nieodłącznych ram demokratycznych pozwalających na uczestnictwo udziałowców, to jego jednostki zależne mogą posiadać strukturę demokratyczną, wedle przyjętej formy organizacyjnej.

Organizacje dobroczynne prowadzące działalność gospodarczą (*Industrial and Provident Society* – IPS)

Forma IPS powstała w 1852 r., lecz wywodzi się z wcześniejszego ustawodawstwa regulującego działalność towarzystw wzajemnej pomocy (1834 r.). Istnieją dwa ich rodzaje: tzw. „spółdzielnie w dobrej wierze” (*bona fide co-operatives*) i „stowarzyszenia działające na rzecz społeczności” (*society for the benefit of the community*). Komitet zarządzający tego rodzaju organizacją pochodzi zwykle z wyboru i odpowiada przed zgromadzeniem członków. Zgodnie z tą strukturą członkowie oddają głosy jedynie podczas walnych zgromadzeń. Statut organizacji może zawierać zasadę, że najwyższą władzą IPS jest zgromadzenie, na którym wszyscy członkowie posiadają równe prawa głosu we wszystkich sprawach związanych z zarządzaniem. Wszystkie organizacje typu IPS muszą posiadać przynajmniej trzech członków. Członkami mogą być osoby fizyczne lub inne organizacje. Struktura przepisów dotyczących IPS jest obecnie poddawana analizie i można ją określić jako dość skomplikowaną. Komisja Nadzoru Finansowego (*Financial Standards Authority* – FSA) określa, czy statut danej organizacji odpowiada wymaganiom stawianym w ustawodawstwie IPS. Działalność tych organizacji podlega także regulatorom właściwym ze względu na dziedzinę, w której prowadzą działalność (usługi finansowe – FSA, spółdzielnie mieszkaniowe – Komisja Wspólnot Mieszkaniowych (*Tenants Services Authority*) itd.).

Wszystkie IPS emitują udziały, a warunkiem członkostwa w nich jest nabycie minimalnego określonego statutowo udziału. Członkostwo w spółdzielni (a także dostęp do udziałów) określają zasa-

dy organizacyjne, czyli statut spółdzielni. Natomiast członkami spółdzielni pracowniczej mogą zostać tylko jej pracownicy. Do spółdzielni spożywców (*consumer cooperative*) mogą należeć jedynie konsumenci. Statuty IPS mogą przewidywać ograniczenia w zakresie członkostwa lub dopuszczać wielu udziałowców z uwzględnieniem np. zarówno pracowników, jak i konsumentów. Spółdzielnie mogą rozdzielać zyski na rzecz swych członków proporcjonalnie do poziomu udziałów przez nich wniesionych. Przykładowo, w spółdzielni spożywców zyski zależą od kwot, jakie każdy z jej członków zaangażował w obrót ze spółdzielnią.

Statut stowarzyszenia działającego na rzecz społeczności może ograniczać członkostwo do osób lub instytucji spełniających pewne kryteria, np. lokalizacji geograficznej lub narodowości. Organizacje te mogą także dopuszczać członkostwo wszystkich zainteresowanych realizacją jej celów. Ten rodzaj IPS nie może jednak dokonywać podziału zysków. Zamiast tego wszelkie wypracowane zyski reinwestuje się w firmę lub przeznaczają na cele dobroczynne. Stowarzyszenia mogą także posiadać status równoważny organizacji dobroczynnej (*exempt charity*) i powinny mieć wtedy charakter filantropijny, tzn. działać przeważnie na rzecz ludzi, którzy nie są jej członkami.

Dwa elementy ustawodawstwa IPS sprzyjają istnieniu różnorodnych form organizacyjnych posiadających bardzo różne struktury odpowiedzialności i demokracji. Podstawowa relacja demokratyczna 'jeden członek – jeden głos' (lecz dopuszcza się różne kategorie członków) stanowi warunek konieczny dla funkcjonowania IPS. Praktyczna realizacja tej demokratycznej zasady zmienia się w zależności od przyjętej formy organizacyjnej. Forma prawna IPS umożliwia działanie wielu rozmaitych „stowarzyszeń rządzonych przez producentów i konsumentów” [Hirst, 1994, s. 191], zgodnie z teorią demokracji stowarzyszeniowej.

Spółka z odpowiedzialnością ograniczoną wysokością poręczenia (*Company Limited by Guarantee* – CLG)

W przeciwieństwie do organizacji typu IPS, CLG nie posiada kapitału akcyjnego. Zamiast tego jej członkowie pełnią rolę poręczycieli, którzy odpowiadają swoim majątkiem do kwoty, jaką zga-

dzają się wnieść w aktywa spółki, gdy zaprzestanie działalności [Companies, 2010]. Zwykle jest to pewna kwota nominalna (np. 1 funt). CLG zarządza zarząd odpowiedzialny przed członkami. Statut spółki określa reguły rządzenia i członkostwa. Członkami mogą być organizacje oraz/lub osoby fizyczne. Statut może ograniczać przynależność do osób spełniających określone warunki, np. zamieszkanie w danej okolicy, może też nie przewidywać żadnych ograniczeń w tej dziedzinie. Dyrektorzy nie muszą być wybrani w głosowaniu przez walne zgromadzenie. CLG są zobowiązane do przedkładania corocznego sprawozdania finansowego zbadanego przez biegłego księgowego *Companies House* (Izba Spółek – organ regulacyjny zajmujący się m.in. rejestracją, rozwiązywaniem spółek oraz badaniem ich sprawozdań finansowych).

Elastyczność statusu CLG stanowi o jego atrakcyjności. CLG jest przydatną strukturą dla organizacji, które pragną mieć wielu różnych członków. Mogą do nich należeć różne grupy członków, np. pracownicy, beneficjenci, klienci itd. Statut tego rodzaju organizacji określa prawo głosu przysługujące każdej klasie członków. CLG jest także atrakcyjną formą działania dla spółek będących jednostkami zależnymi, gdyż mogą je tworzyć pojedynczy członkowie – zwykle jest to spółka macierzysta holdingu lub organizacja dobroczynna. CLG działające na rzecz interesu publicznego oraz w określonych obszarach dobroczynności mogą również zarejestrować się jako organizacje dobroczynne, lecz wówczas nie mogą dokonywać podziału zysków. Zamiast tego zobowiązane są do ich reinwestowania w dalszą działalność lub przekazywać je na cele dobroczynne. Ten poziom elastyczności oznacza, że statut CLG spełnia minimalny wymóg stowarzyszenia demokratycznego, na którym opiera się demokracja stowarzyszeniowa (niektóre organizacje stosują bardziej demokratyczne rozwiązania). Jednak większość tego nie czyni. Jeżeli chodzi o CLG dobroczynne, zasada 'jeden członek – jeden głos' z reguły dotyczy tylko jednego członka: organizacji pożytku publicznego będącej właścicielem danej organizacji.

Spółka akcyjna (*Company Limited by Share* – CLS)

CLS zarządza zarząd odpowiedzialny przed akcjonariuszami. Akcjonariusze zwykle posiadają prawo gło-

su i wybierają dyrektorów. CLS może być spółką prywatną lub publiczną. Akcjonariusze zwykle nabywają w nich udziały (akcje), jednak statut spółki może upoważniać pracowników (a nawet klientów) do ich otrzymywania. Każdy udział zwykle upoważnia posiadacza do uczestnictwa w podziale zysków. Wymogi regulacyjne są takie same jak w przypadku CLG.

CLS nie może samodzielnie uzyskać statusu organizacji dobroczynnej, jednak stanowi szczególnie atrakcyjną formę organizacyjną dla jednostek zależnych będących własnością organizacji, która może być organizacją pożytku publicznego lub typu IPS. Przed wprowadzeniem do przepisów prawa formy organizacyjnej CLG w 1985 r., CLS była strukturą najczęściej przyjmowaną przez prowadzące działalność handlową jednostki zależne organizacji dobroczynnych. CLS nie gwarantuje żadnych bezpośrednich korzyści finansowych, może jednak przekazywać wypracowane zyski na mocy umowy do macierzystej organizacji dobroczynnej, co z kolei umożliwia uzyskanie ulg podatkowych.

W praktyce CLS zwykle nie jest organizacją demokratyczną, jednak ze względu na jej dużą elastyczność podmioty ekonomii społecznej mogą dostosować model CLS do własnych celów za pomocą statutu i umowy spółki.

Spółka działająca w interesie wspólnoty (*Community Interest Company – CIC*)

W celu uzyskania statusu CIC organizacja musi spełniać wymóg interesu społeczności definiowanego umownie [red. – tj. prowadzić działalności dla dobra społecznego, za: Sienicka, 2006]. CIC mogą sprzedawać udziały i wypłacać akcjonariuszom dywidendy w maksymalnej wysokości 20% opłaczonej wartości każdego udziału [CIC Regulator, 2010]. Podobnie jak organizacje dobroczynne, CIC obowiązuje wymóg blokowania aktywów (*asset lock*), co ma zapewnić, że pozostaną one w gestii społeczności, której służą. Jednak w odróżnieniu od organizacji dobroczynnych CIC mogą płacić swoim dyrektorom wynagrodzenia na „rozsądnym” poziomie [Nicholls, 2009, s. 394-415]. CIC często bywają krytykowane za to, że pozwalają na podział zysku poprzez zatrudnianie „tylnymi drzwiami” nadmiernej liczby dyrektorów [Dunn, Riley, s. 654-655]. Spółka typu CIC nie posiada statusu niezależnej organizacji: organizacje tego rodzaju muszą być także zarejestro-

wane jako spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (akcyjne lub z odpowiedzialnością ograniczoną wysokością poręczenia). Dlatego CIC przedkłada doroczne sprawozdania właściwemu organowi rejestrowemu, a poza tym wypełnia te same wymogi sprawozdawcze co spółki typu CLG lub CLS. CIC nie może mieć statusu organizacji dobroczynnej, chociaż może należeć do takiej organizacji.

Mimo że organ rejestrujący dysponuje „bardzo szerokimi uprawnieniami” wobec CIC, obecnie praktykowane dość elastyczne podejście opiera się na zasadzie, że dzięki „wybiórczemu” charakterowi tej formy organizacji nieodpowiednie zachowania będą rzadkością [Ibidem, s. 654]. Tak więc przedsiębiorstwa społeczne mogą z łatwością uzyskać status CIC, a monitorowanie ich wiarygodności praktycznie nie istnieje [Nicholls, 2009, s. 394-415]. Elastyczne ustawodawstwo pozwala na szeroki zakres form zarządzania i struktur organizacyjnych: nie istnieją wyraźne wymogi dotyczące demokratycznego sprawowania władzy. Tak więc, o ile CIC mogą przyjmować wiele form organizacyjnych, to tylko niektóre działają w oparciu o struktury odpowiedzialności konieczne do spełnienia wymogów demokracji stowarzyszeniowej.

5. Kierunek rozwoju: ku stowarzyszeniowości?

Niniejszy krótki przegląd różnych form prawnych i regulacji dotyczących podmiotów ekonomii społecznej w Anglii odzwierciedla problemy związane z precyzyjnym zdefiniowaniem tego sektora. Wskazuje także, jak skomplikowana będzie odpowiedź na pytanie, czy przepisy prawa i działanie organów rejestrująco-nadzorujących ułatwiają, czy też utrudniają powstawanie demokracji stowarzyszeniowej. Można stwierdzić, że brytyjskie przepisy mają charakter przyzwalający w tym sensie, iż różnorodność form prawnych umożliwia tworzenie różnorodnych „stowarzyszeń dobrowolnych i demokratycznie samorządnych” o bardzo różnych strukturach rządzenia. Jednak być może przepisy te są zbyt liberalne, gdyż podmioty ekonomii społecznej niekoniecznie muszą przyjmować statuty spełniające demokratyczne kryteria. Samo w sobie podważa to definicje ekonomii społecznej i przedsiębiorstwa społecznego najczęściej formułowane przez teoretyków i praktyków, w których demokra-

tyczny charakter funkcjonowania stanowi warunek wstępny, jaki muszą spełnić te klasy organizacji społecznych (zob. pkt 1).

Jeżeli rząd rzeczywiście pragnie pobudzać demokrację stowarzyszeniową, to jak może skutecznie działać w warunkach nadmiaru form prawnych? Najbardziej oczywista strategia mogłaby polegać na przyznawaniu pewnych przywilejów fiskalnych formom organizacyjnym spełniającym minimalne standardy demokracji stowarzyszeniowej. W pkt 3 zawarto sugestię, że bez bodźców fiskalnych liczba demokratycznie zarządzanych stowarzyszeń pozostanie niewielka (tzn. pozostaną one organizacjami niszowymi). Bez interwencji rządu mającej na celu promowanie demokracji, w obecnych warunkach rynkowych tego rodzaju bezpośrednie struktury rządzenia często okazują się balastem [Miller, 1981]. W tej sytuacji można zaproponować dwa rodzaje rozwiązań. Pierwsze polega na wprowadzeniu rozróżnienia między organizacjami, których statuty spełniają minimalne wymogi demokratyczne oraz tymi, które ich nie spełniają. Ze względu na różnorodność form organizacyjnych, takie podejście wymagałoby od organów, które rejestrują i sprawują nadzór – Komisji Nadzoru Finansowego, Izby Spółek, Komisji ds. Organizacji Dobroczynnych (lub nowego organu badającego konkretnie kwestie demokratycznego funkcjonowania) – dokonania analizy istniejących statutów i umów spółek, oraz określenia, które zawarte w nich postanowienia spełniają wymóg demokratyczności. Byłoby to dość kosztowne przedsięwzięcie wymagające głębszej i bardziej aktywnej regulacji. Druga opcja polega na przyznawaniu korzyści finansowych formom działania, które spełniają minimalne kryteria demokratycznego rządzenia demokracji stowarzyszeniowej. Tego rodzaju forma prawna istnieje i pozwala na wiele bardzo różnych szczegółowych rozwiązań (co stanowi zabezpieczenie przeciwko izomorfizmowi instytucjonalnemu): mianowicie ustawodawstwo i działanie organów rejestrująco-nadzorujących IPS.

W dyskursie politycznym w dziedzinie ekonomii społecznej daje się zauważyć pewne zainteresowanie modelami organizacyjnymi opartymi na wzajemności i spółdzielczości. Przykładowo, pierwszy rząd Partii Pracy wykazywał przejściowo zainteresowanie „nową wzajemnością” (*new mutualism*) wzywając do świadczenia usług publicznych przez organizacje wzajemnej pomocy, któ-

re angażują szereg różnych udziałowców [Mayo, Moore, 2001]. W ostatnim roku sprawowania władzy przez ostatni rząd Partii Pracy widać sporadyczne nawiązania do „modelu działań spółdzielczych na rzecz społeczności”, który „umożliwia im dokonywanie najlepszych wyborów w kwestiach ich dotyczących” [Office of the Third Sector, 2009, s. 16], a także powrót zainteresowania modelami opartymi na wzajemności:

„Istniejąca praktyka wskazuje, że modele *przedsiębiorstw społecznych* działające w oparciu o zasady wzajemności i zaangażowania ze strony personelu, w połączeniu ze skutecznym przywództwem, przejrzystością i wysokim poziomem kwalifikacji, stanowią atrakcyjny i innowacyjny model nowoczesnych oraz efektywnych służb publicznych. Innymi słowy, chociaż towarzystwa wzajemne, w których kluczową rolę odgrywają pracownicy i użytkownicy nadal posiadają znaczący potencjał dalszego rozwoju, często największą wartość można uzyskać dzięki organizacjom o charakterze wzajemnym, do których należą różnorodne grupy udziałowców reprezentujących różne interesy” [HM Government, 2010].

Niestety, powyższa uwaga nie jest reprezentatywna dla obecnego rozwoju wydarzeń: politykę w dziedzinie ekonomii społecznej zdominowały bardziej ogólne działania na rzecz pomocy dla przedsiębiorstw społecznych i wyraźne wspieranie formy prawnej CIC. Jednak na podstawie takiego określenia priorytetów politycznych nie można wysnuwać zbyt daleko idących wniosków: ogólne sprzyjanie przedsiębiorstwom społecznym, ustawodawstwo CIC i wytyczne dla organów rejestrująco-nadzorujących CIC nie wspominają o kwestii demokratycznego rządzenia. Ustawodawstwo i wytyczne koncentrują się jedynie na celach społecznych oraz na blokowaniu aktywów nowej formy organizacyjnej. Nad zasady demokratycznego rządzenia przedkłada się podejmowanie ryzyka i przedsiębiorczość. Co prawda rząd wdrożył ważne rozwiązania zapewniające wsparcie instytucjonalne dla przedsiębiorstw społecznych w Wielkiej Brytanii [Defourny, Nyssens, 2006, s. 3-26; Galera, Borzaga, 2009, s. 210-228; Nicholls, 2009, s. 394-415], lecz priorytet uzyskała jedna forma prawna (tzn. CIC), która wcale nie musi spełniać jednego z najważniejszych wymogów, jaki z reguły wykorzystuje się do wyróżniania przedsiębiorstwa społecznego, a mianowicie „charakteru partycypacyjnego” i „demokratycznego rządzenia”.

Sama definicja przedsiębiorstwa społecznego przyjęta w pierwszej strategii brytyjskiego rządu w dziedzinie przedsiębiorstw społecznych eksponuje to spostrzeżenie ze względu na kompletną nieobecność wzmianek na temat demokratycznych i partycypacyjnych form rządzenia:

„Przedsiębiorstwo społeczne to rodzaj działalności gospodarczej nastawionej głównie na cele społeczne, które reinwestuje nadwyżki w działalność gospodarczą lub na rzecz społeczności, nie dążąc do maksymalizacji zysku dla akcjonariuszy i właścicieli [Department, 2002, s. 8].

W pierwszym rządowym dokumencie poświęconym strategii na rzecz przedsiębiorstw społecznych nie poświęca się w sposób systematyczny uwagi zasadom demokratycznego funkcjonowania organizacji: terminy „zasady spółdzielczości” i „uczestnictwo obywateli” są wspomniane przelotnie w pojedynczym akapicie tego liczącego 82 strony dokumentu [Ibidem, s. 25]. Sporadyczne odniesienia do organizacji działających na zasadach wzajemności zawarte w nowszych publikacjach wskazują, że wzbudzają one znacznie mniejsze zainteresowanie polityków niż „przedsiębiorstwa społeczne” [Leadbeater, 1997]. Najatrakcyjniejsze dla decydentów wydają się być ich cechy, takie jak rzutkość i skłonność do podejmowania ryzyka, co z kolei odzwierciedla amerykańską genezę tego pojęcia. Cechę odróżniającą przedsiębiorstwo społeczne od organizacji nienastawionej na zysk stanowi przejście od bardziej tradycyjnych źródeł środków, takich jak subwencje i granty, do generowania przychodów z działalności gospodarczej prowadzonej w oparciu o zasady przedsiębiorczości [Dees, 1998, s. 55-67].

Za opinią, że rząd Wielkiej Brytanii nie wykazuje większego zainteresowania demokratycznymi zasadami rządzenia przemawiają wyniki porównania ze zmianami zachodzącymi w innych krajach europejskich. We Włoszech, Portugalii, Hiszpanii i Francji przepisy dotyczące nowych form działania przedsiębiorstw społecznych opierają się na istniejących odmianach działań o charakterze spółdzielczym [Galera, Borzaga, 2009, s. 210-228]. Krytycy twierdzą, że w angielskim dyskursie politycznym poświęconym przedsiębiorstwom społecznym można prześledzić stopniowe odchodzenie od wczesnych typowo spółdzielczych korzeni [Brown, 2003] ku organizacjom o charakterze bardziej hierarchicznym

(często prowadzonym przez „przedsiębiorców społecznych”), świadczącym usługi publiczne w sposób skoncentrowany na wyniku działania, a nie na procesie [Pearce, 2003]. Praktycznym przykładem tej tendencji jest pierwszeństwo prac nad ustawodawstwem dotyczącym CIC kosztem rozwoju ustawodawstwa regulującego działanie IPS.

Co to oznacza dla procesu przechodzenia ku demokracji stowarzyszeniowej? W ramach obecnie istniejących formalnych struktur prawnych i organów rejestrująco-nadzorujących istnieje niewiele bodźców, które zachęcałyby organizacje do przyjmowania statutów o charakterze demokratycznym. Korzyści fiskalne (pożyczki bez odsetek i subwencje) dostępne dla przedsiębiorstw społecznych są dostępne dla wszystkich ich odmian – a nie tylko dla tych, które spełniają kryteria demokratycznych struktur rządzenia. Przykładowo, w 2007 r. powołano Fundusz Inwestycyjny Przedsiębiorstw Społecznych (*Social Enterprise Investment Fund – SEIF*) w celu zwiększenia liczby przedsiębiorstw społecznych świadczących usługi w zakresie opieki zdrowotnej i opieki społecznej. Od przedsiębiorstw społecznych zwracających się o finansowanie do SEIF oczekuje się, że będą posiadać „strukturę nienastawioną na zysk”, lecz nie istnieją żadne inne kryteria definiowania przedsiębiorstwa społecznego [Department of Health, 2010]. Należy więc stwierdzić, że nie skorzystano ze sposobności promowania demokracji stowarzyszeniowej przez działania polityczne w dziedzinie przedsiębiorstw społecznych.

Zakończenie

Prześledzenie czytelnych związków między teorią demokracji stowarzyszeniowej Hirsta a strukturą oraz etosem ekonomii społecznej jest bardzo pouczające. Nie tylko dostarcza ono empirycznych przykładów odmian dobrowolnych i demokratycznie samorządnych stowarzyszeń, które ma na myśli Hirst, lecz jego praca oferuje także prowokującą (i bardzo potrzebną) normatywną teorię ekonomii społecznej jako nośnika odnowy demokratycznej w sferze społecznej i gospodarczej. Hirst proponuje ramy teoretyczne, których implikacje zasługują na głębsze zbadanie.

Jednak aspektem jego pracy, który wymaga większej uwagi jest praktyczna kwestia, jak stworzyć konieczne ramy prawne, regulacyjne i finansowe

we umożliwiające przejście ku stowarzyszeniowości. Należy pamiętać, że wszelkie działania mające na celu zadekretowanie pełnej demokratyzacji wewnętrznych relacji w podmiotach ekonomii społecznej mogą mieć negatywny wpływ na ich różnorodność i prowadzoną działalność. Jednak nie oznacza to, że kwestii wewnętrznego rządzenia należy unikać, co zbyt często ma miejsce podczas aktualnej

debaty politycznej w Anglii na temat przedsiębiorstw społecznych oraz formy prawnej CIC. Hirst zaproponował ciekawą wizję odnowy demokratycznej przez stowarzyszeniowość, czyli teorię ekonomii społecznej. Mimo iż istnieją formy prawne, które mogłyby ułatwiać przejście ku demokracji stowarzyszeniowej, to bieżące rozwiązania polityczne zmagają w zupełnie innym kierunku. ■

Literatura

Amin A., Cameron A., Hudson R. [2002], *Placing the Social Economy*, Routledge, London.

Borzaga C., Defourny J. [2001a], *Conclusions: Social Enterprises in Europe: A Diversity of Initiatives and Prospects*, [w:] C. Borzaga, J. Defourny (red.) *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, London.

Brown J. [2003], *Defining Social Enterprise*, paper presented at the Small Businesses and Entrepreneurship Development Conference, Surrey University.

Carter A. [2002], *Associative Democracy*, [w:] A. Carter, G. Stokes (red.), *Democratic Theory Today*, Polity, Cambridge.

CIC Regulator [2010], *Notices under the Companies (Audit, Investigations and Community Enterprise) Act 2004*, dostępne na: <http://www.cicregulator.gov.uk/Notices-%20Dividend%20&%20Interest%20Cap%20v01.pdf> (6.07.2010).

CIRIEC [2000], *The Enterprises and Organisations of the Third System: Strategic Challenge for Employment*, The International Centre of Research and Information on Public and Cooperative Economy, Liege.

Cohen J., Rogers J. [1995], *Secondary Associations and Democratic Governance*, [w:] E. Olin Wright (red.), *Associations and Democracy*, Verso, London.

Companies [2006], *Companies House, CA 2006 Guidance*, dostępne na: <http://www.companieshouse.gov.uk/about/gbhtml/gp1.shtml#ch1> (6.07.2010).

Conservative Party [2010], *Invitation to Join the Government of Britain*, Conservative Party, London.

Chanial Ph., Laville J.-L. [2004], *French Civil Society Experiences: Attempts to Bridge the Gap between Political and Economic Dimensions*, [w:] A. Evers, J.-L. Laville (red.) *The Third Sector in Europe*, Edward Elgar, Cheltenham.

Charity Commission [2010], *Choosing your Charity's Governing Document*, dostępne na: http://www.charitycommission.gov.uk/Start_up_a_charity/Guidance_on_registering/Choosing_your_governing_document_index.aspx (6.07.2010).

Dahl R. [1985], *A Preface to Economic Democracy*, University of California Press, Berkeley and Los Angeles, CA.

Dees G. J. [1998], *Enterprising Non Profits*, "Harvard Business Review", Vol. 76, No. 1.

Defourny J. [2001], *Introduction: from Third Sector to Social Enterprise*, [w:] C. Borzaga, J. Defourny (red.) *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, London.

Defourny J., Nyssens M. [2006], *Defining Social Enterprise*, [w:] M. Nyssens (red.), *Social Enterprise: At the Crossroads of Market, Public Policies and Civil Society*, Routledge, Abingdon.

Defourny J., Nyssens M. [2008], *Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments*, "Social Enterprise Journal", Vol. 4, No. 3.

Department [2002], *Social Enterprise: A Strategy for Success*, Department of Trade and Industry (DTI), London.

Department of Health [2010], *Social Enterprise Investment Fund*, dostępne na: <http://www.dh.gov.uk/en/Managing-yourorganisation/Socialenterprise/SocialEnterpriseInvestmentFund/index.htm> (6.07.2010).

Dryzek J. [2000], *Deliberative Democracy and Beyond*, Oxford University Press, Oxford.

Dunn A., Riley Ch. A. [2004], *Supporting the Not-for-Profit Sector: the Government's Review of Charitable and Social Enterprise*, "The Modern Law Review Limited", Vol. 67, No. 4.

Evans M., Syrett S. [2007], *Generating Social Capital?: The Social Economy and Local Economic Development*, "European and Urban Regional Studies", Vol. 14, No. 1.

Galera G., Borzaga C. [2009], *Social Enterprise: An International Overview of its Conceptual Evolution and Legal Implementation*, "Social Enterprise Journal", Vol. 5, No. 3.

Graefe P. [2006], *Social Economy Policies as Flanking for Neoliberalism: Transnational Policy Solutions, Emergent Contradictions, Local Alternatives*, [w:] S. Lee, S. McBride (red.) *Neoliberalism, State Power and Global Governance*, Springer, Dordrecht.

Haugh H., Kitson M. [2007], *The Third Way and the Third Sector*, "Cambridge Journal of Economics", Vol. 31.

Hirschman A. O. [1970], *Exit, Voice, and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations, and States*, Harvard University Press, Cambridge, MA.

Hirst P. [1993], *Associational Democracy*, [w:] D. Held (red.) *Prospects for Democracy*, Polity, Cambridge.

Hirst P. [1994], *Associative Democracy*, Polity, Cambridge.

Hirst P. [1995], *Can Secondary Associations Enhance Democratic Governance?*, [w:] J. Cohen, J. Rogers (red.), *Associations and Democracy*, Verso, London.

Hirst P. [1997], *From Statism to Pluralism*, UCL Press, London.

Hirst P. [2002], *Renewing Democracy through Associations*, "Political Quarterly", Vol. 73, No. 4.

HM Government [2010], *Mutual Benefit: Giving People Power over Public Services*, Cabinet Office, London, dostępne na: <http://www.hmg.gov.uk/media/60217/mutuals.pdf> (6.05.2010).

Kay A. [2006], *Social Capital, the Social Economy and Community Development*, "Community Development Journal", Vol. 41, No. 2.

Leadbeater Ch. [1997], *The Rise of the Social Entrepreneur*, DEMOS, London.

Mansbridge J. [1980], *Beyond Adversarial Democracy*, University of Chicago Press, Chicago.

Mayo E., Moore H. [2001], *The Mutual State: How Local Communities Can Run Public Services*, New Economics Foundation, London.

Miller D. [1981], *Market Neutrality and the Failure of Co-operatives*, "British Journal of Political Science", Vol. 11.

Literatura cd.

Molloy A., McFeely C., Connolly E. [1999], *Building a Social Economy for the New Millennium*, Derry: Guildhall Press/NIC-DA.

Monzon J. L., Chavez R. [2008], *The European Social Economy: Concepts and Dimensions of the Third Sector*, "Annals of Public and Cooperative Economics", Vol. 79, Issue 3/4.

Moulaert F., Ailenei O. [2005], *Social Economy, Third Sector and Solidarity Relations: A Conceptual Synthesis from History to Present*, "Urban Studies", Vol. 42, No. 11.

Moulaert F., Nussbaumer J. [2005], *Defining the Social Economy and its Governance at the Neighbourhood Level: A Methodological Reflection*, "Urban Studies", Vol. 42, No. 11.

Nicholls A. [2009], *Institutionalizing Social Entrepreneurship in Regulatory Space: Reporting and Disclosure by Community Interest Companies*, "Accounting Organizations and Society", Vol. 35, No. 4.

Offe C. [1995], *Some Sceptical Considerations on the Malleability of Representative Institutions*, [w:] E. O. Wright (red.) *Associations and Democracy*, Verso, London.

Office of the Third Sector [2009], *OTS, Enterprising Services*, Cabinet Office, London, dostępne na: <http://www.cabinetoffice.gov.uk/media/310273/enterprising-services-july09.pdf> (6.05.2010).

Pearce J. [2003], *Social Enterprise in Anytown*, Calouste Gulbenkian Foundation, London.

Pratten B. [2007], *A Briefing on the Charities Act 2006*, National Council for Voluntary Organisations, London, dostępne na: http://www.ncvo-vol.org.uk/uploadedFiles/NCVO/Policy/Charity_Law_and_Regulation/Charities%20Act%20Briefing%20January%2007.pdf (6.05.2010).

Putnam R. [1993], *Making Democracy Work*, Princeton University Press, Princeton.

Salamon L. M., Anheier H. K. (red.) [1997], *Defining the Non Profit Sector: A Cross-National Analysis*, Manchester University Press, Manchester.

Schmitter Ph. [1995], *The Irony of Modern Democracy and the Viability of Efforts to Reform its Practice*, [w:] E. O. Wright (red.) *Associations and Democracy*, Verso, London.

Warren M. [1996], *What Should We Expect from More Democracy? Radically Democratic Responses to Politics*, "Political Theory" Vol. 24, No. 3.

Warren M. [2001], *Democracy and Associations*, Princeton University Press, Princeton.

Social economy, social enterprise and the theory of associative democracy

Abstract: Social economy organisations have generally been ignored by democratic theorists. Similarly writers on the social economy have failed to engage with normative theories of democracy. This paper argues that Paul Hirst's theory of associative democracy can be considered a democratic theory of and for the social economy: self-governing associations become the primary form of social organisation. The paper considers the regulatory framework that would be needed to promote associative democratic reform, in particular the problems of regulating internal democratic practice. Drawing on the case of England, we explore the extent to which actually-existing legal and fiscal frameworks could be utilised to enable such a transition.

Key words: associative democracy, social economy, social enterprise, Paul Hirst.