

(eS)

ekonomia społeczna

ISSN 2081-321X

PÓŁROCZNIK NR 1/2010 (1)

W numerze m.in.:

- | | |
|-----------------|--|
| Anna Karwińska | <i>Uwarunkowania dobrego funkcjonowania społeczeństwa. Znaczenie gospodarki społecznej</i> |
| Marek Ćwiklicki | <i>Pomiar jakości usług ośrodków wsparcia ekonomii społecznej. Wstępne wyniki badań</i> |
| Anna Sienicka | <i>Prace nad projektem ustawy o przedsiębiorczości społecznej</i> |
| Robin Murray | <i>Niebezpieczeństwo i szansa. Kryzys a nowa ekonomia społeczna</i> |



ekonomia społeczna

PÓŁROCZNIK NR 1/2010 (1)

Redakcja

Jerzy Hausner, *Redaktor naukowy*
Anna Karwińska
Stanisław Mazur
Karolina Krawczyk

Rada Programowa

Joanna Brzozowska, Karolina Cyran-Juraszek, Jerzy Hausner, Anna Karwińska, Piotr Krośniak, Stanisław Mazur, Agnieszka Pacut, Izabela Przybysz

Recenzenci

Ewa Bogacz-Wojtanowska, Marta Bohdziewicz-Lulewicz, Joanna Brzozowska, Andrzej Bukowski, Janina Filek, Maciej Frączek, Juliusz Gardawski, Hubert Izdebski, Tomasz Kafel, Jerzy Kornaś, Ewa Leś, Jolanta Perek-Białas, Grażyna Skąpska, Bogumiła Szopa, Jerzy Wilkin, Barbara Worek, Marcin Zawicki

Wydawca

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Małopolska Szkoła Administracji Publicznej
ul. Rakowicka 16, 31-510 Kraków
tel.: +48 12 293 75 60, tel./fax: +48 12 293 75 59
e-mail: redakcjaes@msap.pl
www.msap.uek.krakow.pl

PROJEKT GRAFICZNY

Andrzej Kamiński

SKŁAD, DRUK I OPRAWA

Ofcyna Drukarska Jacek Chmielewski
ul. Sokołowska 12a, 01-142 Warszawa
tel./fax: +48 22 632 83 52

*Publikacja odzwierciedla wyłącznie poglądy Autorów.
Instytucja Zarządzająca Programem Operacyjnym Kapitał Ludzki nie ponosi odpowiedzialności
za sposób wykorzystania informacji w niej zawartych.*

*Cytowanie artykułów zamieszczonych w półroczniku „Ekonomia Społeczna”
dozwolone jest z podaniem źródła.*

Publikacja jest dystrybuowana bezpłatnie.

ISSN 2081-321X

Nakład 1000 egz.

Kraków, 2010

Niniejsza publikacja powstała w ramach projektu „Zintegrowany System Wsparcia Ekonomii Społecznej” współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIWERSYTET
EKONOMICZNY
W KRAKOWIE



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



SPIS TREŚCI

Od redakcji	4
-------------------	---

ARTYKUŁY

Anna Karwińska Uwarunkowania dobrego funkcjonowania społeczeństwa. Znaczenie gospodarki społecznej	7
Jakub Głowacki Mierzenie społecznej wartości dodanej	26
Marek Ćwiklicki Pomiar jakości usług ośrodków wsparcia ekonomii społecznej. Wstępne wyniki badań	35
Maciej Frączek, Seweryn Krupnik, Katarzyna Osiborska, Agnieszka Pacut, Anna Szczucka Monitoring przedsiębiorstw społecznych w Małopolsce – konceptualizacja	46
Robert Geisler Kształtowanie aktywności obywatelskiej wśród osób długotrwale bezrobotnych oraz budowa instytucji na przykładzie wybranej społeczności lokalnej	61

INICJATYWY

Anna Sienicka Prace nad projektem ustawy o przedsiębiorczości społecznej	73
Rafał Sułkowski, Jakub Głowacki Małopolski Fundusz Ekonomii Społecznej	76
Barbara Gil Opis systemu wsparcia ekonomii społecznej w Małopolsce	78

RECENZJE PUBLIKACJI

Tomasz Geodecki recenzja książki pt. <i>Ekonomia mikrofinansów</i> (Beatriz Armendáriz de Aghion, Jonathan Morduch)	83
---	----

BIBLIOTEKA TEKSTÓW KLASYCZNYCH

Robin Murray Niebezpieczeństwo i szansa. Kryzys a nowa ekonomia społeczna (tłumaczenie Robert Chrabąszcz)	89
---	----

Szanowni Państwo,

Przedstawiamy Państwu pierwszy numer półrocznika „*Ekonomia Społeczna*”, przygotowanego w ramach projektu „Zintegrowany system wsparcia ekonomii społecznej” realizowanego przez Małopolską Szkołę Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie (MSAP). Prezentowane czasopismo jest kontynuacją kwartalnika wydawanego przez MSAP pod tym samym tytułem w latach 2008-2009¹.

Nadal naszym nadrzędnym celem pozostaje rozwijanie i promowanie idei ekonomii społecznej jako niezbędnego segmentu współczesnej gospodarki, kompletnego wobec segmentów gospodarki prywatnej i gospodarki publicznej.

Będziemy starali się osiągać to poprzez publikowanie artykułów polskich autorów dotyczących rozwijania się ekonomii społecznej w Polsce. Jednocześnie jednak, przy współpracy z liczącymi się w tej dziedzinie europejskimi ośrodkami badawczymi (np. z prof. Carlo Borzaga, z Wydziału Ekonomii Uniwersytetu w Trydencie we Włoszech, Przewodniczącym Euricse – European Research Institute on Cooperative and Social Enterprises), będziemy udostępniali Czytelnikom ważne teksty autorów zagranicznych, szczególnie te, które wywołują debatę i polemiki.

Zależy nam także na tym, aby w naszym czasopiśmie były publikowane wyniki różnych projektów badawczych odnoszących się do działalności podmiotów ekonomii społecznej i jej kontekstu. Chcemy również zamieszczać prezentacje różnorodnych inicjatyw, przedsięwzięć i rozwiązań rodzących się w środowisku ekonomii społecznej i do niego adresowanych. Zatem liczymy na współpracę nie tylko z badaczami, ale także praktykami.

Jasno wynika z tego, że chcemy być czasopismem wieloprofilowym, utrzymującym wysokie standardy akademickie, ale też interesującym dla osób zorientowanych praktycznie.

„*Ekonomia Społeczna*” będzie publikowana w wersji papierowej i udostępniana w tej formie w całym kraju. Jednocześnie uruchomimy dostęp do elektronicznej wersji wszystkich numerów.

W pilotażowym numerze czasopisma zamieszczamy m.in.: artykuł o pomiarze jakości usług ośrodków wsparcia ekonomii społecznej, tekst o sposobach kształtowania aktywności obywatelskiej, opracowanie na temat koncepcji monitoringu przedsiębiorstw społecznych oraz prezentację losów projektu ustawy o przedsiębiorczości społecznej.

Zachęcamy także do lektury recenzji książki: Beatriz Armendáriz de Aghion, Jonathana Morducha, „*Ekonomia mikrofinansów*”, oraz – w dziale Biblioteka Tekstów Klasycznych – tłumaczenia aktualnego i wielowątkowego tekstu Roberta Murraya: „*Niebezpieczeństwo i szansa. Kryzys a nowa ekonomia społeczna*”.

Zespół redakcyjny świadomie zrezygnował z tematu wiodącego numeru, aby elastycznie reagować na zmiany zachodzące w otoczeniu i wpływające na funkcjonowanie sektora ekonomii społecznej.

Wszystkich zainteresowanych współtworzeniem naszego czasopisma zapraszamy do współpracy. Szczegóły dotyczące przyjmowania tekstów do druku znajdują się na końcu pierwszego numeru.

Redakcja półrocznika
„*Ekonomia Społeczna*”

¹ Trzy numery kwartalnika „*Ekonomia Społeczna*” – przygotowane dzięki realizacji projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”, finansowanego ze środków EFS w ramach Programu Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL, dostępne są na stronie: www.ekonomiaspoleczna.msap.pl

(eS)

ARTYKUŁY

Uwarunkowania dobrego funkcjonowania społeczeństwa. Znaczenie gospodarki społecznej

Anna Karwińska

Streszczenie: W pierwszej części artykułu zawarto określenie społeczeństwa dobrze funkcjonującego i jego uwarunkowań. Druga część została poświęcona charakterystyce społeczeństwa polskiego, a zwłaszcza jego „słabym punktom”, czyli zagrożeniom występującym w rozmaitych sferach życia społecznego. Następnie wskazano na obszary niezbędnych interwencji. W przekonaniu autorki instytucje gospodarki społecznej mogą i powinny odegrać istotną rolę w rozwoju społeczeństwa dobrze funkcjonującego poprzez ułatwianie osiągania pożądanego ładu społecznego, wpływanie na wzrost kapitału społecznego, uczestniczenie w procesach socjalizacji do przedsiębiorczości i edukacji obywatelskiej. Temu zagadnieniu – aktualnemu i potencjalnemu znaczeniu podmiotów gospodarki społecznej w kształtowaniu dobrze funkcjonującego społeczeństwa w Polsce – została poświęcona ostatnia część artykułu zawierająca pewne rekomendacje.

Słowa kluczowe: społeczeństwo dobrze funkcjonujące, rola państwa, marginalizacja społeczna, obywatelskość, orientacje mentalne, instytucje gospodarki społecznej.

Dobre funkcjonowanie społeczeństwa jest zagadnieniem obecnym w analizach socjologicznych praktycznie od zawsze. Jest to także punkt wyjścia do wielu szczegółowych pytań stawianych w rozmaity sposób, rozważań nad życiem społecznym, zarówno w sferze wielkich teorii, jak i rozwiązań praktycznych.

Celem przyjętym przez autorkę artykułu jest analiza obecnego stanu społeczeństwa polskiego prowadząca do zdefiniowania podstawowych wyzwań dla polityki społecznej, a także zaproponowanie pewnych działań nakierowanych na rozwiązywanie problemów zagrażających ładowi społecznemu.

Główną osią rozważań jest teza, że instytucje gospodarki społecznej mogą i powinny odegrać istotną rolę w rozwoju społeczeństwa dobrze funkcjonującego poprzez: ułatwianie osiągania pożądanego ładu społecznego, wpływanie na wzrost kapitału społecznego, uczestniczenie w procesach socjalizacji do przedsiębiorczości i edukacji obywatelskiej.

W pierwszej części artykułu zawarto określenie społeczeństwa dobrze funkcjonującego i jego uwarunkowań. Druga część została poświęcona charakterystyce „słabych punktów”, czyli zagrożeń występujących w społeczeństwie polskim, a także wskazano na obszary niezbędnych interwencji. Wreszcie w ostatniej części artykułu omówiono aktualne i potencjalne znaczenie podmiotów gospodarki społecznej w kształtowaniu dobrze funkcjonującego społeczeństwa w Polsce.

1. Uwagi wstępne.

Społeczeństwo dobrze funkcjonujące

Szukając modelu dla dobrego społeczeństwa M. A. Centeno przywołuje ideał włoskiego renesansu – epoki, w której wzorce antycznego republikanizmu współgrały z wartościami liberalizmu, kreując model środowiska społecznego umożliwiającego rozwój jednostek. Taką alegorią dobrego społeczeństwa może być renesansowy fresk A. Lorenzettiego w Sienie, który przedstawia „Efekty dobrych i złych rządów” i wśród tych pierwszych pokazuje: zamożność, ład społeczny i prawa obywatelskie [Centeno, 2005, s. 49-50]. Do tej wizji sprzed wieków można śmiało nawiązywać współcześnie, bowiem wskazane przez Lorenzettiego atrybuty nadal stanowią podstawę definicji dobrego społeczeństwa.

Społeczeństwo dobrze funkcjonujące to, w perspektywie antropocentrycznej, dobre środowisko społeczne, w ramach którego jednostki mogą zaspokajać, na akceptowanym poziomie, potrzeby podstawowe i ponadpodstawowe, wchodzić w pożądaną relację z innymi, realizować wybrane style życia, uczestniczyć w odpowiednim dla siebie zakresie w życiu społecznym, osiągać ważne dla siebie cele. Lista tych kryteriów, przy pomocy których można z perspektywy jednostki ocenić społeczeństwo jako dobrze funkcjonujące jest oczywiście

NOTA O AUTORZE

dr hab. prof. UEK Anna Karwińska – Kierownik Katedry Socjologii, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

znacznie dłuższa. W praktyce dobre funkcjonowanie społeczeństwa nie jest łatwe do osiągnięcia – możemy tu raczej mówić o pewnej idei, wizji, której realizacja jest zależna od wielu czynników, zarówno o charakterze wewnętrznym, jak i zewnętrznym. Wśród nich należy wymienić warunki ekonomiczne (produktywność gospodarki), uwarunkowania polityczne (funkcjonowanie reguł demokratycznych) oraz uwarunkowania społeczne (spójność społeczna, przestrzeganie praw człowieka, realizacja zasady równego dostępu). Ważne jest tu także szeroko rozumiane poczucie bezpieczeństwa. Nad niektórymi z tych uwarunkowań możemy sprawować, w pewnym zakresie, kontrolę, inne są poza naszymi możliwościami wpływu. Wiele z tych czynników jest związanych z prawidłowym funkcjonowaniem rozmaitych instytucji ważnych w życiu społecznym. O niektórych z nich mowa w tym artykule, inne, np. takie jak problem zaspokajania poczucia bezpieczeństwa, problem korupcji, sposób funkcjonowania instytucji politycznych czy gospodarczych, pominięto ze względu na skoncentrowanie uwagi na problemach, których rozwiązywanie w bezpośredni lub pośredni sposób może być związane z działaniem podmiotów gospodarki społecznej.

Formułowanie koncepcji społeczeństwa „dobrze funkcjonującego” jest związane z problemem definiowania społeczeństwa w ogóle. Od dobrze zakotwiczonej w tradycyjnych teoriach socjologicznych koncepcji społeczeństwa stabilnego w ramach struktur państwowych, zintegrowanego wokół wspólnych celów (a przynajmniej zmierzającego ku integracji), przeszliśmy współcześnie do koncepcji ponowoczesnego, którego struktury są płynne i zmienne – społeczeństwa, które funkcjonuje często bardziej „obok państwa” niż w jego ramach. Jak wskazuje C. Offe, słabnięcie państwa w wyniku zmniejszania się możliwości kontrolowania procesów gospodarczych oznacza osłabianie władzy politycznej w ogóle [Offe, 1996, s. 7]. Podobnie ocenia aktualny stan relacji między społeczeństwem a państwem A. Touraine, pisząc o zmniejszaniu się zakresu władzy państwa, na przykład w kwestii utrzymywania ładu społecznego, a także o destrukcji stabilności społeczeństwa [Touraine, 2005, s. 389].

Z. Baumann charakteryzując społeczeństwo w warunkach globalizacji, pisze o „niedziałającym systemie” zapewniania poczucia bezpieczeństwa i stabilizacji. Współczesne systemy zabezpieczenia

ładu i porządku w największym zakresie regulują dolne szczeble drabiny społecznej, zwłaszcza te środowiska, dla których brakuje miejsca w ustalonym porządku. W uprzywilejowanych grupach są popełniane zupełnie inne niż tradycyjne przejawy łamania prawa, rodzaje przestępstw i wykroczeń. Ich przestępczy charakter nie jest tak oczywisty, są one często wplecione w „zwykłe” sprawy, np. firmy, i balansują na granicy między tym co dozwolone, a tym co niedozwolone przez prawo. Ponadto, te przestępstwa są często dokonywane na rynku globalnym, a prawo działa lokalnie [Baumann, 2000, s. 144-145]. To wszystko utrudnia zapewnianie równości wobec prawa i obniża ogólne zaufanie do państwa, a zwłaszcza do instytucji odpowiedzialnych za utrzymywanie ładu społecznego. O „obszarach bez wstępu” pisze także R. Dahrendorf, identyfikując je jednak inaczej. Wskazuje on mianowicie, że łamanie wielu norm społecznych (w tym także prawnych) przez przedstawicieli podklasy jest tolerowane i często uchodzi bez żadnej kary. Z jednej strony, osoby wykluczone ze społeczeństwa czy funkcjonujące na jego obrzeżach nie czują się zobowiązane do przestrzegania norm skoro nie przyznano im (lub odebrano) miejsca w ramach pewnego układu społecznego; z drugiej zaś, „niezauważanie” przekraczania prawa czy zasad moralnych jest dla władzy często łatwiejsze niż ingerowanie w te zamknięte światy [Dahrendorf, 1993, s. 254]. Można tu jeszcze dodać, że ta swoista „pobłażliwość” wobec naruszania zasad łączy się często nie tylko z marginalizacją społeczną, ale także przestrzenną, grup czy jednostek stwarzających takie problemy, oraz z rozwojem zamkniętych osiedli, monitorowanych przestrzeni „obronnych”, w obrębie których „uprzywilejowani” czują się bezpiecznie. W tym sensie mamy tu do czynienia z pewną postacią anomii, z zawieszeniem skuteczności norm społecznych ze wszystkimi negatywnymi skutkami dla spójności społecznej.

Zmniejszanie się tradycyjnej roli państwa – jako kluczowej instytucji stabilizującej procesy zachodzące wewnątrz społeczeństwa i łagodzącej pojawiające się konflikty – może być rekompensowane przez pojawianie się innych możliwości wpływania na spójność społeczną, poprzez mobilizowanie rozmaitych aktorów społecznych i ich zasobów [Jessop, 1997, s. 574-575]. Sprawność państwa w warunkach demokracji w coraz większym stopniu

zależy od zainicjowania i podtrzymywania różnorodnych form interakcji pomiędzy rządem a społeczeństwem [Kooiman, 2008]. Chodzi tu zwłaszcza o pozytywne efekty współzarządzania sprawami lokalnymi opartego na polityce integracji rozmaitych środowisk, uważnego wsłuchiwanie się w głosy grup przez wiele lat pozbawionych możliwości wypowiadania się „niesłyszalnych”.

Konstruowane przez współczesnych socjologów koncepcje społeczeństwa ponowoczesnego, które przestało działać jako samoregulujący się system [Touraine, 2005, s. 388], którego struktury istnieją jedynie poprzez działania aktorów społecznych posiadających znaczną autonomię [Giddens, 2003], prowokują do pytania o podstawy ładu społecznego.

Oczywiście także i to pytanie należy do klasycznych kwestii podejmowanych przez socjologów, poczynwszy od „ojców założycieli” tej dyscypliny. Zazwyczaj przywołujemy tu koncepcję solidarności mechanicznej i solidarności organicznej sformułowanej przez E. Durkheima, pokazującą kierunek przemian w podstawach więzi społecznych i uwarunkowaniach ładu społecznego. Można zastanowić się czy te dwa typy więzi mogą ze sobą współistnieć. To pytanie staje się ważne zwłaszcza współcześnie, skoro obserwujemy słabnięcie owej solidarności organicznej, charakterystycznej dla społeczeństwa nowoczesnego.

Jak wskazuje A. S. Krossa, w warunkach zaawansowania procesów globalizacji pojawia się swoista nostalgia za istnieniem wspólnoty i dążenie do odrestaurowania przynajmniej pewnych jej elementów. Wobec powstawania nowych, bardziej niestabilnych form społecznych, poczucie „my” oparte na więzi lokalnej, podstawach terytorialnych czy religijnych może być nadal ważne (a nawet zyskiwać na ważności). W tej sytuacji wzrasta znaczenie procesu komunikowania się w poprzek rozmaitych podziałów społecznych, jako elementu niezbędnego dla powstawania związków (*sociation*), wzrasta też znaczenie dochodzenia do porozumienia (a nie eliminowania głosów odmiennych) w sytuacji konfliktu [Krossa, 2009, s. 290].

Rozważając, a właściwie, jak określa to sam autor – „wyjaśniając” jak nowoczesne społeczeństwo radzi sobie z konfliktem społecznym, Dahrendorf charakteryzuje procesy rozgrywane się w świecie zachodnim w ostatnich dwóch stuleciach. Podstawową kwestią jest tu dostęp do szans życiowych

zarówno w aspekcie uprawnień, jak i w aspekcie podażyowym. Nigdy w dziejach człowieka szanse życiowe nie były równe, co wynikało ze sposobu zorganizowania społeczeństwa, dziedziczenia statusu, funkcjonowania rozmaitych instytucji. Zawsze też istniały jakieś wizje ładu społecznego o charakterze utopii, które wskazywały na drogi dochodzenia do bardziej sprawiedliwego porządku. Jednak dobrze funkcjonujące społeczeństwo „oferuje szanse i nie narzuca sposobu ich wykorzystania”, daje jednostkom wolność [Dahrendorf, 1993, s. 44]. Oczywiście rolą instytucji dobrze działającego społeczeństwa jest znajdowanie sposobów poszerzania uprawnień i zwiększania podaży możliwości.

Przez całe dziesięciolecia zatrudnienie było warunkiem dostępu zarówno do uprawnień (także uprawnień obywatelskich), jak i do zasobów. Jednak współcześnie zagrożenie deprywacją nie występuje wyłącznie w obszarze trwałego bezrobocia, przeciwnie, pojawiło się niepokojące zjawisko biedy trwale zagrażającej niektórym kategoriom pracujących¹. Wchodzą oni w skład podklasy społecznej, która coraz bardziej jest oddzielona od społeczeństwa barierą w sferze uprawnień. Nie chodzi tu tylko o status bezrobotnego albo tylko o pozostawanie w sferze ubóstwa, ale przede wszystkim o fakt, że ta kategoria jest stale poza społeczeństwem w samowzmacniającym się cyklu degradacji [Dahrendorf, 1993, s. 238].

Jednym z warunków dobrego funkcjonowania społeczeństwa jest zatem przeciwdziałanie kształtowaniu się podklasy. Oczywiście nie chodzi tu o nierealistyczne dążenie do całkowitego wyeliminowania biedy, bezdomności czy bezrobocia, ale o zapobieganie ukształtowaniu się trwałej zbiorowości wytwarzającej odrębne normy, specyficzne postawy i zachowania, elementy stylu życia. Te elementy osobnej „kultury biedy” wzmacniają bariery dzielące podklasę od reszty społeczeństwa. Tak tworzy się kategoria „niepomagalnych”², którzy w znacznym zakresie uzależniają się od pomocy społecznej. Jak wskazuje Dahrendorf zapobieganie tworzeniu się podklasy jest uwarunkowane wieloma rozmaitymi działaniami. Cykl deprywacji i trwałego wykluczenia trudno przerwać, zwłaszcza jeśli następuje kumulacja

¹ Słynna książka *Nikel and Dimed: On (Not) Getting by in America* B. Ehrenreich opisywała brak szans na normalne życie osób pracujących, ale zatrudnionych na niskopłatnych stanowiskach.

² Pod taki tytułem, kilka miesięcy temu, ukazywał się w tygodniku „Polityka” cykl publikacji o polskich obszarach „czwartego świata”.

rozmaitych czynników dyskryminacyjnych – obok ubóstwa, niskich kwalifikacji, złego stanu zdrowia, zaawansowanego wieku i innych niekorzystnych cech podstawą do dyskryminacji może być przynależność do określonej grupy etnicznej czy religijnej. Niezbędne są działania na rzecz integracji społecznej, ale kluczowe znaczenie ma stwarzanie szans edukacyjnych. Należy dodać tu jeszcze gwarancje podstawowego minimalnego dochodu dla wszystkich [Dahrendorf, 1993, s. 276-277].

Offe zwraca uwagę na problem dystrybucji jako jedno z kluczowych zagadnień dla dobrego funkcjonowania społeczeństwa. Należy określić, dlaczego pewne zasady dystrybucji są legitymizowane, a także dostarczyć uzasadnień dla przyjętego sposobu podziału. Jeśli na przykład zakłada się istnienie jakichś przywilejów, to pojawia się tu pytanie o zobowiązania moralne i oczekiwane konsekwencje w związku z odchodzeniem od zasady równości. Drugie istotne pytanie: „równość czego?” dotyczy już wcześniej stawianego problemu zasobów i możliwości, a trzecie odnosi się do zakresu tej równości [Offe, 2010].

Duże różnice w poziomie dochodów, w dostępie do pracy i innych cenionych wartości przynoszą skutki moralne, społeczne, a także ekonomiczne. Przyczyniają się one do kreowania nieufności i często braku szacunku pomiędzy różnie usytuowanymi w strukturze społecznej grupami, co sprzyja korozji norm społecznych i psuje stosunki międzyludzkie. W. Kymlicka zwraca uwagę na to, że rozwiązaniem jest tu wzmacnianie wartości obywatelskich i promowanie przez rozmaite instytucje sposobu myślenia w innych niż egoistyczne kategoriach. Chodzi o to, aby nie kontestować oczekiwań innych a raczej skupić się na uzasadnieniu naszych własnych. Drugi element tego rozwiązania to podejmowanie działań zapewniających wszystkim możliwości zaspokajania przynajmniej potrzeb podstawowych, a także utrzymujących różnice między bogatymi a biednymi na pewnym, akceptowanym społecznie poziomie [Kymlicka, 2006, s. 24-29].

Nierówności ekonomiczne mają znaczenie dla utrwalania się istniejących podziałów społecznych. Jak wskazuje Offe ruchliwość międzygeneracyjna jest wyższa w egalitarnej Skandynawii niż w USA (ojczyźnie „American dream”), gdzie istnieje bardziej sztywna struktura dochodów [Offe, 2010, s. 18]. Istotne moralne konsekwencje ma także postrze-

ganie „społecznej wartości” pewnych zajęć i profesji, która niekoniecznie znajduje odzwierciedlenie w wysokości zarobków. Odwołując się do badań brytyjskich Offe zauważa, że każdy funt wypłacony osobie zajmującej się opieką nad dziećmi generuje wartość dodaną w postaci korzyści społecznych, którą można oszacować na poziomie 7-9,5 funta. Jednocześnie 1 funt wypłacony specjalistce od marketingu przyczynia się do utraty korzyści społecznych w wysokości 11 funtów poprzez np. generowanie nieuzasadnionych wydatków na nowe produkty. W tym sensie najbardziej produktywna społecznie jest praca sprzątaczek szpitalnych [Offe, 2010, s. 22].

Kolejnym warunkiem dobrego funkcjonowania społeczeństwa jest wzmacnianie poczucia obywatelstwa. Problem ten podnosił już kilkadziesiąt lat temu T. H. Marshall, który ukształtowanie się obywatelskości postrzegał jako efekt sekwencji przemian prowadzących do ukształtowania się praw obywatelskich³. Inne, klasyczne już dziś, ujęcie obywatelskości zaproponowane przez T. Parsonsa wprowadzało do socjologicznego dyskursu kwestie relacji obywatelstwa i pluralizmu kulturowego współczesnych mu społeczeństw zachodnich [Parsons, 1966]⁴.

Kontynuując idee zaproponowane i rozwijane przez Parsonsa, G. Sciortino wskazuje, że współczesne rozumienie obywatelstwa w systemach demokratycznych nie niweluje wcześniej rozwiniętych i ważnych dla jednostek sposobów definiowania swoich tożsamości opartych na religii, przynależności do społeczności lokalnych, wspólnym terytorium. Przeciwnie, istnienie tych identyfikacji pozwala na zwiększenie różnorodności kanałów społecznej partycypacji [Sciortino, 2010, s. 246]. Jest to tym ważniejsze, że współcześnie członkowie społeczeństwa są często rozzarowani efektami technokratycznych rozwiązań, jakie są proponowane przez władze. Narasta zatem potrzeba uczestniczenia w procesach decyzyjnych.

³ Chodzi tu o prawa cywilne, prawa polityczne i wreszcie prawa socjalne [Marshall, 1950].

⁴ Warto podkreślić, że lata 60. XX w. to okres załamywania się w socjologii hegemonii paradygmatu funkcjonalno-strukturalnego, w ramach którego badano społeczeństwa przede wszystkim jako system dążący do osiągnięcia równowagi. Ujawnianie się licznych obszarów konfliktu do sfery wartości, aktywizacja ruchów społecznych domagających się równości w praktyce życia społecznego (a nie tylko w kodeksie prawnym) dla mniejszości etnicznych, dla kobiet, wreszcie sprzeciw wobec wojny w Wietnamie czy angażowania się USA w „zimną wojnę” – to wszystko czynniki przyspieszające przemiany także socjologii, wpływające na poszukiwanie nowych paradygmatów badawczych i określanie nowych obszarów zainteresowania.

Druga istotna kwestia to istnienie odmiennych poziomów „obywatelskości” wyrażających się w różnicy pomiędzy „obywatелем” a „obywatелем w pełni”, a także określenie warunków, od których zależy możliwość włączenia tych, którzy nie mogą, z różnych względów, korzystać z praw obywatelskich. Ważne jest tu odróżnienie asymilacji od włączenia. Chodzi o to, aby poszczególne grupy społeczne odczuwały „potrzebę” włączania się i, jednocześnie, by działały czynniki ułatwiające. Ważny tu jest także kontekst społeczny, w jakim to „włączanie się” zachodzi. Przede wszystkim musi pojawić się zarówno świadomość, że rozmaite zasoby (materialne i nie-materialne) nie mogą być aktywizowane w izolacji, jak i chęć wspólnego korzystania z nich. To, z kolei, staje się podstawą integracji społecznej i włączania grup dotychczas marginalizowanych.

Jednak, jak podkreśla Sciortino, współczesne procesy polaryzacji ekonomicznej i społeczno-przestrzennej mogą utrudniać ten proces „uobywatelniania w pełni”, utrwalając podziały społeczne [Sciortino, 2010, s. 250-254]. W tych warunkach trudno o rozwój kapitału społecznego obejmującego powiązania społeczne, przynależność do organizacji i stowarzyszeń, poczucie wspólnoty, solidarności i lojalności w stosunku do innych członków zbiorowości, wreszcie zaufanie w stosunku do innych. Kapitał ten jest niezbędny dla dobrego funkcjonowania społeczeństwa i jego rozwoju zarówno w sferze gospodarczej, jak i społecznej oraz kulturowej poprzez m.in. obniżanie kosztów transakcyjnych, tworzenie sieci ułatwiających porozumienie, zwiększanie możliwości wykorzystania potencjałów różnych grup i środowisk.

W ocenie M. Burawoy’a – amerykańskiego socjologa, przewodniczącego International Sociological Association – współczesne społeczeństwa w warunkach narastającego różnicowania i procesów indywidualizacji życia społecznego mogą istnieć jedynie jako społeczeństwa obywatelskie, społeczeństwo dialogu i porozumienia w każdej kwestii, którą jego członkowie (nawet nieliczni) uważają za ważne⁵. Rozwijając tę tezę warto dodać, że w pluralistycznym świecie niezbędne jest rozwijanie wielu rozmaitych narracji. Wielobarwność, różnorodność, zmienność, niedookreśloność – to cechy współczesnej rzeczywi-

stości społecznej i kulturowej, których kontestowanie jest z góry skazane, wcześniej czy później, na niepowodzenie. Nie można dzisiaj skutecznie zintegrować społeczeństwa na stałe wokół jednej tradycji, jednego zestawu „najważniejszych wartości”. Zarówno indywidualne, jak i zbiorowe oczekiwania i potrzeby szybko rosną. W wielu krajach, w wielu środowiskach prawa do swobody wypowiedzi, prawa rozmaitych mniejszości, gwarancja wolności sumienia i inne swobody są tak oczywiste, że jakiegokolwiek dyskusje w tej sprawie wydają się anachroniczne.

Ważność (a nawet konieczność) rozwoju społeczeństwa obywatelskiego wzrasta w sytuacji powiększania się sfery ubóstwa i wykluczenia społecznego. Jednym z głównych czynników sprzyjających skutecznemu rozwiązywaniu problemów społecznych jest zmiana mentalności, rozwijanie poczucia solidarności, więzi wspólnotowych. Inny ważny argument na rzecz rozwoju społeczeństwa obywatelskiego wiąże się z procesami utraty podmiotowości i kształtowania się postaw „klientelizmu” w stosunkach między państwem i obywatelami. „Klienci” nastawiają się na maksymalne wykorzystanie możliwości „otrzymywania od państwa” dóbr czy świadczeń, a jeśli następują ograniczenia czy bodaj projekty ograniczenia wydatków na świadczenia społeczne, zaczynają się protesty (jak na przykład we współczesnej Francji). Sytuacja, która wymagałaby debaty, wymiany argumentów, dochodzenia do jakiegoś kompromisu, staje się początkiem walki z państwem o „swoje”. Krytyczna debata publiczna między rozmaitymi podmiotami jest potrzebna dla dobrego funkcjonowania demokracji, niestety w wielu krajach, w tym w Polsce, przeradza się często w awanturę o symbole, czy też o emocje.

2. „Słabe punkty” w funkcjonowaniu współczesnego społeczeństwa polskiego

Rozważając społeczeństwo polskie w kontekście wskazanych wyżej uwarunkowań dobrego funkcjonowania, należy najpierw zwrócić uwagę na poziom różnicowania społecznego i płaszczyzny owych nierówności. Polska jest krajem znacznych dysproporcji ekonomicznych – niemal co piąte gospodarstwo domowe w Polsce żyje na granicy ubóstwa (lub poniżej). Jeśli jednak bierzemy pod uwagę miejsce zamieszkania należy zauważyć trwałość podziału społecznego w wymiarze: miasto-wieś. W mieście, jak wskazuje A. Kojder, „bez specjalnych wyrzeczeń żyje co szóste-siódme gospodarstwo

⁵ Wypowiedź na sesji kończącej XIV Ogólnopolski Zjazd Socjologiczny w Krakowie, 11 września 2010 r.

domowe, na wsi natomiast jedynie co dwunastetrzynaste” [Kojder, 2007, s. 7-10]. Gospodarstwa domowe wiejskie deklarowały także najniższy poziom dochodów miesięcznych pozwalających na „wiązaną końca z końcem” [Panek, 2009, s. 46]. Jak pokazywały wyniki Narodowego Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań z 2002 r., w miastach był wyższy odsetek ludności w wieku produkcyjnym niż na wsi, niższy natomiast odsetek ludności w wieku przedprodukcyjnym. Wieś to obszar, na którym dochody z pracy są rzadziej niż w mieście podstawą utrzymania, istnieje tu ponadto specyficzna kategoria – wiejska ludność bezrolna, której znaczna część nie pracuje i pobiera rozmaitego typu świadczenia społeczne. Analiza podstawowych cech ludności „rolnej” i „bezrolnej”, jak wskazuje M. Halamska, ujawnia, że w tej drugiej grupie jest relatywnie więcej bezrobotnych i biernych zawodowo. Wprawdzie nieco wyższy jest wśród „bezrolnych” odsetek osób z wykształceniem wyższym (odpowiednio 3,5% i 5,5%), jednak generalnie sytuacja tej grupy jest trudna, ponieważ mamy do czynienia z brakiem możliwości samozatrudnienia (związanej z posiadaniem gospodarstwa), a zdecydowana większość „bezrolnych” ma niskie wykształcenie i niski poziom aktywności ekonomicznej [Halamska, 2007, s. 371-372 i s. 385-386].

Bardzo istotnym problemem jest tu także możliwość przystosowania się mieszkańców obszarów wiejskich do wymagań współczesnej gospodarki. Gotowość modernizacyjna, zarówno w wymiarze działających na obszarach wiejskich instytucji, jak i mieszkańców terenów wiejskich, jest często zbyt niska. Na podziały wieś-miasto częściowo nakładają się bardzo istotne współcześnie nierówności w wymiarze obszary metropolitalne-peryferyjne. Ich znaczenie będzie jeszcze wzrastało w miarę jak metropolie „oddalają” się od innych obszarów kraju, jeśli chodzi o poziom lokalnych zasobów rozwojowych i związane z tym możliwości budowania indywidualnego kapitału intelektualnego, kulturowego, społecznego.

Gorsze warunki rozwojowe występują nie tylko na obszarach odległych od centrów, ale także w stosunkowo niewielkiej odległości od metropolii, ale już poza strefą „renty metropolitalnej”, zwłaszcza jeśli tereny te są słabo zurbanizowane.

Warto tu także wskazać, że wewnątrz samych miast występują znaczące różnice w warunkach

życia. Problemem są zwłaszcza istniejące w ich obrębie obszary kryzysowe – miejsca, w których występuje duże skoncentrowanie zjawisk niekorzystnych. Są to obszary naznaczone ubóstwem i zjawiskami pochodnymi, takimi jak: bierność zawodowa, zachowania patologiczne, marginalizacja społeczna, uzależnienie od instytucji pomocy społecznej i innymi [Grotowska-Leder, 2001, s. 47]. Łączą się tu ze sobą problemy degradacji społecznej, deterioracji przestrzennej i niekorzystne procesy gospodarki lokalnej. Negatywne cechy związane z usytuowaniem w strukturze społecznej, a zwłaszcza z niskim dochodem, mają tendencję do łączenia się i nawarstwiania. Szczególnie istotne są tu zagrożenia związane z dorastaniem w biedzie i stygmatyzacją społeczną dla najmłodszych mieszkańców takich obszarów. Są zatem potrzebne rozwiązania wychodzące poza standardowe elementy polityki miejskiej nakierowane na poprawę stanu materii urbanistycznej czy równie standardowe rozwiązania integracyjne [Karwińska, w druku].

Drugi ważny wymiar zróżnicowania to utrwalony długą tradycją podział wschód-zachód. Wystarczy porównać poziom zurbanizowania Polski w różnych regionach kraju. Na tak zwanej „ścianie wschodniej” mniej jest dużych miast, praktycznie nie ma potencjalnych metropolii o znaczeniu przynajmniej regionalnym. Analizując „sukcesy rozwojowe” poszczególnych województw już w pierwszej połowie obecnej dekady można było dostrzec jak wyraźne dysproporcje w rozwoju gospodarczym występowały i występują w skali Polski. Najbogatsze niezmiennie pozostaje województwo mazowieckie, najwyższe jest tu przeciętne miesięczne wynagrodzenie (w 2009 r. wynosiło 3771,71 PLN przy średniej dla Polski – 2942,17 PLN). Bardzo wysokie w porównaniu do całej Polski są zarówno dochody, jak i wydatki, zwłaszcza miast województwa mazowieckiego liczone na jednego mieszkańca, przyjmując 100 dla Polski, dochody miast na prawach powiatu wynoszą 141,4, a wydatki 140,1.

Równie znaczące różnice pokazują dane o nakładach inwestycyjnych na jednego mieszkańca. W województwie mazowieckim wynoszą one 159,8% nakładów w porównaniu do nakładów ogółem dla Polski⁶. W pięciu najbiedniej-

⁶ Roczniki statystyczne województw 2009, źródło: płyta wydana przez Urząd Statystyczny w Krakowie z okazji XXXI Sympozjum Naukowego z cyklu Gospodarka i Administracja Publiczna, Zakopane, 14-16 maja 2010 r.

szych regionach poziom zamożności nie przekracza 48% PKB Mazowsza. W najbliższym czasie nie przewiduje się istotnych przemian na mapie nierówności regionalnych, tym bardziej, że siłą napędową rozwoju stają się w coraz większym stopniu usługi finansowe, które najlepiej rozwijają się w wielkich miastach [Cieślak, 2009]. Należy tu jednak zwrócić uwagę na fakt, że polskie regiony są niespójne. Najwyższy poziom zróżnicowania występuje w województwie mazowieckim, drugie i trzecie miejsce zajmują województwo małopolskie i wielkopolskie (choć tu wskaźniki są dużo niższe) [Krajowa Strategia, 2009, s. 13]. Aglomeracja warszawska rozwija się w zupełnie innym tempie niż reszta regionu, wskaźniki charakteryzujące sytuację województwa są więc zawyżone. Warto przypomnieć, że zmieniła się w ostatnich latach klasyfikacja Warszawy w skali międzynarodowej z „potencjalnego ośrodka metropolitalnego” na „silny ośrodek metropolitalny” [Krajowa Strategia, 2009, s. 61].

Na nierówności wynikające z utrwalenia historycznie uwarunkowanych szans rozwojowych nakładają się współczesne procesy, takie jak np. powstawanie instytucji edukacyjnych (zwłaszcza na poziomie powyżej szkół średnich), zmiany w podaży wysokowartościowych miejsc pracy (związanych z nowoczesnymi naukochłonnymi przemysłami, sferą przemysłów kreatywnych, nowoczesnymi usługami itd.), bezpośrednie inwestycje zagraniczne, nawiązywanie współpracy międzynarodowej. Można tu mówić o syndromatyczności przejawiającej się w kumulowaniu się wielu czynników spowalniających rozwój regionalny czy lokalny, zmniejszających szanse życiowe mieszkańców w korzystnym lokowaniu się na rynku pracy. Z terenów „ściany wschodniej” migrują młodzi ludzie, stamtąd także notowano w ostatniej dekadzie wysoki poziom wyjazdów za granicę. Na przykład z województwa podkarpackiego pochodzi ponad 13% wyjeżdżających z Polski [Polska 2030, 2009, s. 241].

Kolejny obszar związany z kwestią dobrego funkcjonowania społeczeństwa to bieda i ubóstwo, a dokładniej zagrożenie biedą, istnienie lub nie sposobów na zmniejszenie ryzyka popadania w biedę, a także rozwiązań wspomagających wychodzenie z biedy. Poniżej granicy ubóstwa żyło w Polsce w 2009 r. 3,3% gospodarstw domowych, jeśli przyjąć kryteria obiektywne, a we własnym odczuciu

(ujęcie subiektywne) 51,4% [Panek, 2009, s. 311]⁷. Mimo iż odsetek rodzin pozostających w biedzie zmniejsza się, nadal jest to problem społeczny, szczególnie w kontekście skali subiektywnego poczucia deprywacji (bycia „biednym”). Bieda w Polsce ma charakter „wyspowy” – dotyczy pewnych grup społecznych bardziej niż innych (np. rodziny wielodzietne, osoby niepełnosprawne). Niepokojącym zjawiskiem, na które zwracają uwagę socjologowie jest relatywny wzrost ubóstwa najmłodszego pokolenia, a przede wszystkim zagrożenie dziedziczeniem biedy po rodzicach. We współczesnej Polsce rodziny wielodzietne są w trudniejszej sytuacji ekonomicznej niż rodziny złożone z emerytów. Szczególnie silnie związane z występowaniem biedy jest zjawisko bezrobocia, które choć spadło od czasu 2002-2003 (kiedy wskaźniki osiągały rekordowe wielkości 20% bezrobocia rejestrowanego), nadal jest poważnym zagrożeniem społecznym (w 2010 r. bezrobocie rejestrowane wynosi ok. 12%). Poziom nasilenia tego zjawiska jest w Polsce zróżnicowany w poszczególnych regionach (i wewnątrz nich), także w rozmaitych kategoriach społecznych. Najbardziej zagrożone bezrobociem jest województwo warmińsko-mazurskie (w sierpniu 2010 r. – 18%). Na przeciwnym biegunie są wielkie miasta i ich najbliższe otoczenie, gdzie wskaźniki bezrobocia są bardzo niskie i nie przekraczają kilku procent (Warszawa – 3,4%, Kraków – 4,5% w sierpniu 2010 r.). Wielkie miasta to także obszary, gdzie mniejsze jest zagrożenie trwałym bezrobociem. Grupy mające słabą pozycję na rynku pracy to m.in. osoby w starszym wieku (powyżej 50 lat), młodzież do 25 roku życia, kobiety, osoby o niskich kwalifikacjach, niepełnosprawni.

Cenioną wartością jest, jak wspomniano, dostęp do szczególnie ważnych społecznie dóbr. Owa

⁷ Przyjęte w Diagnozie Społecznej kryteria zostały oparte na finansowej definicji ubóstwa. „W podejściu obiektywnym jako linię ubóstwa przyjęto wartość minimum egzystencji z marca 2009 r. obliczanego przez Instytut Pracy i Spraw Socjalnych dla jednoosobowego gospodarstwa pracowniczego. Linia ubóstwa dla marca 2009 r. stanowiła jej wartość z marca 2007 r. urealnioną odpowiednim wskaźnikiem cen towarów i usług konsumpcyjnych. Dla wszystkich typów gospodarstw domowych linię ubóstwa obliczono jako iloczyn skorygowanego minimum egzystencji i odpowiadającej im skali ekwiwalentności. (...) W podejściu subiektywnym do wyznaczenia granicy ubóstwa zastosowano metodę subiektywnej linii ubóstwa. W metodzie tej gospodarstwa domowe wskazują najniższe poziomy dochodów niezbędnych do związania końca z końcem, traktowane jako ich linie ubóstwa. Oceny odnośnie dochodów formułowane przez poszczególne gospodarstwa zależą przede wszystkim od ich wielkości (liczby osób w gospodarstwie domowym) oraz ich rzeczywistego dochodu” [Diagnoza Społeczna, 2009, s. 407].

„szczególną ważność” określa m.in. fakt, że posiadanie (dostęp) tego dobra ma kluczowe znaczenie dla szans życiowych, dla możliwości zajęcia pożądanego miejsca w życiu społecznym, realizowania aspiracji. Takimi dobrami są, na przykład, zdrowie czy wykształcenie. Dlatego też tak istotne, w definiowaniu „społeczeństwa dobrze funkcjonującego”, jest określenie, w jakim stopniu te dobra są osiągalne. Oczywiście zdrowie jest w znacznym zakresie determinowane przez wyposażenie genetyczne, a jego pogorszenie może wynikać z nieprzewidywalnego i nieuniknionego przypadku, jednak dostęp do badań genetycznych, prewencji i profilaktyki, sposób działania systemu ochrony zdrowia może być lepszy lub gorszy, egalitarny lub elitarny.

Nierówności w dostępie do edukacji są, we współczesnym społeczeństwie polskim, faktem. Pochodzenie społeczne i terytorialne w znacznym stopniu wpływa na wybory edukacyjne. Te uwarunkowania mają często większe znaczenie niż umiejętności i zainteresowania młodych ludzi [Polska 2030, 2009, s. 230]. Przestrzenne zróżnicowanie dostępu do instytucji edukacyjnych jest elementem wspomnianego wyżej niekorzystnego syndromu obok wskaźników poziomu bezrobocia, biedy czy szans rozwojowych poszczególnych obszarów.

Od początku transformacji obserwujemy wzrost liczby osób z wykształceniem średnim i wyższym, co jest często traktowane jako dowód „skoku cywilizacyjnego”. Jednak prawdziwym problemem jest dostęp do wysokiej jakości nauczania, zwłaszcza na poziomie szkolnictwa wyższego. Duża część szkół niepublicznych nie jest w stanie konkurować z publicznymi pod względem osiągnięć kadry naukowej, ale także w sferze infrastruktury, zasobności biblioteki itp. Tymczasem na uczelniach publicznych prowadzących zajęcia w trybie stacjonarnym studiuje więcej osób wywodzących się z rodzin inteligentnych. Z kolei osoby studiujące na uczelniach niepublicznych, jak i w trybie niestacjonarnym, to często osoby ze środowisk o niższym statusie społecznym. Jak wskazuje H. Domański ta „nowa” stratyfikacja jest odzwierciedleniem nierówności środków do dyspozycji i kapitału kulturowego charakteryzującego kategorie społeczne dominujące w obu typach szkół [Domański, 2010, s. 26].

Kolejny problem to dostęp do opieki medycznej. Jak wynika z danych prezentowanych w raporcie *Diagnoza Społeczna 2009*, prawie połowa społeczeństwa

placi za niektóre usługi medyczne, jednak najrzadziej takie zachowania występują w gospodarstwach domowych rencistów, emerytów i w tych najmniej zamożnych (z dochodami poniżej dolnego kwartyła). Jeśli chodzi o zróżnicowanie przestrzenne, to najrzadziej korzystają z płatnych usług medycznych gospodarstwa domowe z terenów wiejskich oraz znajdujące się w województwie warmińsko-mazurskim. Najbardziej istotny w kontekście „słabych stron funkcjonowania społeczeństwa” jest tu fakt, że istnieje pewna grupa osób i rodzin, które rezygnują z powodów finansowych z niektórych usług medycznych, kupowania leków czy rehabilitacji. Oznacza to występowanie ważnych barier w możliwości korzystania z pomocy medycznej. Tak jak w latach poprzednich, takie zachowania najczęściej występują w gospodarstwach domowych rencistów, emerytów, osób utrzymujących się ze źródeł niezarobkowych, co oznacza, że te rezygnacje są związane z niższym poziomem zamożności [Czapiński, 2009, s. 107-111].

Kolejny problem, ważny w kontekście „dobrego funkcjonowania społeczeństwa”, to poziom kapitału społecznego w społeczeństwie polskim, dość powszechnie oceniany jako zbyt niski dla możliwości realizowania jego funkcji w życiu społecznym, gospodarczym, politycznym⁸. Z badań CBOS wynika, że uczestnictwo w organizacjach obywatelskich wolno wzrastało w okresie 1998-2010, osiągając poziom 28%. Wyniki innych badań wskazują, że rośnie odsetek tych, którzy deklarują wiarę w skuteczność wspólnego działania na rzecz społeczności lokalnej. W 2002 r. to przekonanie wyrażało 50% badanych, a w 2010 r. – 66%. Poziom gotowości do współdziałania na rzecz swojego środowiska ma tendencję malejącą. Jeśli analizujemy faktyczne zachowania, okazuje się, że zdecydowana większość badanych nie podejmowała bezinteresownie pracy na rzecz swojego najbliższego środowiska, niski jest także poziom wolontariatu [Działalność, 2010, s. 6-15].

Poziom zaufania do innych jest w Polsce niski na tle danych dla innych społeczeństw. O ile zdecydowana

⁸ Co więcej należy podkreślić, że nadal, mimo upływu dwóch dekad, odczuwalne są skutki swoistości kapitału społecznego, z jakim Polacy rozpoczynali nowy etap funkcjonowania społeczeństwa po 1989 r. Chodzi o to, że obok silnych więzów rodzinnych i przyjacielskich, które ułatwiały przetrwanie w czasach PRL-u, Polacy wkraczali w okres przemian z negatywnym kapitałem społecznym – udziałem w swoistych „koalicjach” przeciw państwu i instytucjom publicznym, co było (i często jest) wyrazem braku zaufania.

większość Polaków deklaruje zaufanie w sferze prywatnej, o tyle zaufanie do nieznajomych (w różnych sytuacjach), także zaufanie do wielu instytucji państwa jest niskie lub bardzo niskie. Jak wskazują wyniki badań CBOS, ufność wobec nieznajomych jest w społeczeństwie polskim niezbyt wysoka. Około jednej trzeciej respondentów wyraża zaufanie wobec osób nieznajomych. Także w stosunku do partnerów w interesach poziom zaufania jest stosunkowo niski. Z kolei, jeśli chodzi o zaufanie w sferze publicznej Polacy, ufają przede wszystkim organizacjom charytatywnym, okazują je Kościołowi (rzymskokatolickiemu), wojsku, harcerstwu. Władzom lokalnym ufa ok. 55% badanych, ale rządowi już tylko 31%. Niskie jest zaufanie do związków zawodowych, parlamentu polskiego, a zwłaszcza partii politycznych (14% badanych) [Zaufanie, 2010].

Jak wskazano powyżej, współczesne demokracje mogą funkcjonować tylko w oparciu o istnienie społeczeństwa obywatelskiego, a zatem trudno by było wyobrazić sobie skuteczne działania w sferze zaspokajania potrzeb społecznych, realizowania celów rozwojowych czy zdobywania wysokiej pozycji wśród innych państw bez aktywnego udziału obywateli. Tu ważną kwestią jest sposób postrzegania demokracji przez obywateli. Oceniając funkcjonowanie demokracji w Polsce, respondenci w badaniach CBOS w połowie wyrażali niezadowolone (50%), 43% odpowiadających było zadowolonych. Takie proporcje utrzymują się w ostatnich trzech latach. Podobnie jak w przypadku zaufania do innych, osoby zadowolone z demokracji to częściej przedstawiciele przedsiębiorców, osoby o wyższym poziomie wykształcenia, osoby znajdujące się w relatywnie dobrej sytuacji materialnej. Co warto podkreślić, pozytywne oceny funkcjonowania demokracji wiążą się także z pozytywną oceną sytuacji politycznej i gospodarczej. Generalnie wyższość demokracji nad innymi formami jest wskazywana przez większość badanych (68% w 2010 r.). Częstość wyrażania takiej opinii ulega pewnym zmianom, ale od początku lat 90. XX w. wynosi przynajmniej 50%. Czynniki związane z pozytywnymi opiniami na temat demokracji to wyższy poziom wykształcenia, uzyskiwanie wysokich dochodów, natomiast poparcie dla niedemokratycznych form rządzenia częściej pojawia się w grupie osób z niższym wykształceniem, niskimi dochodami [Postawy, 2010].

Wrażliwość na dobro wspólne jest istotnym wskaźnikiem dobrego funkcjonowania społeczeń-

stwa, przejawem poczucia wspólnoty i współodpowiedzialności. W Polsce poziom wrażliwości na naruszanie dobra wspólnego jest relatywnie niski, co więcej, wykazuje tendencję spadkową w okresie ostatnich 20 lat. Świadczy to o tym, że mimo odzyskania podmiotowości znaczna część członków społeczeństwa nie zinternalizowała ważnych wartości prospołecznych, co jest i będzie w najbliższej przyszłości jedną z barier rozwojowych.

Jak wskazują wyniki badań Diagnozy Społecznej niemal połowa badanych jest obojętna wobec sześciu uwzględnionych w analizie form naruszania dobra wspólnego, a w ciągu ostatnich czterech lat odsetek osób wyrażających obojętność wzrósł o 14%. Poszukując związków pomiędzy cechami społeczno-demograficznymi i wrażliwością na dobro wspólne Czapiński zauważa, że ważne jest tu wykształcenie – im wyższy poziom wykształcenia, tym większa wrażliwość; wiek – w starszych grupach wiekowych wrażliwość jest wyższa; miejsce zamieszkania – w większych miastach wyższa wrażliwość niż w mniejszych, szczególnie niska na obszarach wiejskich. Także aktywność zawodowa ma znaczenie – osoby aktywne wykazują wyższą wrażliwość niż bierne zawodowo, wreszcie poglądy egalitarne wykazują pozytywny związek z wrażliwością na dobro wspólne [Czapiński, 2009, s. 257-259]. Niepokojące są tu nie tylko tendencje spadkowe w ostatnich latach, ale także fakt, że brak wrażliwości na dobro wspólne pojawia się w tych środowiskach, które w większym stopniu korzystają z pomocy społecznej. Można powiedzieć, że osoby wywodzące się z tych środowisk nie są skłonne do budowania społeczeństwa opartego na solidarności i poczuciu wspólnoty, choć takie właśnie byłoby najbardziej pożądane w kontekście istnienia wielu obszarów potrzeb niezaspokojonych.

3. Obszary koniecznych interwencji

Przyglądając się współczesnym wizjom pożądanego społeczeństwa, obejmującym gospodarkę rynkową, system demokratyczny, instytucje społeczeństwa obywatelskiego, a także wyrażanym przez uczestników rozmaitych badań oczekiwaniom społecznym, takim jak: sprawiedliwość, bezpieczeństwo, równe traktowanie, akceptacja, możliwość uczestnictwa, prawo głosu, równego dostępu do informacji, równego dostępu do zasobów wspólnych [Wnuk-Lipiński, 2004, s. 187] dostrzeżemy, że istotnymi elementami

są tu w każdym przypadku procesy integracji i reintegracji społecznej.

We wszystkich praktycznie społeczeństwach istnieją pewne grupy (środowiska), które z różnych powodów należą do słabszych, nie radzą sobie z wyzwaniami w różnych sferach życia społecznego, gospodarczego, kulturalnego. Taka sytuacja zawsze sprzyja powstawaniu nadmiernych, wywołujących niekorzystne zjawiska w życiu społecznym, zróżnicowań, polaryzacji społecznej, obszarów niezadowolenia i frustracji. Oczywiście, naiwne byłoby zamierzenie całkowitego wyrugowania tego typu zagrożeń z życia społecznego, jednak z różnych powodów niezwykle ważne jest podejmowanie działań chroniących słabszych. Takiego wsparcia potrzebują różne grupy i osoby (choć oczywiście w niejednakowej postaci i w odmiennym stopniu), w tym na przykład niepełnosprawni, osoby starsze, o niskich kwalifikacjach, o niskim poziomie *employability*, mieszkańcy obszarów zagrożonych bezrobociem, należący do grup mniejszościowych, źle przystosowani, osoby o niskich kompetencjach kulturowych, społecznych i innych. Ważne jest tu zjawisko kumulowania się takich niekorzystnych cech i ich wzajemnego wzmacniania.

Zagrożeniem dla dobrego funkcjonowania społeczeństwa jest istnienie obszarów wykluczenia społecznego. Wskazano wcześniej na wagę pewnych zjawisk sprzyjających wykluczaniu, takich jak: bezrobocie, ubóstwo, niekorzystna lokalizacja miejsca zamieszkania. Należy również dodać znaczenie niepełnosprawności jako czynnika w znacznym stopniu utrudniającego aktywność zawodową, pełne uczestnictwo w życiu społecznym, w kulturze. To, w jakim stopniu niepełnosprawność ma moc wykluczającą jest oczywiście uzależnione od rodzaju niepełnosprawności i jej stopnia, wieku danej osoby, miejsca zamieszkania, wykształcenia. Szczególną moc wykluczającą mają niepełnosprawności związane z chorobami psychicznymi. W Polsce sytuacja pod tym względem jest znacznie gorsza niż w wielu krajach Europy Zachodniej czy w USA i Kanadzie. Przyjmowana zazwyczaj definicja wykluczenia społecznego podkreśla, że osoby wykluczone nie podejmują zwyczajowej i społecznie akceptowanej drogi życiowej lub z niej wypadają [Narodowy, 2005].

Akceptowana w danym społeczeństwie droga życiowa jest społecznie i kulturowo określona zazwyczaj nieco odmiennie dla różnych grup i kategorii społecznych. Ponadto, możliwość realizowania takiej pożądanej ścieżki jest bardzo silnie związana z istnie-

jącym w danym społeczeństwie układem powiązań, sposobem działania instytucji, wreszcie z istniejącymi wzorami kulturowymi odnoszącymi się do praktyk życia społecznego. Istnieją społeczeństwa przyjmujące stosunkowo szeroki margines akceptacji zachowań odbiegających od ogólnie przyjętych jako „pożądane” czy „najlepsze”, ale są również i takie, w których margines ów zakreślony jest bardzo wąsko. Im mniejsza akceptacja dla inności, tym większe zagrożenie marginalizacją i wykluczeniem, i tym większa szansa, że powstanie i utrzyma się liczna zbiorowość osób, które nie znajdują swojego miejsca w życiu społecznym i często przyzwyczajają się do bierności, do tzw. „wyuczonej bezradności”. Zagrożeniem jest tu nadmierne uzależnienie od instytucji opieki społecznej i, w konsekwencji, nieumiejętność radzenia sobie samemu. Bardzo niszczące jest poczucie zbędności i nieprzydatności społecznej, które często towarzyszy osobom wykluczonym i bywa nawet dodatkowo wzmacniane przez sam fakt korzystania z pomocy.

Jak wskazuje W. Toczyski, instytucje państwa polskiego nie radzą sobie z rozwiązywaniem problemów biedy i marginalizacji społeczno-przestrzennej. Potrzebna jest zdecydowana zmiana optyki i uruchomienie niewykorzystanych mechanizmów wspierania gospodarki lokalnej. Te mechanizmy związane są, zdaniem Toczyskiego, z wykorzystywaniem „wspólnotowego genu rozwoju”. Oznacza to podjęcie nowych zadań przez gminę w procesie rozwoju trzeciego sektora, wspieranie rodzinnych przedsiębiorstw, inicjatyw obywatelskich skierowanych na rozwiązanie problemów jakiejś grupy, działań grup mniejszościowych, wspieranie działań samopomocowych [Toczyski, 2006]. Te przedsięwzięcia integrują społeczności lokalne, sprzyjają powstawaniu sieci powiązań i interakcji różnego rodzaju. Szczególnie ważne dla uruchamiania owego genu wspólnotowego jest tworzenie możliwości porozumienia i dyskusji, prowadzenia prawdziwej debaty publicznej. Ta „prawdziwość” podkreślona jest dlatego, że w Polsce debata publiczna toczy się w mediach, a w roli głównych aktorów występują politycy, dziennikarze i czasem eksperci, prowadzący spór polityczny, spór o symbole, emocje, w których tzw. „zwykłemu człowiekowi” trudno jest się zorientować, które są odległe od jego codziennych doświadczeń i problemów [Giza-Poleszczuk, 2007, s. 69].

Obszarem niezbędnej interwencji są także istniejące w wielu miejscach, wspominane powyżej, obszary kryzysowe, w stosunku do których należy

podejmować jednocześnie wiele działań, takich jak: łagodzenie skutków ubóstwa, ochrona przed schodzeniem na jedną ze „ścieżek” prowadzących do biedy, marginalizacji i wykluczenia oraz wzmacnianie poczucia sprawstwa [Golczyńska-Grondas, 2001]⁹.

Kolejny obszar koniecznej interwencji można powiązać z występującym w wielu środowiskach niedostatkiem kompetencji kulturowych, odpowiednich kwalifikacji, antyinnovacyjnością, nieumiejętnością funkcjonowania w sytuacjach społecznych. Te zjawiska są związane z brakiem kapitału społecznego i kulturowego, a jednocześnie utrudniają ich nabywanie. Chodzi tu o to, że możliwość radzenia sobie w warunkach gospodarki rynkowej i konkurencji jest związana z ukształtowaniem postaw i orientacji mentalnych, które pozwoliłyby na uparte dążenie do poprawy swojej sytuacji społecznej, wykreowanie wysokich ambicji. Ważne jest tu bezpośrednie wsparcie środowiska społecznego – nie tylko rodziny, ale także środowiska lokalnego.

Te problemy są ważne zwłaszcza w odniesieniu do najmłodszych pokoleń. Szanse rozwojowe stwarzane dzieciom i młodzieży mają kluczowe znaczenie, zwłaszcza, że w wielu miejscach (wielkomiejskie enklawy biedy, wsie popegeerowskie, środowiska zmarginalizowane, zamknięte mniejszości, jak np. Romowie) pojawia się zjawisko dziedziczenia niskich aspiracji edukacyjnych, bierności. Chodzi nie tylko o „dorastanie w biedzie”, choć ta sytuacja wiąże się z wieloma innymi zagrożeniami. Dzieci w rodzinach wielodzietnych w Polsce pozostają przez lata – częściej niż dzieci z mniej licznych rodzin – w obszarze biedy uporczywej, co oznacza nie tylko bardzo niski poziom zaspokojenia potrzeb ponadpodstawowych, ale także niski poziom zaspokojenia potrzeb podstawowych, np. w dziedzinie ochrony zdrowia, rehabilitacji. W sytuacji, gdy zdrowie i sprawność fizyczna są istotnymi zasobami współdeterminującymi sukcesy zawodowe, to obciążenie skutkami niedożywienia jakościowego, czy braku odpowiedniej opieki w przypadku choroby w znaczący sposób umniejsza szanse na realizowanie w przyszłości aspiracji w sferze zawodowej, a także społecznej.

W rodzinach najbiedniejszych, zwłaszcza tych wykluczonych społecznie, rozwijanie i zaspokajanie potrzeb ponadpodstawowych rzadko bywa przedmiotem troski rodziców. Chodzi tu przede wszystkim

o potrzeby odnoszące się do sfery komfortu psychicznego, dobrego funkcjonowania w społeczeństwie, uczestniczenia w kulturze, osiągnięć, poczucia sprawstwa. Z jednej strony chodzi o to, że rezygnacja z wydatków na kulturę, wypoczynek, a nawet edukację jest często podejmowaną strategią radzenia sobie z kłopotami materialnymi¹⁰, z drugiej zaś o to, że brak często nawet uznania owych potrzeb za ważne. W. Warzywoda-Kruszyńska wskazywała na ten problem w badaniach biedy wielkomiejskiej w Łodzi na początku obecnej dekady.

Oczywiście problem wysokiej jakości edukacji i konieczność wzmacniania kapitału intelektualnego w Polsce dotyczy praktycznie wszystkich grup wiekowych, choć waga zapewnienia jej dzieciom wynika z faktu, że jest to klucz do budowania potencjału rozwojowego. Najważniejsza jest wczesna edukacja, w tym także rozmaite formy edukacji pozaszkolnej wzmacniającej aktywność intelektualną, inspirującą, poszerzającą zainteresowania. Jak wynika z badań w ramach Diagnozy Społecznej, aspiracje związane z przyszłym wykształceniem dzieci rosną – w badaniach z 2009 r. wyrażało je 72% badanych, choć oczywiście, w poszczególnych kategoriach społecznych odsetek ten ulega zmianie [Panek, 2009, s. 100].

Wzrost poziomu kapitału intelektualnego powinien przekładać się na lepszą sytuację na rynku pracy. Wspomniano już wyżej o istnieniu rozmaitych grup zagrożonych bezrobociem, mających mniejsze szanse na ponowne zatrudnienie. Pośrednio z tymi zagrożeniami wiąże się skłonność do „ucieczki na emeryturę”, a w Polsce i tak mamy do czynienia z liczną grupą najmłodszych emerytów w Europie. Konieczne jest zatem rozwijanie systemu edukacji ustawicznej, uczenia się przez całe życie (*long-life learning*) i uczenia się poprzez korzystanie z różnych źródeł wiedzy i kompetencji (*life-wide learning*). Z punktu widzenia jednostki edukacja ustawiczna jest jednym z najważniejszych warunków realizowania modelu *flexicurity*, ale także, bardziej generalnie, zwiększania szans i konkurencyjności na rynku pracy. Dla pracodawców programy edukacji ustawicznej są ważne ze względu na procesy modernizacji i rozwoju oraz konieczność inwestowania w kapitał ludzki. Waga różnych form kształcenia ustawicznego dla społeczności lokalnych wynika z wpływu na procesy

⁹ Autorka opisuje tu m.in. cztery typowe przebiegi procesu marginalizacji związane z różnymi wydarzeniami w życiu jednostek i rodzin.

¹⁰ Generalnie w społeczeństwie polskim dominuje ograniczanie wydatków jako reakcja na kłopoty finansowe, a nie szukanie dodatkowych źródeł dochodów.

rozwoju lokalnego, a także znaczenia dla aktywizacji społecznej i tworzenia się nowych podstaw więzi.

Kilkakrotnie wspomniane już wcześniej kwestie orientacji mentalnych, a także pożądaných postaw stanowią (powinny stanowić) kolejny obszar działań rozmaitych instytucji – zarówno publicznych, jak i organizacji pozarządowych. Chodzi przede wszystkim o postawy przedsiębiorcze, poczucie sprawstwa, aktywność społeczną i kulturalną. Tendencje przemian na rynku pracy wskazują, że w stosunkowo krótkim czasie wymagania stawiane kandydatom przez pracodawców będą obejmować nie tylko wysokie, potwierdzone dyplomem kwalifikacje, ale także umiejętności i nastawienie wspomagające realizowanie ról zawodowych i społecznych, pozwalające na aktywne przeciwdziałanie niekorzystnym zjawiskom, umożliwiające radzenie sobie w bardziej złożonych sytuacjach. Z tego punktu widzenia problemem trudnym do rozwiązania jest przetrwanie w wielu środowiskach cech tzw. *non-achievement-society*, społeczeństwa nie nastawionego na osiągnięcia, na sukcesy indywidualne. W systemie wartości amerykańskiego społeczeństwa, które często jest przywoływane jako pozytywny przykład w kontekście postaw przedsiębiorczych i aktywnych, szczególnie ważną rolę odgrywa sukces, który wymieniany jest jako wartość najważniejsza. Jednak jest on rozumiany jako rezultat pracy, wysiłku, starań, talentów, a nie jako „szczęśliwy traf”. Sukces się nie „zdarza”, a raczej jest „osiągany”.

Nieprzypadkowo trzecie miejsce w hierarchii wartości społeczeństwa amerykańskiego, według znanej klasyfikacji R. Williamsa¹¹, zajmuje „aktywność i praca”, oczekiwanie, że każdy powinien być zaangażowany w pewien rodzaj działalności [Henslin, 1999, s. 45-46]. Jak się wydaje, powszechność uczestniczenia w działalności społecznej, na rzecz swojego środowiska, szkoły, społeczności lokalnej jest efektem takiego właśnie nastawienia, akceptowania aktywności jako swoistego obowiązku wobec siebie i innych.

W warunkach polskich, aktywność, praca, osiągnięcia będące wynikiem skutecznego działania nie mają jednak ciągle jeszcze odpowiednio wysokiej pozycji w indywidualnych orientacjach przejawianych przez członków społeczeństwa polskiego. Oczywiście

owe orientacje zależą od pozycji społecznej, wykształcenia i innych cech charakteryzujących jednostkę jako członka zbiorowości. Przykładowo, aktywność w organizacjach obywatelskich jest bardziej charakterystyczna dla osób o wyższym statusie społecznym, zajmujących stanowiska kierownicze, specjalistów, osób z wyższym wykształceniem, studentów i uczniów, osób raczej młodych. Wśród osób najmniej aktywnych znajdujemy przede wszystkim bezrobotnych, rencistów i osoby negatywnie oceniające swoją sytuację materialną [Aktywność, 2010, s. 10].

Można powiedzieć, że istnieje wyraźna potrzeba wzmacniania aktywności środowisk znajdujących się w relatywnie gorszej sytuacji. Być może niezbędne są jakieś inne, nie stosowane aktualnie lub zaniedbane w praktyce działania organizacji obywatelskich, zachęty i stymulacje aktywizujące najbardziej biernie i często roszczeniowe jednostki (a nawet całe środowiska). Jak wynika z badań CBOS, poczucie bezradności wobec problemów środowiska lokalnego, brak wiary w to, że nawet wspólne działanie mogłoby być skuteczne w rozwiązywaniu problemów najbliższego środowiska, a także w pomaganiu potrzebuującym, jest najbardziej charakterystyczne dla osób najstarszych, o najniższym wykształceniu, najgorzej sytuowanych [Działalność, 2010, s. 3].

Jeszcze w końcu lat 90. XX w. w badaniach orientacji i postaw życiowych społeczeństwa polskiego J. Jerschina wyróżnił cztery grupy aktorów przemian, wskazując na ich odmienny stopień udziału w tych przekształceniach i możliwość wywierania wpływu.

Można przyjąć, że najważniejsze są orientacje i postawy osób określanych jako „inicjatorzy zmian społecznych”. Problem polega na tym, że stanowią oni dość wąską grupę, w dodatku usytuowaną głównie w kręgach wielkomiejskiej inteligencji i środowiskach decydenckich w organizacjach gospodarczych. Taka pozycja społeczna zapewne ułatwia skuteczne działanie, jednak, jak już wspomniano wcześniej, w warunkach demokracji istotny jest rozwój partycypacji społecznej, zaangażowania i współudziału wykraczający znacznie poza środowisko „ekspertów”, „klasy kreatywnej”, czy też jeszcze inaczej zdefiniowanej kategorii najważniejszych aktorów w procesach rozwojowych. Dla rozwoju i wzmacniania procedur demokratycznych niezbędne jest odpowiednie „otoczenie kulturowe”. Jednak w społeczeństwie polskim przez kilka pokoleń brakowało komunikacji i porozumienia pomiędzy

¹¹ Warto jeszcze dodać, że opisywany przez Williamsa system wartości nie ma charakteru „ogólnego”, ale dotyczy w największym stopniu amerykańskiej klasy średniej.

Tabela 1. Aktorzy przemian w Polsce okresu transformacji

	Wysoka pozycja w strukturze społecznej	Niska pozycja w strukturze społecznej
Aktywni politycznie	Inicjatorzy zmian społecznych	Aktywni obywatele
Pasywni politycznie	Pasywni eksperci	„Cisi” obywatele

Źródło: [Jerschina, 1997].

jednostkami a instytucjami państwa, brakowało tradycji samorządności, postawy współodpowiedzialności związanej z poczuciem sprawstwa. Ta sytuacja wzmacniała poczucie bezsilności wobec władzy i instytucji państwa, a jednocześnie pobudzała postawy roszczeniowości.

Wyjątkowym wyzwaniem jest konieczność kształtowania kompetencji do działania w demokratycznym społeczeństwie. Te „wyzwania edukacji obywatelskiej” należy rozumieć szeroko – jako kształtowanie cech osobowości nowoczesnej¹², jak i umiejętność działania obywatelskiego wśród innych (przy założeniu, że potrafimy akceptować „inność” i nie utożsamiać jej z „obcością”), a także kompetencje do uczestniczenia w społeczeństwie wiedzy. Jak pisał P. Sztompka, w świadomości społecznej Polaków trwa zdeaktualizowany system wartości, na który składa się m.in. roszczeniowość, egalitaryzm, gwarantowane bezpieczeństwo socjalne, alienacja wobec państwa, egoizm, obojętność na sprawy publiczne. Ten niekorzystny syndrom tworzy blokady dla akceptowania wielu elementów nowej rzeczywistości, procedur demokratycznych, instytucji rynkowych, nowych zasad kulturowych. Ponadto dokonana przez Sztompkę analiza różnego rodzaju kapitałów, które w części są związane z naszym dziedzictwem kulturowym, w części zaś budowane są od kilkunastu lat okresu transformacji, wskazuje, że cierpimy na niedostatek praktycznie wszystkich niezbędnych w procesach przekształceń zasobów [Sztompka, 2004]. Teza o „niedostatku kapitałów”, choć sformułowana już kilka lat temu, wydaje się jednak nadal aktualna.

Kolejnym problemem, którego rozwiązanie wymaga rozwinięcia dobrze funkcjonujących instytucji podejmujących skuteczne działania, są zmieniające się

potrzeby rosnącej grupy ludzi starszych. Po pierwsze, chodzi o problem opieki specjalistycznej, niezbędnej przy chorobach przewlekłych, niepełnosprawności, których to wymagań rodziny nie są w stanie zrealizować. Po drugie, w warunkach wydłużania się długości życia istotnym problemem staje się zapewnienie możliwości kontynuowania wybranego stylu życia, bądź wspieranie alternatywnych form aktywności społecznej, kulturalnej, intelektualnej, ekonomicznej. W Polsce nadal dominuje rodzinny model opieki nad ludźmi starszymi, który staje się coraz bardziej niewydolny, m.in. dlatego, że rodziny stają się mniej liczne, bardziej rozproszone, ale także dlatego, że zmieniają się wzory i wartości społeczne. Narasta również potrzeba profesjonalizacji tej opieki i działań skierowanych na realizowanie potrzeb i aspiracji tej kategorii osób. Funkcjonujące instytucje (jak domy opieki, ośrodki pomocy społecznej itd.) wymagają pilnego uzupełnienia o nowe rozwiązania (niekoniecznie w sferze publicznej), przy czym szczególnym wyzwaniem jest aktywizowanie i wspomaganie samoorganizowania się ludzi starszych. Popularność Uniwersytetów Trzeciego Wieku, Akademii Aktywnego Życia czy innych podobnych instytucji najlepiej świadczy o rozmiarach potrzeb w tej dziedzinie. Należy jednak podkreślić, że poziom aktywizacji ludzi starszych jest silnie zróżnicowany przestrzennie, zależy od wykształcenia, stanu zdrowia i wielu innych czynników nie do końca rozpoznanych.

Niewątpliwie „dobrze funkcjonujące społeczeństwo” jest w Polsce raczej postulatem niż rzeczywistością. Wymienione powyżej wyzwania wymagające podjęcia działań, to tylko część oczekiwań wobec różnych instytucji społecznych, politycznych, gospodarczych czy kultury. Wyniki badań opinii społecznej wskazują na niski poziom zadowolenia Polaków ze sposobu, w jaki funkcjonuje państwo i wyznaczają skalę zapotrzebowania na zmiany. Oczywiście trudno sobie wyobrazić realizację wszystkich oczekiwań członków społeczeństwa, często wzajemnie sprzecznych, często nierealistycznych, jednak istnieje znaczny obszar możliwych i koniecznych do podjęcia działań, w ramach których potrzebna jest współpraca

¹² Wśród istotnych cech tej osobowości wymienia się m.in. gotowość do działań nonkonformistycznych, innowacyjnych, szczególnie przydatnych do funkcjonowania w warunkach nieustannie zmieniającego się środowiska. Warto tu wskazać na takie cechy osobowościowe, jak: poczucie własnej skuteczności, niezależność wobec tradycyjnych sądów, gotowość do przyjmowania nowych doświadczeń oraz elastyczność poznawcza, wysokie aspiracje, innowacyjność, nieuleganie fatalizmowi [Inkeles, 1984, s. 439-448, 480-481].

instytucji należących do różnych sfer życia społecznego, gospodarki, kultury, religii i polityki.

4. Instytucje gospodarki społecznej w rozwoju społeczeństwa dobrze funkcjonującego

Przyjęte tu rozumienie gospodarki społecznej odnosi się nie do obszaru dociekań naukowych jednego z nurtów ekonomii, ale do sfery działań praktycznych i związanych z nimi instytucji. Próbuując wyznaczyć obszary niezbędnych interwencji ze strony rozmaitych instytucji, zwracamy szczególną uwagę na te, które już są lub mogłyby być podjęte przez instytucje gospodarki społecznej. Chodzi tu o to, że z samej istoty gospodarki społecznej wynikają pewne „naturalne” dla niej sfery działania.

Kluczowe dla definiowania gospodarki społecznej jest wskazanie zasady „głównej”, którą kierują się, w warunkach wyboru, podmioty tej sfery: prymatu celów społecznych nad ekonomicznymi. Jednak sama kategoria „celów społecznych” wymaga tu nieco uwagi. Dla XIX-wiecznej ekonomii społecznej, jak wskazuje J. J. Wygnański, te cele społeczne można zdefiniować w kategoriach pomocy wzajemnej, przeznaczania zysków na rzecz szerszej społeczności [Wygnański, 2009, s. 5]. Współcześnie jednak cele społeczne są określane w sposób znacznie bardziej złożony. Chodzi tu nie tyle o łagodzenie skutków nierównego dostępu czy wspomaganie słabszych, ile o działanie na rzecz innego modelu społeczeństwa. Cele społeczne definiujemy zatem w odniesieniu do kształtowania nowego typu postaw związanych z gotowością modernizacyjną jednostek, a także całych grup społecznych – niezbędnego warunku ukształtowania się społeczeństwa prorozwojowego. Ową „gotowość modernizacyjną” możemy rozważać w wymiarze indywidualnym – jako zespół cech i atrybutów jednostki, ale także w skali mikro-, mezo- i makrospołecznej. Istotne są tu zasoby związane z kapitałem intelektualnym, kapitałem kulturowym i kapitałem społecznym. W kwestii wykształcenia można, za J. Kozielskim, postawić istotne pytanie dotyczące pożądanego kształtu naszej edukacji: czy efektem (produktem) systemu edukacyjnego powinien być człowiek oświecony czy też innowacyjny. W swoich rozważaniach Kozielski nie pozostawia wątpliwości, że mimo atrakcyjności „oświecenia”, które dominowało (i często dominuje) w koncepcjach polskiego systemu edukacyjnego przez wiele pokoleń, chodzi przede wszystkim o stawianie się innowacyjnym [Kozielski,

1988, s. 34]. Problemem jest tu jednak stwarzanie warunków dla owego procesu rozwijania kreatywności i innowacyjności, co oznacza konieczność wychodzenia poza kolejne reformy formalnego szkolnictwa. Znamy w pedagogice zasadę *learning by doing* jest tu jedną z najważniejszych. Inny element „gotowości modernizacyjnej” to kapitał kulturowy – system wartości, sposób myślenia, orientacje mentalne, których ukształtowanie dokonuje się w procesach interakcji z bliższym i dalszym społecznym otoczeniem, poprzez uczestniczenie w kulturze, nabywanie i analizowanie doświadczeń itd. Wreszcie kapitał społeczny, który najogólniej rzecz biorąc oznacza kompetencje do funkcjonowania w społeczeństwie demokratycznym.

Instytucje gospodarki społecznej, działające w skali lokalnej, w warunkach ograniczania *welfare state* mają istotne znaczenie dla demokratyzacji dostępu do usług społecznych, a także dla indywidualizacji sposobów zaspokajania potrzeb. Sprzyjają również odbudowie powiązań społecznych, „ocieplają” społeczne interakcje i stymulują aktywne uczestnictwo w życiu lokalnym [Graefe, 2001, s. 42].

Kluczowe zasady, ważne w tym kontekście, takie jak: sprawiedliwość społeczna, równość dostępu, równość szans czy solidarność, można znaleźć w wielu systemach etycznych. Nawiązują one pośrednio lub bezpośrednio do idei najważniejszych (kardynalnych) cnót, którymi podmioty gospodarki społecznej muszą się charakteryzować. Ich funkcjonowanie musi zatem cechować się, obok „sprawiedliwości”, także „mądrością”, „odwagą” i „wstrzemięźliwością”. Oczywiście nie zawsze możliwe jest realizowanie wszystkich równocześnie, jednak są one powiązane wzajemnie i w znacznym stopniu się warunkują.

Na czym polega realizowanie zasady sprawiedliwości w działaniach podmiotów gospodarki społecznej? Tu przede wszystkim należy mówić o równości szans. Ze względu na fakt, że wyzwaniem dla Polski są procesy związane z rozwarstwianiem się społeczeństwa polskiego w okresie transformacji, należy stwarzać m.in. szczególne zadania dla polityki społecznej.

Wzrastające zróżnicowanie społeczne jest przedmiotem bardzo upowszechnionej krytyki społecznej. W opiniach Polaków różnice są zbyt duże, postrzegane jako niesprawiedliwe, a znaczna część społeczeństwa uważa, że państwo powinno ingerować poprzez prowadzenie polityki zmniejszania zróżnicowań. Nadmierna ingerencja państwa, zwłaszcza polityka spłaszczania różnic zarobkowych czy podnoszenie

podatków, często sprzyja rozwojowi „szarej strefy”, kreuje także postawy roszczeniowości, bierności społecznej. Na takie niebezpieczeństwo wskazywała już pod koniec lat 90. XX w. M. Marody, która opisywała społeczeństwo polskie w podziale na Polskę kapitałową, etatową i zasiłkową, różniące się między sobą sposobem pozyskiwania dochodów, celami i, w związku z tym, wyborem strategii działania uznanych za najbardziej racjonalne. Grupy te różnią się także sposobem postrzegania sprawiedliwego ładu społecznego. Dla Polski zasiłkowej sprawiedliwe jest „dawanie słabszym”, a dla Polski etatowej istnieją rozmaite społeczno-ideologiczne kryteria słusznościowe decydujące o pozycji w siatce etatów i o sprawiedliwych „ścieżkach awansu”. Wreszcie dla Polski kapitałowej sprawiedliwe są kryteria merytokratyczne [Marody, 1999, s. 133-140].

Równość szans wiąże się z dostępem do najbardziej cenionych dóbr społecznych. Chodzi m.in. o materialny komfort życia, możliwość udziału w decyzjach, niezależność, prestiż. Wymaga to jednak, w znaczącym stopniu, aktywności własnej, kompetencji pozwalających na wykorzystanie dostępnych możliwości.

Mądrość jako wartość w sferze gospodarki społecznej oznacza m.in. wykraczanie poza racjonalność ekonomiczną, aby umożliwić przewidywanie społecznych skutków rozmaitych decyzji w sferze gospodarki, podejmowanie decyzji w oparciu o rozmaite kryteria czy godzenie rozmaitych racji. W tym przypadku chodzi o godzenie racjonalności ekonomicznej (rynku), racjonalności dystrybucyjnej (państwa) i racjonalności solidarności (społeczeństwo) [Kwaśnicki, 2005].

W ramach gospodarki społecznej dąży się do budowania systemu łączącego efektywność ekonomiczną z realizowaniem zasady sprawiedliwości, rozumianej, jak wyżej wspomniano, przede wszystkim jako równość szans i upowszechnianie dostępu do cenionych wartości. Zatem gospodarka społeczna wydaje się propozycją działań wspomagających przemiany zmierzające do kształtowania społeczeństwa dobrze funkcjonującego. Charakteryzując tę sferę zazwyczaj określa się wartości, jakim hołduje oraz wymienia się podmioty wchodzące w jej skład. Wśród wartości, którym gospodarka społeczna jest podporządkowana, a które decydują o jej społecznym charakterze możemy wymienić solidarność i spójność społeczną, zaangażowanie, reguły demokratyczne, aktywność, a także zaufanie. Efektywność ekonomiczna wymaga jednak istnienia wartości, takich jak: dobra organizacja, kompetencje, efektywność, skuteczność.

„Mądrość” (racjonalność) działania podmiotów gospodarki społecznej to także wybory zwiększające skuteczność. W tym sensie wskazujemy m.in. na korzyści zbiorowego, a nie indywidualnego¹³ rozwiązywania problemów. Odwaga w działaniach podmiotów ekonomii społecznej oznacza m.in. odchodzenie od utartych schematów myślenia i działania, podejmowanie nowych wyzwań, ale również sięganie po nowe środki realizowania celów społecznych. Odwaga jest zatem związana z niezależnością, zaufaniem do własnych możliwości, samodzielnością, co ułatwia nabywanie (odzyskiwanie) poczucia sprawstwa i, co za tym idzie, poczucia godności.

Podobnie można wskazać znaczenie cnoty wstrzeźliwości w działaniach podmiotów gospodarki społecznej. Oznacza to, na przykład, przyjmowanie perspektywy opartej na umiarkowaniu, nawiązującej mniej lub bardziej bezpośrednio do doświadczeń krajów rozwijających się [Wijemanne, Wanigasekera, 1985]. To umiarkowanie oznacza zarówno poszanowanie środowiska, jak i innych zasobów, uwzględnianie zasady uczciwego handlu czy wreszcie akceptowanie świadomego samoograniczenia potrzeb i oczekiwań.

Wśród oczekiwań wobec gospodarki społecznej można wymienić także reprezentowanie interesów rozmaitych grup i środowisk, również tych, które z różnych względów (niewielka liczebność, brak szerokiej akceptacji społecznej dla odmienności, nieumiejętność włączania się w dialog społeczny itd.) nie stają się przedmiotem zainteresowania „normalnego” rynku. Organizacje i instytucje gospodarki społecznej są podmiotami gospodarczymi i społecznymi aktywnymi we wszystkich sektorach. Przejawiają swoją aktywność w dziedzinie zabezpieczenia społecznego, bankowości, ubezpieczeń, produkcji rolnej, aktywności zrzeszeń oraz organizowania zaplecza handlowego, rzemiosła, mieszkalnictwa, usług w miejscu zamieszkania, edukacji, szkoleń w dziedzinie kultury, sportu i aktywności w czasie wolnym.

Przedsiębiorstwa społeczne często wypełniają luki związane z niedostateczną efektywnością działania

¹³ Chodzi tu o podkreślenie, że skuteczniejsze jest tworzenie rozwiązań systemowych, a nie rozwiązywanie każdego pojedynczego przypadku „z osobna”. Ponadto warto podkreślić, że jednostka borykająca się samotnie z jakimś problemem ma znacznie mniejsze możliwości działania niż grupa osób w podobnej sytuacji. W tym drugim przypadku osoby działające wspólnie mogą, poprzez wykorzystanie synergii, łączenia zasobów, wykorzystanie mechanizmów grupowego rozwiązywania problemów itd., znaleźć bardziej zadowalające i możliwe do osiągnięcia rozwiązanie, niż byłoby to możliwe w działaniu indywidualnym.

systemu opieki społecznej, oferując dobra i usługi lepiej dostosowane do potrzeb odbiorców. Ponadto, zwłaszcza w ostatnich latach, poszerzają swoje działania w nowych obszarach, takich jak: recykling, procesy rewitalizacji, rozwijanie proekologicznych technologii. Te sfery aktywności w niezwykle wysokim stopniu potrzebują odpowiedniego „otoczenia społecznego”, ukształtowanych nastawień obywatelskich, chęci i możliwości społecznego udziału¹⁴. W ramach podmiotów gospodarki społecznej współpracują ze sobą zarówno płatni pracownicy, jak i wolontariusze, usługobiorcy, klienci, rozmaite instytucje wspierające, a także lokalne instytucje publiczne, co w sumie pozwala tworzyć nowe modele działania, nowe typy przedsiębiorstw – bardziej elastyczne, bardziej otwarte, dopasowane do specyfiki lokalnej.

Przedsiębiorstwa społeczne tworzą miejsca pracy, które mają swoje specyficzne cechy. Przede wszystkim chodzi tu o ich różnorodność wynikającą częściowo z założeń gospodarki społecznej (nastawionej na realizowanie celów społecznych, w tym zwłaszcza wspieranie reintegracji), a częściowo z dopasowywania się do rozmaitych uwarunkowań lokalnych i potrzeb środowiska. Chodzi również o stwarzanie możliwości uczestniczenia w rynku bez posiadania kapitału, przez wspieranie spółdzielczości społecznej, indywidualnej przedsiębiorczości, na przykład w obszarze agroturystyki, drobnej wytwórczości czy odtwarzania dawnego rzemiosła [Karwińska, 2008].

Znaczenie gospodarki społecznej polega tu na tworzeniu alternatywnych dróg „stawiania się przedsiębiorcą”, „stawiania się pracownikiem” czy przyjmowania nastawień aktywnych, związanych z poszukiwaniem rozwiązania, a nie tylko oczekiwaniem pomocy. Wymaga to oczywiście odpowiedniego poziomu współpracy władz, zwłaszcza lokalnych, z „trzecim sektorem”, odpowiednich uregulowań prawnych oraz wzmocnienia przedsiębiorstw społecznych jako partnera w relacjach ekonomicznych.

Zakończenie

Oczekiwania wobec gospodarki społecznej w procesie osiągania stanu dobrego funkcjonowania społeczeństwa są bardzo rozbudowane i w najbliższej

przyszłości zapewne zostaną powiększone o dalsze obszary działania. Odpowiadając na pytanie czego spodziewamy się popierając rozwój gospodarki społecznej, możemy wymienić 4 najważniejsze wyzwania, które podmioty tego sektora mogą podejmować dla poprawy infrastruktury rozwojowej, zwłaszcza w małych miasteczkach i wsiach, na obszarach tzw. Polski B, zagrożonej ubożeniem i marginalizacją.

1. Tworzenie nowych miejsc pracy i możliwości rozwijania działań przedsiębiorczych

Podmioty gospodarki społecznej, szczególnie przedsiębiorstwa społeczne, mają z założenia oferować miejsca pracy tym, dla których rynek pracy jest zbyt trudny, którzy potrzebują, przynajmniej przez jakiś czas, swoistego „parasola ochronnego”, poczucia wsparcia, akceptacji. Tak działają pewne przedsiębiorstwa społeczne, np. zatrudniające osoby leczące się z chorób psychicznych, których uczestnictwo w życiu społecznym w ogóle, a tym bardziej aktywność na rynku pracy jest wyjątkowo niska, a stanowią one ok. 4-5% populacji. Nie chodzi tu jednak tylko, a nawet nie przede wszystkim o koszty opieki, ale o fakt, że możliwość podejmowania pracy zwiększa ich szanse na „normalne” funkcjonowanie w społeczeństwie. Jak pokazują doświadczenia pensjonatu „U Pana Cogito”, jest to możliwe i przynosi wymierne korzyści społeczne [Karwińska, Wiktor, 2008, s. 46-47]. Oczywiście przykład chorych psychicznie, a zwłaszcza jak w przywołanym przykładzie chorych na schizofrenię, jest przykładem skrajnym ze względu chociażby na narosłe wokół chorób psychicznych uprzedzenia i stereotypy społeczne utrudniające (re)integrację chorych ze społeczeństwem. W praktyce gospodarki społecznej można znaleźć inne przykłady stwarzania możliwości zatrudniania osób, które nie dają sobie rady na „normalnym” rynku. Trudno tutaj mówić o spektakularnych sukcesach, zwłaszcza w sferze wyników ekonomicznych, ale przynajmniej w części spełniają swoją rolę jako miejsca socjalizacji do pracy.

Trudniejsze wydaje się socjalizowanie dla przedsiębiorczości. Jak wskazuje K. Frieske, polskie przedsiębiorstwa społeczne często nie spełniają wymogów stawianych przedsięwzięciom przedsiębiorczym, nie ponoszą ryzyka, nie są innowacyjne. Zasadna jest obawa, że rozwój gospodarki społecznej może przyczyniać się do powstawania (czy umacniania się) w systemie gospodarczym obszarów wyłączonych spod działania mechanizmów konkurencji, efektywności czy racjonalizowania [Frieske, 2004, s. 12].

¹⁴ Jak ważne jest to np. w działaniach rewitalizacyjnych, pokazują doświadczenia zarówno polskie, jak i z innych krajów. Rewitalizacja obszaru poprzemysłowego czy zdegradowanej przestrzeni miejskiej wymaga wsparcia lokalnego kapitału społecznego i uruchomienia społecznej przedsiębiorczości [Karwińska, Lenartowicz, 2008].

Zatem znaczenie gospodarki społecznej powinno polegać przede wszystkim na tworzeniu alternatywnych dróg „stawania się przedsiębiorcą”, „stawania się pracownikiem” czy przyjmowania aktywnych postaw związanych z poszukiwaniem rozwiązania, a nie tylko oczekiwaniem pomocy.

2. Przeciwdziałanie marginalizacji społecznej

Zadania podmiotów gospodarki społecznej w przeciwdziałaniu i zwalczaniu marginalizacji społecznej można określać w kategoriach m.in. programów reintegracji społecznej i tworzenia „parasola ochronnego” nad beneficjentami, mającego sprzyjać „wyrównywaniu szans”. Można wskazać wiele argumentów przemawiających za takimi rozwiązaniami (choćby słabsza pozycja wielu grup na rynku pracy wynikająca ze specyfiki kwalifikacji¹⁵, czy też z innych cech charakteryzujących daną grupę: niepełnosprawności, słabego zakorzenienia w realiach gospodarki rynkowej itp.).

Osoby podlegające marginalizacji społecznej często oceniają swoją sytuację jako nieuniknioną, na którą nie mają wpływu. To oczywiście może powodować syndrom błędnego koła. Wycofywanie się i brak próby podejmowania działań zmierzających do poprawy jest m.in. rezultatem niskiej samooceny i jednocześnie pogarsza możliwości danej osoby czy rodziny. To, z kolei, znowu sprzyja zdefiniowaniu siebie jako osoby „gorszej” od innych, a czasem nawet jako „ofiary”, co sprzyja frustracji i poszukiwaniu winnych. Często zdarza się, że takie osoby nie są postrzegane przez inne grupy w kategoriach pełnoprawnych obywateli. W bogatszych społeczeństwach, chociażby ze względu na dążenie do zapewniania ładu społecznego (nie wspominając już o wartościach nakazujących pomoc potrzebującym), są one pod opieką rozmaitych instytucji zapewniających im środki na przetrwanie, co sprzyja popadaniu w stan swoistego uzależnienia się od nich.

3. Kształtowanie postaw i orientacji mentalnych

Ważnym elementem walki z biedą i wykluczeniem jest działanie na rzecz zmiany nastawień do pracy, postrzegania roli państwa, ograniczenia roszczeniowości, rozwijania dyspozycji i kompetencji do pełnienia różnego rodzaju ról społecznych. Tu istotne jest zwłaszcza rozwijanie (i stwarzanie możliwości zaspokajania) potrzeby osiągnięć, własnego wkładu,

poczucia wpływu. Jak wskazuje Koziński, w swojej koncepcji *homo hubris* potrzeba osiągnięć staje się czynnikiem sprawczym pożądanych przemian. Wspomaga m.in.: kształtowanie się indywidualizmu, sprzyja wzrostowi poczucia własnej wartości, aspiracji, a także lepszemu rozpoznawaniu indywidualnych możliwości rozwojowych [Koziński, 1988]. Szczególnie ważne w środowiskach defaworyzowanych jest rozwijanie i wzmacnianie kapitału osobowościowego związanego z przedsiębiorczym „radzeniem sobie” – chodzi tu o odwagę, pewien stopień uporów w działaniach, odporność na niepowodzenia. Postawy przedsiębiorcze – liczenie na siebie i radzenie sobie samodzielnie, w opozycji do biernego „oczekiwania na pomoc” – są pożądane w kontekście zwalczania uzależnienia od pomocy społecznej.

4. Stawianie się obywatelem

Ważnym obszarem działania dla podmiotów gospodarki społecznej powinna być socjalizacja do bycia obywatelem, a nie klientem czy „poddanym” w relacjach z instytucjami państwa. Ta „obywatelskość” wydaje się najłatwiejsza do osiągnięcia, przynajmniej na początku, na poziomie struktur lokalnych¹⁶. Uruchomienie lokalnych sił społecznych jest warunkiem koniecznym dla rozwoju partycypacji społecznej, umożliwiającej mobilizację rozmaitych grup i środowisk, często w przeszłości wykluczanych. Przekłada się to także, w dłuższej perspektywie czasowej, na odzyskiwanie podmiotowości przez społeczność lokalną w relacjach ze strukturami wyższego rzędu [Szczepański, 2006, s. 32-34].

W Polsce podmioty gospodarki społecznej mają ważne zadania do zrealizowania i można zasadnie przewidywać zwiększanie się ich roli w procesach rozwoju społeczeństwa obywatelskiego i poszukiwania alternatywnych koncepcji rozwojowych zarówno w skali lokalnej, jak i makro. Jednak warunkiem powodzenia tych przedsięwzięć jest wypracowanie dobrych modeli i wzorów działania. Obecnie, dobre praktyki i efektywne projekty są raczej wyjątkami. Tym bardziej warto popierać te organizacje, które pomimo rozmaitych barier i trudności podejmują próbę realizacji choćby częściowych celów społecznych związanych z ograniczaniem wykluczenia społecznego, rozwojem lokalnym, kształtowaniem pożądanych postaw i rozwojem przedsiębiorczości. ■

¹⁵ Jedną z grup, która z trudem radzi sobie na rynku pracy są osoby o niskich kwalifikacjach (często jednocześnie należące do starszych grup wiekowych). Mają one zazwyczaj niski poziom *employability* i w przypadku utraty pracy duże trudności w znalezieniu nowej.

¹⁶ Warto tu na marginesie przypomnieć, że wyniki badań zaufania społecznego wskazują, że Polacy ufają władzom lokalnym znacznie częściej niż władzom centralnym.

Literatura

- Aktywność Polaków w organizacjach obywatelskich [2010], BS/16/2010, CBOS, Warszawa, dostępne na: http://www.cbos.com.pl/SPISKOM.POL/2010/K_016_10.PDF
- Baumann Z. [2000], *Globalizacja*, PIW, Warszawa.
- Centeno M. A. [2005], *Liberalism and the Good Society in the Iberian World*, „The Annals of The American Academy of Political and Social Science”, No. 610, March.
- Cieślak A. [2009], *Jak bogato to na Mazowszu*, „Rzeczpospolita” (3.11.2009).
- Czapiński J. [2009], *Postawy wobec dobra wspólnego*, [w:] *Diagnoza społeczna 2009. Warunki i jakość życia Polaków*, raport. J. Czapiński i T. Panek (red.), Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa.
- Czapiński J. [2009], *Opieka zdrowotna: korzystanie, finansowanie, opinie społeczne*, [w:] *Diagnoza Społeczna 2009. Warunki i jakość życia Polaków*, raport. J. Czapiński i T. Panek (red.), Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa.
- Dahrendorf R. [1993], *Nowoczesny konflikt społeczny. Esej o polityce wolności*, Czytelnik, Warszawa.
- Domaniński H. [2010], *Nowe ogniwa nierówności edukacyjnych w Polsce*, „Studia Socjologiczne”, 1/2010 (196).
- Działalność społeczna Polaków [2010], BS/10/2010, CBOS Warszawa, dostępne na: http://www.cbos.com.pl/SPISKOM.POL/2010/K_010_10.PDF (16.07.2010).
- Frieske K. [2004], *Utopie inkluzji. Sukcesy i porażki programów reintegracji społecznej*, Wyd. IPISS, Warszawa.
- Giddens A. [2003], *Stanowienie społeczeństwa*, Wyd. Żysk i S-ka, Poznań.
- Giza-Poleszczuk A. [2007], *Dobre rządzenie i debata publiczna*, „Zarządzanie Publiczne”, nr 01/2007.
- Graefe P. [2001], *Whose Social Economy? Debating State Practices in Quebec*, „Critical Social Policy”, Vol. 21(1).
- Golczyńska-Grondas A. [2001], *Transformacja, degradacja czy kryzys tożsamości*, [w:] *(Żyć) Na marginesie wielkiego miasta*, praca zbiorowa pod redakcją W. Warzywody-Kruszyńskiej, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Grotowska-Leder J. [2001], *Łódzkie enklawy biedy: Aspekt przestrzenny i dynamiczny*, [w:] *(Żyć) Na marginesie wielkiego miasta*, praca zbiorowa pod redakcją W. Warzywody-Kruszyńskiej, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Halamska M. [2007], *Agrarne, ekonomiczne i społeczne zróżnicowanie wsi*, [w:] *Jedna Polska? Dawne i nowe zróżnicowania społeczne*, praca zbiorowa pod redakcją A. Kojdera, Wyd. WAM, PAN, Kraków.
- Henslin J. M. [1999], *Sociology. A Down-to Earth Approach*, Allyn and Bacon, Boston.
- Inkeles A. [1984], *Nowoczesność indywidualna-problemy i nieporozumienia*, [w:] *Tradycja i nowoczesność*, J. Szacki (red.), PWN, Warszawa.
- Jessop B. [1997], *Capitalism and its Future: Remarks on Regulation Government and Governance*, „Review of International Political Economy”, 4(3).
- Karwińska A., Wiktor D. [2008], *Przedsiębiorczość i korzyści społeczne: identyfikacja dobrych praktyk w ekonomii społecznej*, Ekonomia Społeczna Teksty 2008, Warszawa.
- Karwińska A. [2008], *Social Economy to Deal with Social Exclusion in Poland*, *Ekonomski Horizonti*, Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski Fakultet, godina IX, broj 1-2.
- Karwińska A., Lenartowicz K. [2008], *Odzyskiwanie przestrzeni. Przeszlenno-kulturowa rewitalizacja terenów przemysłowych*, [w:] *Nowa Przestrzeń społeczna w badaniach socjologicznych*, pod redakcją Z. Rykła, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów.
- Karwińska A. [w druku], *Społeczne kryteria delimitacji obszarów kryzysowych*, Instytut Rozwoju Miast, Kraków.
- Kojder A. [2007], *Jedna Polska? Problem i jego konkretyzacja*, [w:] *Jedna Polska? Dawne i nowe zróżnicowania społeczne*, praca zbiorowa pod redakcją A. Kodera, Wyd. WAM, PAN, Kraków.
- Kooiman J. [2008], *(Współ)rzządzenie socjopolityczne*, „Zarządzanie Publiczne”, nr 3(5)/2008.
- Kozielecki J. [1988], *O człowieku wielowymiarowym. Eseje psychologiczne*, PWN, Warszawa.
- Krossa A. S. [2009], *Conceptualizing European Society on Non-Normative Grounds. Logic of Sociation Globalization and Conflict*, „European Journal of Social Theory”, 12(2).
- Kwaśnicki W. [2005], *Ekonomia (gospodarka) społeczna*, dostępne na: http://prawo.uni.wroc.pl/~kwasnicki/todownload/gospodarka_spoleczna.pdf (30.03.07)
- Kymlicka W. [2006], *Left Liberalism Revisited*, [in:] Christine Sypnowich (ed.), *The Egalitarian Conscience. Essays in Honour of G. A. Cohen*, Oxford United Press, Oxford.
- Marody M. [1999], *Trzy Polski*, [w:] *EU-monitoring III. Potencjał i bariery integracji z Unią Europejską*, praca zbiorowa pod redakcją J. Hausnera i M. Marody, Warszawa.
- Marshall T. H. [1950], *Class, Citizenship and Social Development*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Narodowy Plan Rozwoju 2007-2013, *Aksjologia*, [2005], dostępne na: www.npr.gov.pl (07.10.2005).
- Offe C. [1996], *Modernity and the State: East, West*, Polity Press, Cambridge.
- Offe C. [2010], *Inequality and the Labor Market. Theories, opinions, models and practices of unequal distribution and how it can be justified*, dostępne na: <http://www.princeton.edu/csdp/events/Offe042910/Offe042910.pdf> (07.10.2010).
- Panek T. [2009], *Wysokość i zróżnicowanie dochodów w gospodarstwach domowych*, [w:] *Diagnoza Społeczna 2009. Warunki i jakość życia Polaków*, raport. J. Czapiński i T. Panek (red.), Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa.
- Panek T. [2009], *Kształcenie dzieci*, [w:] *Diagnoza społeczna 2009. Warunki i jakość życia Polaków*, raport. J. Czapiński i T. Panek (red.), Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa.
- Panek T. *Ubóstwo i nierówności dochodowe*, [w:] *Diagnoza Społeczna 2009. Warunki i jakość życia Polaków*, raport. J. Czapiński i T. Panek (red.), Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa.
- Parsons T. [1966], *Societies; Evolutionary and Comparative Perspectives*, Prentice-Hall, Englewoods Cliffs.
- Polska 2030. Wyzwania rozwojowe [2009], red. naukowa M. Boni, Wyd. Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, Warszawa.
- Postawy wobec demokracji, jej rozumienie i oceny [2010], Komunikat z badań, BS/60/2010, CBOS, Warszawa, dostępne na: http://www.cbos.com.pl/SPISKOM.POL/2010/K_060_10.PDF (18.07.2010).
- Roczniki statystyczne województw 2009 [2010], źródło: płyta wydana przez Urząd Statystyczny w Krakowie z okazji XXXI Sympozjum Naukowego z cyklu Gospodarka i Administracja Publiczna, Zakopane 14-16 maja.
- Sciortino G. A. [2010], *Single Societal Community with Full Citizenship for All; Talcott Parsons Citizenship and Modern Society*, „Journal of Classical Sociology”, No. 10.
- Szczepański M. S. [2006], *Ani Elizjum ani Hades. Piętnastolecie polskiej transformacji w perspektywie socjologicznych teorii zmiany*, [w:] *Współczesne społeczeństwo polskie*, red. J. Wasilewski, Wyd. Naukowe Scholar, Warszawa.
- Sztompka P. [2004], *Dekalog obywatela*, „Gazeta Wyborcza”, sobota-niedziela 10-11 stycznia 2004.

Literatura cd.

Toczyski W. [2006], *Zalety gospodarki wspólnotowej*, [w:] „Pomorski Przegląd Gospodarczy”, dostępne na:

http://www.midwig.woj-pomorskie.pl/assets/files/SPOLE-CZENSTWO/W_str_pomorsk_wspoln_obyw-PPG2006.pdf

Touraine A. [2005], *From Understanding Society to Discovering the Subject*, „Anthropological Theory”, Vol. 2(4).

Wijemanne E. L., Wanigasekera E. [1985], *Potrzeby – ich percepcja i ekspresja: Doświadczenia Sri Lanki*, [w:] *Cele, procesy i wskaźniki rozwoju. Konteksty i wyzwania, Przegląd zagranicznej literatury prognostycznej*, Polska 2000 nr 2(X).

Wnuk-Lipiński E. [2004], *Świat międzyepoki*, Wyd. ZNAK, Instytut Studiów Politycznych PAN, Kraków.

Wygnański J. J. [2009], *O ekonomii społecznej – podstawowe pojęcia, instytucje, kompetencje*, Zachodniopomorska Biblioteka Ekonomii Społecznej, Szczecin, dostępne na:

http://www.ekonomiaspoleczna.pl/files/ekonomiaspoleczna.pl/public/biblioteka_eS_pliki/zachodniopomorska_bibl_es/O_ekonomii_spolecznej.pdf (01.07.2010).

Zaufanie społeczne [2010], Komunikat z badań, BS/29/2010, CBOS Warszawa, dostępne na:

http://www.cbos.com.pl/SPISKOM.POL/2010/K_029_10.PDF 16.07.2010 (16.07.2010).

Prerequisites for satisfactory performance of society. The question of social economy

Abstract: In the first part of the article, the definition of well functioning society and its prerequisites have been developed. Its second part has been devoted to the characteristics of Polish society, predominantly its weaknesses, that is threats emerging in various spheres of social life. Consecutively, the fields of necessary interventions have been indicated. The author is convinced that institutions of social economy are able and should play critical role in society development, operating effectively through facilitating achievement of desired social order, influencing on the growth of social capital, participating in socialisation processes as well as in entrepreneurship and citizen education. The final part of the article with certain recommendations has been devoted to that issue: the present and potential role the social economy entities play in order to achieve satisfactory performance of Polish society.

Key words: society performing satisfactorily, role of the state, social marginalisation, citizenry, mental orientation, social economy institutions.

Mierzenie społecznej wartości dodanej

Jakub Głowacki

Streszczenie: Tematyka pomiaru społecznej wartości dodanej, tworzonej w ramach przedsięwzięć społecznych, to kluczowe zagadnienie wpisujące się w nurt ekonomii społecznej. Podstawowe zasady i metody wdrażania przedsięwzięć o charakterze społecznym zostały w dużej mierze przyswojone, zarówno przez instytucje publiczne, jak i organizacje należące do tzw. trzeciego sektora. Wciąż jednak brakuje elementarnej wiedzy na temat metod oceny tego typu przedsięwzięć. Artykuł pt. Mierzenie społecznej wartości dodanej podejmuje, po pierwsze, próbę zdefiniowania i klasyfikacji pojęcia społecznej wartości dodanej, a po drugie przedstawia dwie metody oceny wpływu organizacji społecznych na otoczenie: społeczną stopę zwrotu oraz mnożnik LM3.

Słowa kluczowe: społeczna i ekonomiczna wartość dodana, wpływ społeczny, dobro prywatne i publiczne, społeczna stopa zwrotu, mnożnik LM3, mapa oddziaływania.

1. Przesłanki pomiaru społecznej wartości dodanej

Tematyka pomiaru społecznej wartości dodanej, tworzonej w ramach przedsięwzięć społecznych, to kluczowe zagadnienie wpisujące się w nurt ekonomii społecznej. Podstawowe zasady i metody wdrażania przedsięwzięć o charakterze społecznym zostały w dużej mierze przyswojone – zarówno przez instytucje publiczne, jak i organizacje należące do tzw. trzeciego sektora. Wciąż jednak brakuje elementarnej wiedzy na temat metod oceny tego typu przedsięwzięć. Doświadczenia w tym zakresie takich krajów, jak Wielka Brytania, Belgia czy Finlandia nie zostały jak dotąd wykorzystane w Polsce na szerszą skalę. A jest to o tyle istotne, że tradycyjne mierzenie efektów działalności społecznej przy wykorzystaniu mierników finansowych i ekonomicznych zwykle nie uzasadnia potrzeby realizacji tego typu inicjatyw. Pomiar społecznej wartości dodanej jest zatem zagadnieniem wartym uwagi nie tylko z czysto badawczego punktu widzenia, ale również ze względu na swoją pragmatyczną stronę.

Potrzeba rozwijania tej problematyki znajduje swoje odzwierciedlenie w literaturze przedmiotu. K. Krawczyk i D. Kwiecińska wskazują na trzy rodzaje przesłanek, które motywują podmioty prowadzące aktywność społeczną do mierzenia efektów swojej działalności [Krawczyk i inni, 2008, s. 97]. Są to:

- „przesłanki o charakterze wewnętrznym – dotyczące konkretnego przedsiębiorstwa czy organizacji, wynikające z poszukiwania potwierdzenia przydatności i słuszności podejmowanych działań w wymiarze społecznym, będące wyrazem działania na rzecz rozwoju organizacji i dążenia do samodoskonalenia,

- przesłanki o charakterze zewnętrznym – dotyczące konkretnego przedsiębiorstwa, wynikające z konkurencji między podmiotami ekonomii społecznej o dostęp do środków (zarówno publicznych, jak i prywatnych), a w kontekście świadczenia usług publicznych czy finansowania działalności ze środków publicznych (rządowych i samorządowych, unijnych) także wymogów przejrzystości i rozliczalności, formalnych wymogów informowania o źródle pochodzenia środków w przypadku projektów UE, ponadto strategii budowania wizerunku i prestiżu, komunikacji z interesariuszami, lobbingu w interesie środowiska, tworzenia warunków do dobrej komunikacji z otoczeniem,
- przesłanki o charakterze zewnętrznym – dotyczące innych podmiotów, np. działania administracji związane z lepszą koordynacją wydatkowania środków publicznych, sprawniejszym kontraktowaniem wybranych usług publicznych, koordynowaniem realizacji polityk w zakresie społecznej aktywizacji zawodowej czy inicjowaniem przedsiębiorczości społecznej”.

Postrzeganie społecznej wartości dodanej jako szerszej perspektywy przydatnej podczas analizy opłacalności przedsięwzięć społecznych, zostało zaakcentowane również przez K. Herbsta, który proponuje, aby zamiast terminu *ekonomia społeczna* używać terminu *przedsięwzięcie o społecznej wartości dodanej*. Podkreśla się w ten sposób, że mówimy o zdrowej działalności gospodarczej, realizującej rozszerzone spektrum wartości. Społeczna wartość dodana może być głównym celem

NOTA O AUTORZE

Jakub Głowacki – asystent w Katedrze Gospodarki i Administracji Publicznej, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

przedsięwzięcia gospodarczego. W takim przypadku nie zawsze stosujemy kryterium zysku (akceptujemy stratę), ale nadal stosujemy instrumenty rachunku ekonomicznego i zarządzania gospodarczego. Takie podejście może mieć zastosowanie w realizacji pomocowych zadań władzy publicznej [Herbst, 2006, s. 3].

W niniejszym artykule podjęto próbę usystematyzowania pojęcia społecznej wartości dodanej oraz syntetycznego zaprezentowania najpopularniejszych obecnie metod pomiaru tej kategorii.

2. Pojęcie społecznej wartości dodanej

Pojęcie społecznej wartości dodanej zostało już zdefiniowane na gruncie literatury polskiej. Może być ona określona jako „dodatkowy zysk stanowiący pozytywny rezultat (dla ludzi, środowiska, dla wspólnoty lub lokalnej gospodarki) wytworzony przez organizację w trakcie tworzenia produktów lub dostarczania usług, za które klient czy odbiorca płaci”. Odnosi się ona do korzyści, jakie przynosią społeczności określone działania w wymiarze długofalowego wpływu o charakterze społecznym (*social impact*) lub środowiskowym (ekologicznym) [Krawczyk, Kwiecińska, 2008, s. 94].

Przykładem tak zdefiniowanej społecznej wartości dodanej może być działalność polegająca na reintegracji zawodowej osób bezrobotnych i niepełnosprawnych. Dofinansowanie ze środków publicznych takiego przedsięwzięcia należy potraktować w kategoriach inwestycji społecznej. Poniesione nakłady są rekompensowane korzyściami, które można podzielić na te dające się wyrazić w wielkościach pieniężnych oraz takie, do których nie jesteśmy w stanie przypisać żadnej wielkości finansowej. Do pierwszej kategorii korzyści zalicza się m.in. zmniejszenie wartości transferów państwa z tytułu zasiłków dla osób bezrobotnych i niepełnosprawnych czy dodatkowe wpływy do budżetu wynikające z płatności podatku przez osoby dotychczas biernie zawodowo. Natomiast korzyści niekwantyfikowane pieniężnie¹ to np. poczucie samorealizacji reintegrowanych osób, mniejszy poziom alkoholizmu w społeczeństwie czy ograniczenie zjawiska przemocy w rodzinie. Trudność

związana z pomiarem tego typu korzyści wynika głównie z tego, że efekt ich realizacji jest niematerialny. W przypadku inwestycji polegającej np. na wybudowaniu obwodnicy dużego miasta, projekt jest oceniany niemalże w kategoriach „zero-jedynkowych”. Jeżeli droga została wybudowana i spełnia wszystkie wymagania techniczne, można założyć, że przedsięwzięcie się udało. W przypadku przedsięwzięć społecznych efekt realizacji jest najczęściej przesunięty w czasie o kilka, a niekiedy nawet kilkanaście lat. Nawet po upływie tego okresu nie zawsze można rzetelnie dokonać oceny, gdyż na końcowy wynik w międzyczasie mogły wpłynąć inne czynniki.

Powyżej przytoczona definicja społecznej wartości dodanej, choć bardzo trafna, jest jednak dość ogólna i wobec tego mało przydatna do prowadzenia rozważań na poziomie operacyjnym. Zagłębiając się zatem nieco w teoretyczne rozważania nad tą tematyką, warto rozpocząć niniejszą analizę od definicji dobra. Z filozoficznego punktu widzenia dobro jest elementarnym pojęciem moralnym – określającym pozytywną wartość wszelkich czynów. Ekonomiści dzielą dobra na prywatne oraz publiczne. Dobra prywatne są kupowane lub wytwarzane i wykorzystywane przez pojedynczych ludzi albo członków małych dobrowolnie tworzonych grup. Cechą charakterystyczną dobra prywatnego jest rywalizacyjny charakter użytkowania, co oznacza, że jego konsumpcja przez jedną osobę zwykle uniemożliwia skorzystanie z tego dobra innej jednostce (np. butelka mleka). Dobra publiczne są natomiast kupowane lub wytwarzane i wykorzystywane przez duże grupy ludzi lub rządy [Kamerschen i inni, 1991, s. 27]. Jednocześnie może z nich korzystać kilka osób. Przykładem takich dóbr jest np. obrona narodowa lub oświetlenie uliczne.

Działalność podmiotów ekonomii społecznej przynosi zwykle korzyści dla szerszego grona odbiorców (np. zmniejszenie poziomu ubóstwa w mieście, ograniczenie przestępczości). Można zatem intuicyjnie stwierdzić, że społeczna wartość dodana w większym stopniu dotyczy tworzenia dóbr publicznych niż prywatnych, choć nie jest to regułą (np. zwiększenie poczucia własnej wartości poprzez reintegrację zawodową osób niepełnosprawnych).

Każde dobro, zarówno publiczne jak i prywatne, posiada swoją wartość, która może być w wielu przypadkach określona za pomocą możliwie

¹ Za korzyści niekwantyfikowane pieniężnie należy uznać również te kategorie, którym teoretycznie można przydzielić wartość w pieniądzu, ale koszt wykonania takich szacunków będzie dużo wyższy niż korzyści wynikające z obliczeń.

obiektywnych wielkości pieniężnych (cena). Mechanizmem, który zwykle ustala cenę dobra jest rynek. Niekiedy jednak działalność człowieka przynosi pewną szeroko rozumianą korzyść, która jest trudna do skwantyfikowania w wartościach monetarnych. Przykładem może być samochód, którego rynkowa wartość wynosi 20 tys. zł, jednak dla jego właściciela oprócz wartości rynkowej samochód posiada jeszcze wartość sentymentalną, którą bardzo ciężko wycenić. Fakt istnienia takich niemierzalnych wartości jest następnym czynnikiem motywującym do podejmowania prób ich pomiaru za pomocą innych kategorii niż pieniądź.

Teoria ekonomii dość gruntownie opisuje pojęcie *wartości dodanej*. Słownik ekonomii mówi, że jest to „całkowita sprzedaż firmy pomniejszona o zakupy nakładów od innych firm. To, co pozostaje, jest kwotą do podziału na płace pracowników i zyski właścicieli. Dochód narodowy to suma wartości dodanej we wszystkich przedsiębiorstwach w gospodarce” [Black, 2008, s. 513-514]. Takie ujęcie wartości dodanej jest typowe dla sektora przedsiębiorstw, a nie dla podmiotów ekonomii społecznej, ale daje ono jednak dobre wyobrażenie istoty tego pojęcia. D. Kamerschen, R. McKenzie i C. Nardinelli ujęli wartość dodaną nieco szerzej, „jako wielkość dodatkowej wartości rynkowej lub dochodu tworzoną na każdym etapie przetwórstwa” [Kamerschen i inni, 1991, s. 108]. „Przetwórstwo” można utożsamiać także z działalnością podmiotów sektora ekonomii społecznej. Wówczas, przyjmując powyższą definicję jako punkt wyjścia, można stwierdzić, że społeczna wartość dodana to dodatkowa wartość dobra publicznego lub prywatnego, wynikająca z dostarczenia go społeczeństwu lub jednostce przez podmiot ekonomii społecznej.

3. Społeczna a ekonomiczna wartość dodana

Dylematem, który bardzo często pojawia się podczas próby określenia społecznej wartości dodanej jest odróżnienie tej kategorii od ekonomicznej wartości dodanej. Istotną kwestią jest zatem wyznaczenie „linii demarkacyjnej” pomiędzy tymi dwoma pojęciami. Ekonomiczna wartość dodana (ang. *economic value added*) została opisana i zastosowana po raz pierwszy przez amerykańską firmę konsultingową Stern Steward & Company, która stworzyła narzędzie wspomagające duże przedsiębiorstwa w maksymalizacji wartości inwestowanej

przez akcjonariuszy. Dotychczas dostępne miary oparte o proste stopy zwrotu nie sprawdziły się dla celów podejmowania decyzji strategicznych, gdyż nie obejmowały wartości kapitału intelektualnego firmy. Zaistniała więc potrzeba wypracowania nowej miary, która lepiej wspomagałaby kadre zarządzającą. Ekonomiczna wartość dodana jest miarą uwzględniającą wszystkie elementy wpływające na zwiększenie lub zmniejszenie wartości firmy. Firma Stern Steward & Company określiła ją jako różnicę pomiędzy wartością sprzedaży netto i sumą kosztów operacyjnych, podatków oraz kapitału zaangażowanego w daną działalność. [Dobija, 2000, s. 67; Sumek-Brandys, 2000, s. 152]. Jak widać, to podejście do ekonomicznej wartości dodanej ma niewiele wspólnego z działalnością sektora ekonomii społecznej.

Bardzo często jednak w dyskusjach naukowych używa się terminu ekonomiczna wartość dodana w kontekście dodatkowych zysków wynikających z działalności podmiotów ekonomii społecznej, a mających wymiar gospodarczy, w skali makro. Chodzi tu m.in. o wcześniej wymienione kategorie, takie jak: zmniejszenie wartości transferów państwa z tytułu zasiłków dla osób bezrobotnych i niepełnosprawnych czy dodatkowe wpływy do budżetu wynikające z płatności podatku przez osoby dotychczas biernie zawodowo. Takie rozumowanie jest jednak niespójne z definicją ekonomicznej wartości dodanej zaproponowaną przez firmę Stern Steward & Company. Zakładając, że pojęcie to może mieć w różnych obszarach różne znaczenia, warto pokusić się o zasugerowanie możliwości rozgraniczenia społecznej od ekonomicznej wartości dodanej.

Jedno z możliwych podejść to ocena kwantyfikowalności monetarnej efektów określonych działań. Jeżeli istnieje możliwość wyceny tych efektów w wielkościach pieniężnych, to można wówczas mówić o ekonomicznej wartości dodanej. Gdy mają one charakter niepieniężny, wtedy mamy do czynienia ze społeczną wartością dodaną.

Innym podejściem może być zbadanie czy uzyskane efekty są odczuwalne dla jednostki, czy też pewnej grupy osób. Jeżeli beneficjentem jest jednostka, wtedy mamy do czynienia z ekonomiczną wartością dodaną. W pewnym uproszczeniu sytuację tę można odnieść do dostarczania dobra prywatnego. Gdy korzyści z danej działalności odczuwa

więcej osób, czyli podobnie jak przy dostarczaniu dobra publicznego, można wówczas mówić o społecznej wartości dodanej.

Reasumując, pojęcie społecznej wartości dodanej nie zostało jeszcze w polskiej literaturze precyzyjnie określone. Wynika to głównie z tego, że odseparowanie od siebie efektów ekonomicznych i społecznych jest trudnym zadaniem. Dlatego w dalszej części artykułu, społeczna wartość dodana będzie rozumiana jako wszelkie korzyści – zarówno społeczne, jak i ekonomiczne – które są odczuwalne dla jednostki i grupy ludzi w wyniku działalności podmiotów ekonomii społecznej.

4. Wybrane metody pomiaru społecznej wartości dodanej

W ostatnich latach wypracowano wiele metod i narzędzi, które oceniają działalność podmiotów ekonomii społecznej w rozmaitych aspektach. Najwięcej z nich powstało do tej pory w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej i Wielkiej Brytanii.

Większość z nich jest jednak dość pracochłonna i wymaga odpowiedniej wiedzy. Ponadto ich cechą charakterystyczną jest to, że mają swoje ograniczenia i zwykle sprawdzają się w konkretnych okolicznościach.

The Rockefeller Foundation, w swojej publikacji [Clark, Rosenzweig, Long, Olsen, 2004], stworzyła katalog najczęściej stosowanych metod pomiaru wpływu społecznego. Są wśród nich: Theories of Change, Balanced Scorecard, Acumen McKinsey Scorecard, Social Return Assessment, AtKisson Compass Assessment for Investors, Ongoing Assessment of Social Impacts, Social Return on Investment, Benefit-Cost Analysis oraz Poverty and Social Impact Analysis. Podjęto nawet próbę syntetycznego przedstawienia zalet i ograniczeń każdej z tych metod, kosztów i czasu potrzebnego do ich zastosowania, a także oceny ich przydatności.

Podobną próbę dla nieco innych narzędzi – PQASSO, Investors in People, ISO 9000, Audyt społeczny, podjęły K. Krawczyk i D. Kwiecińska.

Tabela 1. Ocena wybranych metod pomiaru oddziaływania społecznego

Wskaźnik oceny metody	PQASSO	Investors in People	ISO 9000	Audyt społeczny
Wielkość organizacji	wszystkie, ale przede wszystkim małe, średnie organizacje oraz projekty także filie większych organizacji	wszystkie	wszystkie	wszystkie
Czas trwania aplikacji metody Wymagania dotyczące czasu zaangażowania kadry organizacji w proces	dowolny, średnie	6-24 miesięcy, średnie	12-18 miesięcy, wysokie	dowolny, średnie
Wsparcie zewnętrzne	dostępny podręcznik do samodzielnego wdrożenia	dostępne wskazówki do samodzielnego wdrożenia	potrzebne	dostępne wskazówki do samodzielnego wdrożenia, ale wsparcie zewnętrzne zalecane
Poziom przeszkolenia kadr niezbędny do skorzystania z systemu	niski	średni	wysoki	średni
Złożoność	niska	niska	wysoka	dowolna
Adekwatność metody do specyfiki sektora pozarządowego	wysoka	średnia	niska	wysoka
Doświadczenie korzystania z metody przez organizacje sektora pozarządowego	wysokie	wysokie	niskie	niskie
Możliwość podejścia fragmentarycznego	tak	tak, w przypadku autooceny, nie w przypadku zewnętrznej akredytacji	nie	tak
Koszt	niski	średni/wysoki	wysoki	średni

Źródło: [Krawczyk, Kwiecińska, 2008, s. 105].

Jak zatem widać liczba metod i narzędzi oceny wpływu społecznego, a w szczególności społecznej wartości dodanej jest bardzo duża.

Poniżej szczegółowo przedstawiono dwa narzędzia, które zyskały do tej pory największą popularność, czyli społeczną stopę zwrotu (*social return on investment* – *SROI*²) oraz mnożnik lokalny (*local multiplier LM3*).

Społeczna stopa zwrotu

Zwiększenie zainteresowania tematyką pomiaru społecznej wartości dodanej nastąpiło na początku XXI w. Impulsem stały się badania prowadzone przez Roberts Enterprise Development Fund (REDF) – organizację, która narodziła się w Stanach Zjednoczonych w 1990 r. REDF pod koniec ubiegłego stulecia jako pierwszy zaproponował narzędzie do pomiaru społecznej wartości dodanej. *Social return on investment (SROI)*, czyli społeczna stopa zwrotu była metodą mierzenia społecznej i finansowej wartości tworzonej zarówno przez organizacje non-profit, jak i podmioty komercyjne. Roberts Enterprise Development Fund ma obecnie w swoim dorobku kilkanaście narzędzi ułatwiających podmiotom ekonomii społecznej monitorowanie i pomiar efektów własnych działań.

Społeczna stopa zwrotu to narzędzie, które umożliwia organizacji wyrażanie w kategoriach finansowych jej społecznej, ekologicznej i ekonomicznej wartości w porównaniu z nakładami inwestycyjnymi jakie zostały poniesione. Narzędzie opiera się na standardowych zasadach księgowości i na technikach ocen inwestycyjnych, takich jak wartość zaktualizowana netto, wewnętrzna stopa zwrotu czy okres zwrotu. SROI pomaga w nadaniu wartości pieniężnej результатам działalności tradycyjnie trudnym do uchwycenia w kategoriach ilościowych [*Społeczna wartość dodana...*, 2007, s. 27].

Termin SROI powstał przez analogię do funkcjonującego w świecie biznesu pojęcia ROI (ang. *Return On Investment*, stopa zwrotu z inwestycji). Przeznaczając środki finansowe na przedsięwzięcia inwestorzy potrzebowali miary, która umożliwiałaby sprowadzenie do wspólnego mianownika projektów w różnych branżach i o różnym

horyzoncie czasowym. Po to, aby uporządkować myślenie o wartości dodanej różnorodnych przedsięwzięć, została opracowana względnie spójna metodologia procentowego wyliczania przychodu z zainwestowanych środków [Juraszek-Kopacz, Tyrowicz, 2008, s. 38].

Co prawda koncepcję SROI jako pierwszy zaproponował Roberts Enterprise Development Fund, jednak to New Economic Foundation może pochwalić się najbardziej aktualnymi pracami w tej dziedzinie. Warto wymienić m.in. poradnik, w którym szczegółowo opisano zaktualizowaną metodologię wyliczania SROI [*A guide...*, 2009]. Poniżej przedstawiony schemat bazuje na tym modelu.

Proces wyliczania SROI składa się z 5 etapów, czyli:

1. Ustalenia zakresu badania i identyfikacja interesariuszy.
2. Mapowania rezultatów.
3. Ewidencji rezultatów i nadawania im wartości.
4. Korekty wyników.
5. Obliczenia SROI.
6. Przygotowania i publikacji raportu przeprowadzonych badań.

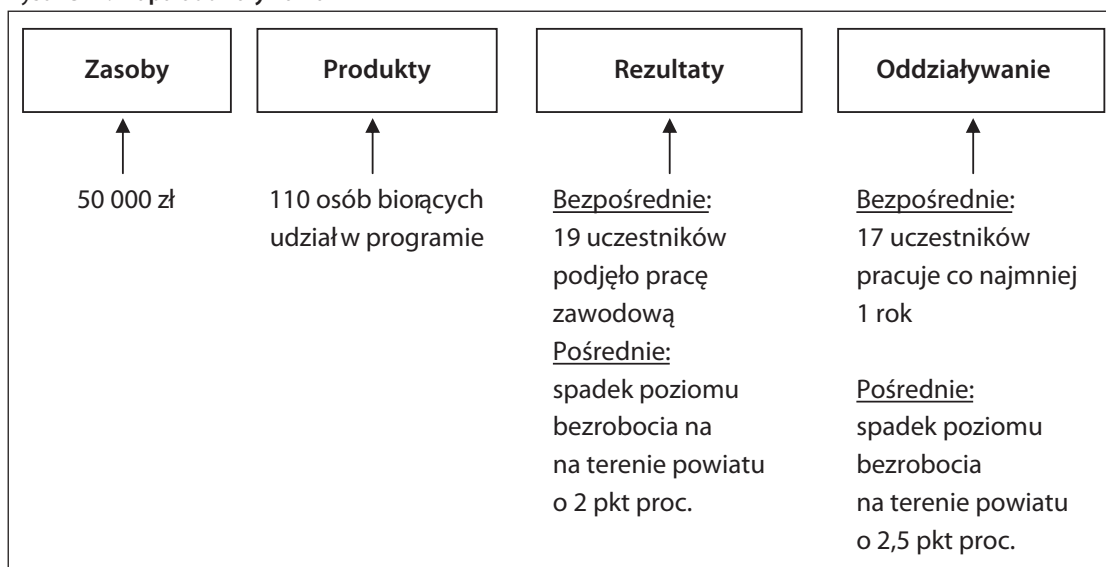
Etap 1: Ustalenie zakresu badania i identyfikacja interesariuszy

Pierwszym etapem wyliczania SROI jest przyjęcie podstawowych założeń co do zakresu przedmiotowego i podmiotowego planowanego badania. Składają się na niego 3 elementy:

1. Zdefiniowanie zakresu badania, czyli określenie takich kategorii, jak: cel badania, podmioty, do których analiza jest skierowana, zasoby, których potrzebujemy, zasięg terytorialny czy zakres działalności badanych podmiotów.
2. Identyfikacja interesariuszy, to proces przygotowywania listy osób oraz instytucji, które doświadczają zmian w wyniku badanej działalności, zarówno pozytywnych, jak i negatywnych. Zidentyfikowanych interesariuszy należy podzielić na określone kategorie, np. pracownicy, klienci, dostawcy, okoliczni mieszkańcy, a następnie zdecydować, które z kategorii zostaną włączone do badania.
3. Istotnym elementem tej części badania jest przygotowanie **planu zaangażowania interesariuszy** w proces badawczy, co umożliwi skuteczniejsze zdefiniowanie rezultatów działalności w kolejnym etapie.

² SROI jest akronimem angielskich słów, jednak w polskiej literaturze często używa się go jako obowiązującego skrótu dla polskiej nazwy społecznej stopy zwrotu.

Rysunek 1. Mapa oddziaływania



Źródło: opracowanie własne.

Etap 2: Mapowanie rezultatów

Kolejnym etapem wyliczania SROI jest zbudowanie tzw. mapy oddziaływania przy zaangażowaniu interesariuszy. Mapa pokazuje jak poszczególne zasoby są wykorzystywane do tego, aby kreować określony rodzaj działalności (mierzony produktami), który następnie skutkuje mierzalnymi efektami dla interesariuszy (rezultat).

Prawidłowo wypełniona mapa składa się z wielu „węzłów”, z których każdy rozpoczyna się od wniosku wynikającego z analizy interesariuszy, a kończy się wypracowaniem rezultatu lub grupy rezultatów. Przykład mapy oddziaływania dla organizacji zajmującej się aktywizacją zawodową osób bezrobotnych przedstawia rysunek 1.

Istotne z punktu widzenia dalszej analizy jest nadanie wartości pieniężnej posiadanym zasobom (przykładowo, gdy zasobem jest praca 2 wolontariuszy może ona być wyceniona zgodnie ze średnim wynagrodzeniem w gospodarce narodowej) oraz przedstawienie wypracowanych produktów za pomocą wymiernych wskaźników. Wskaźniki są zmiennymi poddającymi się pomiarowi i pozostającymi w związku z interesującymi nas cechami analizowanych obiektów czy stanów rzeczy, przez co wykorzystuje się je do stwierdzenia czy dany stan rzeczy zachodzi lub (gdy mamy do czynienia z charakterystykami dającymi się ująć ilościowo), jaki jest jego rozmiar [Górniak i inni, 2007, s. 157]. Wskaźnik może być zdefiniowany jako pomiar:

- celu, który ma zostać osiągnięty,
- zaangażowanych środków,
- otrzymanego efektu, miernika jakości lub zmiennej wynikającej z kontekstu.

Przykładem wskaźnika produktu może być „30 godzin spotkań z młodymi osobami posiadającymi przeszłość kryminalną” lub „150 osób uczestniczących w patrolach społecznych na osiedlu”.

Etap 3: Ewidencja rezultatów i nadawanie im wartości

Bezpośrednie efekty wynikające z wytworzenia i dostarczenia produktu przez daną organizację to rezultat. Aby nadać rezultatowi wartość pieniężną, niezbędne jest stworzenie opisującego go wskaźnika, według podobnego schematu jak wcześniej dla produktu. Przykładem wskaźnika dla rezultatu „zwiększenie bezpieczeństwa publicznego na osiedlu” jest „spadek zarejestrowanych rozbojów o 20% w ciągu roku”. Podczas wypracowywania wskaźników rezultatu należy wziąć pod uwagę następujące elementy:

- metodę pozyskania danych,
- koszty wynikające z określenia prawidłowej wartości wskaźnika,
- częstotliwość zbierania danych,
- czas trwania rezultatu.

Kluczowym i zarazem najtrudniejszym etapem wyliczania SROI jest nadawanie wartości pieniężnej zidentyfikowanym i opisanym przez różnorodne wskaźniki rezultatom. Trudność ta jest związana przede wszystkim z tym, że rezultaty tworzone w ramach

działalności społecznej zwykle nie są przedmiotem obiegu gospodarczego, przez co nie mają ustalonej przez rynek ceny. Oczywiście efekty działalności niektórych organizacji społecznych są stosunkowo łatwe do wyliczenia, np. działalność z zakresu aktywizacji zawodowej osób niepełnosprawnych generuje zyski dla instytucji publicznych w postaci zmniejszenia transferów pieniężnych oraz uzyskania wpływów z tytułu płaconych przez te osoby podatków. Tego typu przepływy dość łatwo zidentyfikować i wyliczyć. Rezultaty działalności wielu podmiotów z sektora ekonomii społecznej są jednak trudno mierzalne, np. zwiększenie poczucia bezpieczeństwa mieszkańca pewnego osiedla. Metodologia wyliczania SROI zaproponowana przez New Economic Foundation przedstawia kilka metod, które można zastosować do monetyzacji rezultatów. Jedną z nich jest metoda tzw. *contingent valuation*, która polega na przeprowadzeniu ankiety wśród wielu osób, w której zadawane jest pytanie, jaką kwotę są w stanie zapłacić za pewną hipotetyczną wartość, np. zmniejszenie przestępczości w ich miejscu zamieszkania. Metoda *revealed preference* polega na oszacowaniu wartości pewnych dóbr poprzez porównywanie cen towarów zawierających te dobra z tymi, które ich nie mają. Przykładem może być sposób wyceny czystego powietrza poprzez porównanie wartości domu znajdującego się w zanieczyszczonej okolicy z niemal identycznym domem, który jest wybudowany w miejscu wolnym od skażenia. Jeszcze inna metoda (*travel cost method*) opiera się na przekonaniu, że ludzie są skłonni pokonywać określone odległości, aby otrzymać towary lub usługi, którym przypisują wartość. Niedogodności związane z pokonanym dystansem można przełożyć na wielkości pieniężne i w ten sposób przypisać wartość danemu dobru.

Opisane sposoby wyceny są oczywiście obciążone pewnym marginesem błędu. Ponadto działalność organizacji społecznych przynosi bardzo często takie efekty, których nie można zmonetyzować przy pomocy wyżej opisanych sposobów. To powoduje, że krok nadawania wartości pieniężnej результатам jest najtrudniejszy dla każdego, kto decyduje się na zastosowanie metody SROI.

Etap 4: Korekta wyników

Poczynione obliczenia muszą być jeszcze skorygowane o pewne efekty, dzięki czemu wyliczony wpływ będzie urealniony. Jedną z korekt, którą należy wykonać jest korekta o *efekt deadweight*, czyli zjawisko polega-

jące na tym, że zamierzone efekty realizowanego programu zostałyby osiągnięte nawet wówczas, gdyby na danym obszarze ten program nie był realizowany. Innym efektem, który należy wziąć pod uwagę przy końcowych wyliczeniach jest *efekt wypierania*, czyli ocena tego czy i w jakim stopniu osiągnięty rezultat wpływa na to, że inny rezultat nie zostanie osiągnięty. Istotną analizą korygującą jest również zbadanie czy i w jakim stopniu rezultaty zostały osiągnięte dzięki działalności innej organizacji lub osoby.

Etap 5: Obliczenie SROI

W oparciu o dane wyliczone w poprzednich etapach dokonywana jest analiza opłacalności inwestycji, sporządzona zgodnie ze standardami obowiązującymi w przypadku typowych przedsięwzięć komercyjnych, np. budowy hali produkcyjnej. W tym celu obliczany jest wskaźnik wartości zaktualizowanej netto, stopa zwrotu z inwestycji czy analiza wrażliwości. Końcowym elementem obliczania SROI jest upowszechnienie wyników badań, najlepiej poprzez ich opublikowanie w formie raportu.

Wyliczanie wskaźnika SROI jest procesem żmudnym i pracochłonnym, dlatego rzadko jest on wykorzystywany do oceny własnej działalności przez organizacje społeczne. Dużo częściej metodę SROI stosuje się na potrzeby różnych badań lub analiz, np. rządowych. Nie oznacza to, że narzędzie to jest mało przydatne. Nowatorskie podejście do problemu opomiarowania działalności społecznej samo w sobie jest już zaletą. Szczególnie przydatne z punktu widzenia samooceny organizacji może być konstruowanie mapy oddziaływania, która w graficzny sposób przedstawia proces wykorzystywania zasobów, skutkujący osiągnięciem określonych rezultatów.

Mnożnik LM3 (Local Multiplier 3)

Metodą, która w pośredni sposób obrazuje wytworzoną społeczną wartość dodaną jest mnożnik lokalny (LM3), opracowany przez New Economic Foundation [*The Money Trail...*, 2002, s. 20]. Jest to narzędzie umożliwiające finansowe określenie wpływu organizacji na lokalną gospodarkę – pokazuje, jaka część pieniędzy w wyniku działalności danego podmiotu pozostaje w najbliższym jej otoczeniu. W dość prosty sposób, przez pryzmat miar finansowych, określa się jak silne jest zakorzenienie podmiotu w środowisku lokalnym. Idea mnożnika LM3 jest przejrzysta i stosunkowo łatwa do zastosowania.

Przed przystąpieniem do badania należy zdefiniować zakres terytorialny, który będzie stanowił dla nas obszar lokalny. Proces wyliczania wskaźnika LM3 sprowadza się do „śledzenia” pieniądza w obrębie wyznaczonego obszaru w trzech rundach. Pierwszym etapem jest określenie całkowitej wartości przychodów badanej organizacji (runda 1). Następnie szacuje się, jaka część środków została wydana przez badaną organizację w obrębie wyznaczonego obszaru (runda 2). Trzecia runda to badanie podmiotów, które uzyskały płatności od ocenianej organizacji i oszacowanie, jaką część swoich wydatków przeznaczyły one na zakup towarów i usług w gospodarce lokalnej (runda 3) [Ward, Lewis, 2002, s. 31-33].

Wskaźnik LM3 oblicza się poprzez zsumowanie wartości z rund 1, 2 i 3, a następnie podzielenie wyniku przez wartość przychodów badanej organizacji, czyli wartość z rundy 1 (por. poniższy wzór).

$$LM3 = \frac{K_0 + L_1 + L_2}{K_0}$$

gdzie:

- K_0 – przychody organizacji,
- L_1 – wydatki lokalne zrealizowane przez badaną organizację,
- L_2 – wydatki lokalne zrealizowane przez interesariuszy badanej organizacji.

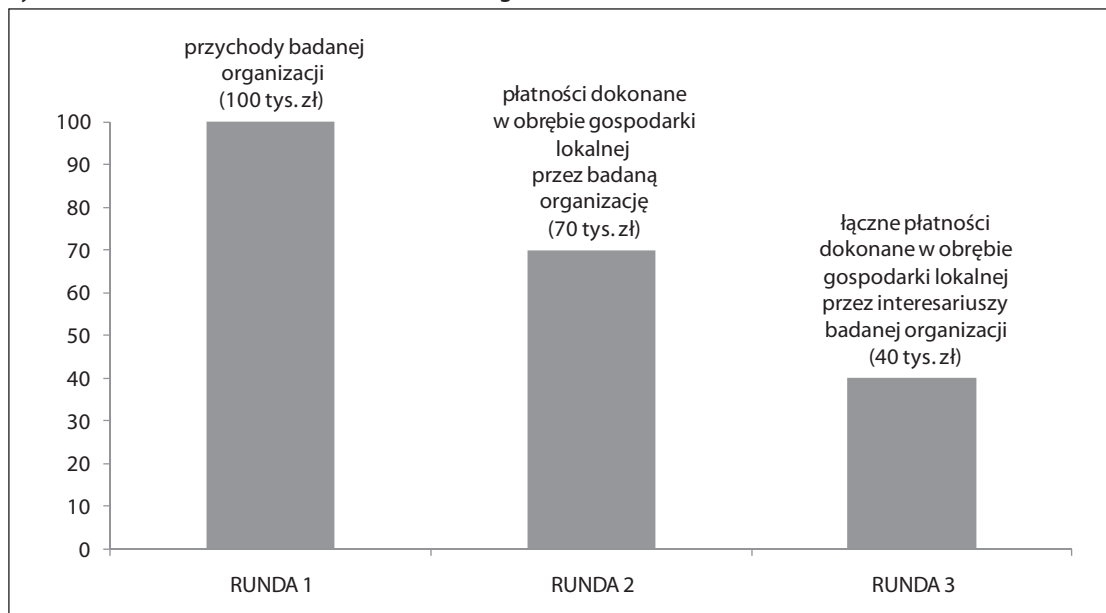
Przykład: Przychody organizacji X to 100 tys. zł. Z tej puli w obrębie zdefiniowanej przez nas gospodarki lokalnej zostało wydane 70 tys. zł. Następnie wszyscy beneficjenci, pracownicy i kontrahenci wydali na terenie tego obszaru 40 tys. zł z 70 tys. zł, którymi łącznie dysponowali.

$$LM3 = \frac{100 + 70 + 40}{100} = 2,1$$

Sumując wszystkie przepływy i dzieląc je przez wartość kapitału początkowego otrzymano wartość wskaźnika LM3, który w tym przypadku wyniósł 2,1. Na rysunku 2 przedstawiono jak na poszczególnych etapach obiegu pieniądza środki finansowe „opuszczają” gospodarkę lokalną. W podanym przykładzie ze 100 tys. zł wprowadzonych do obiegu, na etapie rundy 3 pozostaje 40% początkowej wartości.

Im wartość wskaźnika LM3 jest bliższa 3, tym bardziej badana organizacja wpływa poprzez swoją działalność na otoczenie lokalne. W praktyce, z uwagi na płatności podatkowe i inne świadczenia do budżetu państwa, wskaźnik LM3 osiąga maksymalnie wartość na poziomie 3,0. Wskaźnik bliski 1 oznacza, że podmiot, który jest badany nie zostawia praktycznie żadnych środków finansowych w gospodarce lokalnej. Reasumując, można uznać, że bardzo ciekawe wyniki można uzyskać stosując tę metodę np. do porównania osiedlowego warzywniaka z hipermarketem.

Rysunek 2. Schemat obliczania mnożnika lokalnego LM3



Źródło: opracowanie własne.

Zakończenie

Obie zaprezentowane powyżej metody bazują na rachunku ekonomicznym, co powoduje, że społeczny wymiar wartości dodanej tworzonej przez podmioty ekonomii społecznej wydaje się w nich nieco pomijany. Celem niniejszego artykułu było jednak pokazanie narzędzi, które podejmują próbę wyrażenia społeczno-ekonomicznego wpływu organizacji na otoczenie w wielkościach finansowych. Oczywiście ułomność tych metod polega w głównej

mierze na tym, że nie wszystkie efekty prowadzonej działalności można wyrazić w pieniądzu. To też jest podstawową wadą metody SROI. Wskaźnik LM3, z kolei, bazuje na uproszczeniu zakładającym, że relacje finansowe organizacji z otoczeniem odzwierciedlają stopień relacji społecznych z najbliższym otoczeniem. Mimo swoich ograniczeń, obydwie opisane metody – SROI i LM3 – są użyteczne zarówno z punktu widzenia autoewaluacji organizacji społecznych, jak i niezależnej oceny tych podmiotów. ■

Literatura

- Black J. [2008], *Słownik ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Clark C., Rosenzweig W., Long D., Olsen S. [2004], *Double Bottom Line Project Report: Assessing Social Impact in Double Bottom Line Ventures. Methods Catalog*, Rockefeller Foundation.
- Dobija D. [2000], *Możliwości pomiaru kapitału intelektualnego organizacji i jego prezentacji w sprawozdaniach finansowych*, Zeszyty Naukowe nr 553, Akademia Ekonomiczna w Krakowie.
- Emerson J., Wachowicz J., Chun S. [1999], *Social Return on Investment: Exploring Aspects of Value Creation in the Nonprofit Sector*, [w:] REDF Box Set Volume 2 - Investor Perspectives, The Roberts Enterprise Development Fund.
- Górnjak J., Keler K. [2007], *Wskaźniki w ewaluacji ex-post programów publicznych*, [w:] A. Haber Ewaluacja ex-post. Teoria i praktyka badawcza, PARP, Warszawa.
- Herbst K. [2006], *Czy ekonomia społeczna wspomogła rozwój lokalny?*, Ekonomia Społeczna Teksty, Warszawa.
- Kamerschen D., McKenzie R., Nardinelli C. [1991], *Ekonomia*, Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk.
- Krawczyk K., Kwiecińska D. [2008], *Audyt społeczny jako metoda oceny działalności przedsiębiorstw społecznych – na tle innych sposobów określania społecznej wartości dodanej*, [w:] J. Hausner (red.) *Wspieranie Ekonomii Społecznej*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie (Małopolska Szkoła Administracji Publicznej), Kraków.
- Juraszek-Kopacz B., Tyrowicz J. [2008], *Zmierzyć niemierzalne, czyli o pomiarze oddziaływania społecznego* *Poradnik dla organizacji pozarządowych i przedsiębiorstw społecznych*, Stowarzyszenie Klon/Jawor.
- Sumek-Brandys B. [2000], *Mierniki kreowania dodatkowej wartości*, Zeszyty Naukowe nr 553, Akademia Ekonomiczna w Krakowie.
- Tuan M. [2008], *Measuring and/or Estimating Social Value Creation: Insights Into Eight Integrated Cost Approaches*, Bill & Melinda Gates Foundation.
- Ward B., Lewis J. [2002], *Plugging the Leaks. Making the Most of Every Pound That Enters Your Local Economy*, New Economics Foundation.
- A guide to Social Return on Investment [2009], The Office of the Third Sector.
- Measuring social impact: The Foundation of Social Return on Investment (SROI) [2004], New Economics Foundation.
- Społeczna wartość dodana: perspektywy [2007], Social Economy Exchange Network.
- The Money Trail. Measuring Your Impact on the Local Economy Using LM3 [2002], New Economics Foundation and The Countryside Agency.

Measuring social added value

Abstract: The issue of measuring social added value, created within the framework of social projects constitutes the key problem of mainstream social economy. The basic principles and methods of social project implementation have been largely assimilated by public institutions as well as by third sector organisations. Yet the basic knowledge about the methods of social projects evaluation is missing. The article „Measuring social added value” deals first with the attempt to define and categorise the notion of social added value and second, it presents two methods of evaluating the impact of social organisations on their environment: social shareholder return and multiplier LM3.

Key words: social and economic added value, social impact, private and public good, social shareholder return, multiplier LM3, map of impact.

Pomiar jakości usług ośrodków wsparcia ekonomii społecznej. Wstępne wyniki badań

Marek Ćwiklicki

Streszczenie: W artykule przedstawiono wyniki badań nad pomiarem jakości usług świadczonych przez ośrodki wspierania ekonomii społecznej – z wykorzystaniem metody SERVQUAL. W pierwszej kolejności przedstawiono przesłanki podjęcia takich badań, a następnie krótko scharakteryzowano najpopularniejszą metodę pomiaru jakości usług, jaką jest SERVQUAL. Opis wyników badań poprzedza prezentacja założeń metodycznych oraz charakterystyka respondentów. Rezultaty przedstawiono zarówno w układzie podstawowych wymiarów SERVQUAL, jak i szczegółów twierdzeń w ich ramach. W zakończeniu sformułowano wnioski i wyznaczono kierunki dalszych badań w tym obszarze.

Słowa kluczowe: jakość, usługi, pomiar, SERVQUAL, ośrodki wspierania ekonomii społecznej, ekonomia społeczna.

Wprowadzenie

Ośrodki Wsparcia Ekonomii Społecznej (OWES) stanowią względnie nową kategorię podmiotów związanych z ekonomią społeczną (ES). Ich wyodrębnienie wiąże się z realizacją projektów służących wsparciu sektora ES, głównie w ramach poddziałania 7.2.2 Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki. W zależności od źródeł danych liczbę OWES w Polsce szacuje się na 40-50.

Apele o poprawę efektywności działań realizowanych przez te organizacje skłaniają do podjęcia badań pozwalających ocenić jakość usług przez nie świadczonych. W niniejszym artykule, będącym pochodną projektu „Zintegrowany system wsparcia ekonomii społecznej”, priorytet I. Zatrudnienie i integracja społeczna, działanie 1.2 Wsparcie systemowe instytucji pomocy i integracji społecznej, współfinansowanego przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego, przedstawiono wyniki badań nad jakością usług OWES z wykorzystaniem jednej z najbardziej popularnych metod oceny jakości, jaką jest SERVQUAL.

1. Charakterystyka metody SERVQUAL

Metody badania jakości można podzielić na dwie grupy. Pierwsza dotyczy bezpośredniego zbadania percepcji klientów, druga – pośredniej analizy zachowań klientów, na przykład wyrażonych powtórным skorzystaniem z usługi. Do badania jakości usług szeroko pojętych, czyli nie odnoszących się tylko do OWES, stosuje się takie metody, jak: SERVQUAL, SERVPERF, SERVCESS, wskaźnik CSI (ang. *Customer Satisfaction Index* – Indeks Satysfakcji Klienta), metodę zdarzeń krytycznych (*Critical Incident Technique*) i tajemniczy klient (*Mystery Shopper*).

Metodę SERVQUAL uważa się za najbardziej uniwersalną i najbardziej popularną w realizacji tego

typu przedsięwzięć, chociaż dla niektórych rodzajów usług może niestety nie dać wiarygodnych rezultatów. Badania wykazały, że nie sprawdza się ona m.in. w przypadku usług połączonych z produktem (np. obsługa sprzedaży paliwa) [Wolniak, Kostorz, 2004, s. 45; Stoma, 2009]. Autorami metody SERVQUAL są: A. Parasuraman, Valarie A. Zeithaml oraz Leonard L. Berry [1988], którzy jej weryfikację przeprowadzili w latach 1983-85. Od tamtej pory SERVQUAL stanowi przedmiot dalszych analiz, w tym także o charakterze krytycznym [Parasuraman i inni, 1991, 1994; Buttle, 1996; Ladhari, 2009; Stomma, 2009].

W metodzie SERVQUAL przyjmuje się, że między oczekiwaną a postrzeganą jakością może występować szereg luk, które wpływają na ogólną ocenę jakości. Dotyczą one różnic między:

- postrzeganiem oczekiwań klienta przez kierownictwo OWES a ich widzeniem przez samego klienta (luka 1),
- postrzeganiem oczekiwań klienta przez kierownictwo OWES a interpretowaniem jakości usługi (luka 2),
- postrzeganiem jakości usługi a jej świadczeniem (luka 3),
- sposobem świadczenia usługi a informacją otrzymaną przez klienta poprzez zewnętrzną komunikację dostawcy (luka 4),
- jakością usługi oczekiwaną a otrzymaną (luka 5).

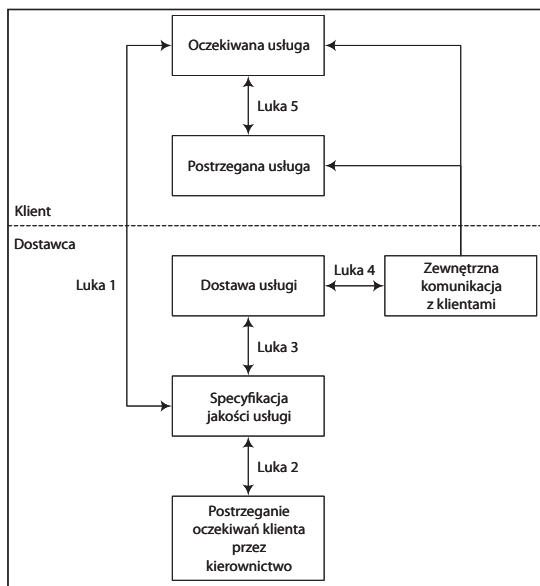
Ostatnia różnica jest jednocześnie skutkiem wcześniejszych luk i najważniejszą z nich. To właśnie za pomocą twierdzeń pogrupowanych w pięć

NOTA O AUTORZE

dr Marek Ćwiklicki – adiunkt w Katedrze Metod Organizacji i Zarządzania, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

wymiarów dokonuje się jej ustalenia. Graficzne powiązanie między tymi elementami przedstawia rysunek 1.

Rysunek 1. Związki między elementami jakości usługi w metodzie SERVQUAL



Źródło: opracowano na podstawie [Parasuraman i inni, 1985, s. 44].

W SERVQUAL wyróżnia się pięć wymiarów jakości:

- materialność (*tangibles*) – dotyczy to zewnętrznych, dostrzegalnych, namacalnych aspektów świadczenia usługi, np. takich jak: wystrój pomieszczeń, sprzęt, wygląd personelu,
- wiarygodność (*reliability*) – niezawodność, pewność, dokładność i solidność realizacji usługi,
- reakcję, reagowanie (*responsiveness*) – wyrażanie zgody na pomoc klientowi i dostarczenie usługi terminowo i dokładnie,
- pewność (*assurance*) – wiedza i uprzejmość pracowników i ich umiejętność wzbudzania zaufania,
- empatię (*empathy*) – dbałość, zindywidualizowane podejście do każdego klienta [Parasuraman i inni, 1988, s. 23].

Powyższe atrybuty można także ująć w inny sposób, na przykład:

1. Jakość rdzenia świadczonej usługi (treść usługi).
2. Czynniki ludzkie podczas realizacji usługi.
3. System świadczenia usług (nie związany z czynnikiem ludzkim).
4. Materialne składniki usług.
5. Odpowiedzialność społeczna (wizerunek społeczny) [Sureshchandar i inni, 2001, s. 116, tłum. Urban, 2007, s. 7].

Ze względu na przypisanie rang (wag) do danego wymiaru/kryterium można określić sposób wyliczenia subiektywnej oceny jakości usług. Wzór ten ma następującą postać:

$$S = \sum_{i=1}^k w_i (P_i - O_i)$$

gdzie:

S – subiektywna ocena jakości usługi,

w_i – waga przypisana przez klienta danemu kryterium,

P_i – postrzegana ocena usługi w kryterium i ,

O_i – oczekiwania klienta względem usługi w kryterium i .

Jeśli dokona się zestawienia P i O , to można zauważyć, że gdy:

$O = P$ to oczekiwania są spełnione, a jakość jest zadowalająca,

$O < P$ to oczekiwania są przekroczone, a jakość zaskakująca,

$O > P$ to oczekiwania nie są zrealizowane, jakość niezadowalająca [por. Witkowska, 2007, s. 34].

Podany wzór można nazwać wskaźnikiem satysfakcji klienta, który ukazuje uśrednione wszystkie otrzymane wyniki. Oblicza się go poprzez podzielenie sumy punktów przyznanych przez klientów w poszczególnych kategoriach przez liczbę kategorii. Otrzymuje się w ten sposób nieważony wskaźnik SERVQUAL. Ważony wskaźnik satysfakcji klienta oblicza się mnożąc dodatkowo sumę średnich dla twierdzeń w ramach wymiarów przez odpowiednią wagę. Ponadto można także wyliczyć uśrednione wagi wymiarów [Lewandowski, 2008, s. 34-35].

Do każdego wymiaru podaje się 4-5 stwierdzeń, które ocenia się pod względem pożądanego poziomu (jakość oczekiwana), a następnie pod względem faktycznego (jakość postrzegana). Zestawienie tych twierdzeń zawiera tabela 1.

Narzędziem badawczym w metodzie SERVQUAL jest kwestionariusz, który składa się z trzech części. W części I zawarte są twierdzenia pozwalające zdiagnozować poziom oczekiwań klienta względem usługi. Część II zawiera analogiczne twierdzenia, ale w odniesieniu do faktycznego postrzegania usługi. Natomiast w części III chodzi o ustalenie znaczenia danego wymiaru dla danego klienta.

Do pomiaru jakości usług w poszczególnych kategoriach twórcy metody używali 7-stopniowej

skali Likerta z określeniami stanów krańcowych, tj. dla 1 – stanowczo się nie zgadzam, a dla 7 – stanowczo się zgadzam. Pozostawiono respondentom interpretację skali między 2-6. Oprócz powyższej skali stosuje się także skalę 5-stopniową i 10-stopniową. W prezentowanych badaniach zastosowano 5-stopniową skalę Likerta.

Do części I kwestionariusza dodano pytania pozwalające określić minimalny, akceptowalny poziom jakości. Możliwe jest wtedy określenie zakresu tolerancji, który wyznacza różnicę między minimalnym a oczekiwanym poziomem świadczenia usług.

2. Założenia badań

Definicja usługi

Przedmiotem badań były usługi świadczone przez OWES. Generalnie przyjmuje się, że pod pojęciem usługi rozumie się dobrowolne działanie oferowane przez jeden podmiot drugiemu, przy czym jest ono nienamacalne i może, lecz nie musi, wiązać się z produktem fizycznym [Kotler, 1994, s. 426]. Również na gruncie norm ISO, opisujących standardy działania systemów zarządzania jakością, wyjaśnia się, że usługa to wynik przynajmniej jednego działania nieodzwrotnie prze-

prowadzonego przy bezpośrednim współdziałaniu dostawcy i klienta, i zazwyczaj jest wyrobem niematerialnym [Norma PN-EN ISO 9000:2000, pkt 4.3.2, uwaga 2]. Cechy konstytuujące usługę dotyczą m.in.: jej niematerialnego charakteru, nierozdzielności rozumianej jako odbywane w tym samym czasie: sprzedaż, produkcja i konsumpcja; różnorodności wyrażającej się w odmiennym odbiorze tej samej usługi czy też różnym udziałem klienta [Iwankiewicz-Rak, 1997, s. 74; Styś, 1996, s. 13-23; Łańcucki, 2001, s. 13; Kaźmierczak, 2004, s. 87-88; Gajdzik, 2004, s. 23].

Powyższej charakterystyce odpowiadają usługi OWES. Usługi te różnią się pod względem rodzaju. W planie działania PO KL na 2009 r. dla VII priorytetu „Promocja integracji społecznej”, w karcie poddziałania 7.2.2 „Wsparcie ekonomii społecznej” dla województwa małopolskiego znajduje się ogólny opis charakteru projektów, które można odnieść do zadań świadczonych przez OWES. Są to:

- usługi prawne, księgowe, marketingowe,
- doradztwo (indywidualne i grupowe m.in. w postaci punktów lub centrów doradztwa, inkubatorów społecznej przedsiębiorczości tworzących wspólną infrastrukturę rozwoju),
- szkolenia umożliwiające uzyskanie wiedzy i umiejętności potrzebnych do założenia i prowadzenia działalności w sektorze ekonomii społecznej,
- usługi wspierające rozwój partnerstwa lokalnego na rzecz ekonomii społecznej (m.in. poprzez budowę sieci współpracy lokalnych podmiotów w celu wspierania rozwoju podmiotów ekonomii społecznej),
- promocja ekonomii społecznej i zatrudnienia w sektorze ekonomii społecznej [*Plan działania na rok 2009*].

Zaznacza się, że powyższe usługi powinny być realizowane w sposób „komplementarny i łączny”. Z tego względu na obecnym etapie badań nie dokonuje się rozgraniczenia usług, traktując powyższy zestaw jako całościowy przedmiot oceny.

Definicja jakości usług

Analiza jakości usług wiąże się z dominującym we współczesnej gospodarce paradygmatem orientacji na klienta. Dobrym tego przykładem jest zapis punktu 8.2.1 normy ISO 9001, w którym znajduje się postulat monitorowania informacji dotyczących percepcji klienta co do tego, czy usługa spełniła jego wymagania. Powoduje to konieczność stworzenia

Tabela 1. Wymiary i kryteria szczegółowe w metodzie SERVQUAL	
Wymiar	Kryterium szczegółowe
Wiarygodność	W1. Realizacja usługi zgodnie z obietnicą
	W2. Zainteresowanie problemami klienta
	W3. Poprawne wykonanie usługi za pierwszym razem
	W4. Terminowość realizacji usługi
	W5. Bezbłędne wykonanie usługi
Pewność	P1. Wzbudzanie zaufania przez zachowania personelu
	P2. Postrzeganie transakcji z pracownikami jako bezpieczne
	P3. Uprzejmość pracowników
	P4. Wiedza pracowników
Reagowanie	R1. Dokładne informowanie o terminie realizacji usługi
	R2. Chęć udzielenia pomocy
	R3. Niezwłoczne udzielenie pomocy
	R4. Poświęcenie czasu dla klienta
Empatia	E1. Indywidualne traktowanie klienta
	E2. Dogodny czas działania
	E3. Indywidualne poświęcenie uwagi
	E4. Dbałość o najlepsze zabezpieczenie interesów klienta
	E5. Rozumienie specyficznych potrzeb klientów
Materialność	M1. Nowoczesne urządzenia
	M2. Atrakcyjnie wyglądające lokale
	M3. Schłodność pracowników
	M4. Atrakcyjne materiały

Źródło: opracowano na podstawie [Parasuraman i inni, 1988].

systemu pomiaru zadowolenia klienta. Zaznacza się jednak, że ocena jakości usług z punktu widzenia klienta może być dokonywana w różnych przekrojach, np.: niezawodności usługi, gotowości świadczenia usługi, komunikatywności, bezpieczeństwa, osobowości usługodawcy, uczciwego traktowania klienta, wygody i estetyki otoczenia [ISO 9004-2000, 1991; Kowalczyk 2000, s. 9]. Interpretowana w ten sposób jakość usług jest kategorią niejednorodną i wieloznaczną. Wywołuje to liczne dyskusje na ten temat, jednak najczęściej w pomiarze jakości bazuje się na definicjach zawartych w normie ISO 9001. Wynika to z wagi tego zagadnienia w zarządzaniu jakością.

Reasumując, obszarem badawczym są usługi świadczone przez OWES, pogrupowane w kilka spójnych kategorii, które można odnieść do określonych grup klientów (por. definicja usługi). Ocena jakości tych usług polega zatem na identyfikacji wartości postrzeganej oraz oczekiwanej przez ich odbiorców.

3. Charakterystyka respondentów

Zaproszenie do wypełnienia ankiety internetowej dotyczącej badania jakości usług OWES wysłano do 500 osób, które z takich usług korzystały w województwie małopolskim. Ich odpowiedzi dotyczą własnych, indywidualnych doświadczeń. Uzyskano 24 ankiety w pełni wypełnione, co daje stopę zwrotu na poziomie 4,8%. Ankietę można było wypełniać od 26 czerwca do 5 lipca 2010 r.

Ankietę wypełniło więcej kobiet (14) niż mężczyzn (10). Zrównoważony rozkład respondentów otrzy-

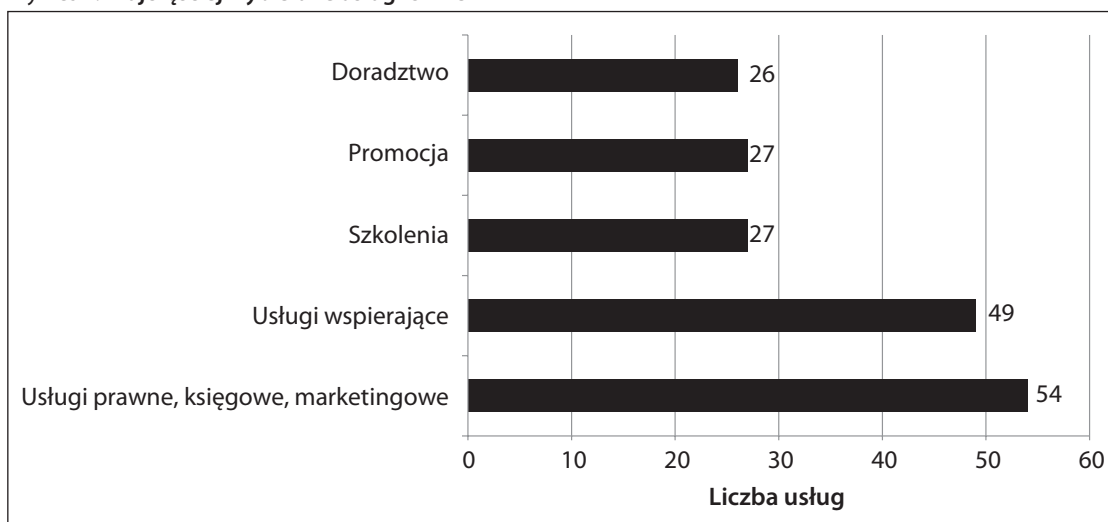
mano dla kryterium wiek. W poszczególnych kategoriach ich liczba wynosiła: 5 osób między 21-30 lat, 7 – 31-40 lat, 5 – 41-50 lat, 7 – powyżej 50 lat. Prawie równy rozkład respondentów występuje ze względu na kryterium wykształcenie: 11 osób posiada wykształcenie średnie, a 13 – wyższe.

Respondenci reprezentowali podmioty ekonomicznej o różnej formie prawnej, przy czym najczęściej jako miejsce pracy wskazywano: stowarzyszenie (8 osób), spółdzielnię socjalną (5) i fundację (4). Główny obszar ich działania to miasto (15 wskazań z 24). Ankietowani stanowili stały skład personelu organizacji. Świadczy o tym forma ich zatrudnienia (18 osób pracuje na etat).

Należy zaznaczyć, że badane osoby korzystały z usług oferowanych przez różne OWES. Oznacza to, że w niniejszym opracowaniu otrzymane wyniki są odnoszone ogólnie do „sektora” OWES, a nie do konkretnych, pojedynczych organizacji. Ponadto liczba respondentów nie pozwala na traktowanie wyników jako reprezentatywnych, a jedynie jako przykład próby analizy usług OWES.

Respondenci korzystali ze wszystkich rodzajów usług OWES, z których największą popularnością cieszyły się różne formy usług prawnych, księgowych, marketingowych i wspierających. Pozostałe rodzaje usług (doradztwo, promocja, szkolenia) były wybierane w porównywalnym zakresie (wykres 1). Zgodnie z wytycznymi dotyczącymi świadczenia tych usług w sposób kompleksowy i łączny, nie dokonano rozbicia pomiaru

Wykres 1. Najczęściej wybierane usługi OWES



Źródło: opracowanie własne.

na składowe tych usług, a wskazania dotyczą całego okresu współpracy z różnymi OWES.

Współpraca między OWES a ankietowanymi trwa średnio 13,5 miesiąca, przy czym najdłużej korzystano z ich usług od 3 lat, a najkrócej 1 miesiąc.

4. Wyniki badań

Dane uzyskane za pomocą formularza SERVQUAL można analizować na kilka sposobów. Oprócz tradycyjnych obliczeń ogólnego wskaźnika SERVQUAL zaprezentowanych powyżej, w opracowaniu przedstawiono także analizę szczegółowych twierdzeń i wymiarów.

Średnie wartości dla trzech poziomów: oczekiwanego, minimalnego i faktycznie postrzeganego dla poszczególnych wymiarów i ich składowych ujęto w formie numerycznej w tabeli 2, a graficznej na odpowiednich wykresach. W tabeli 2 pogrubioną czcionką oznaczono przekroczenie oczekiwań.

Na wykresach wprowadzono także pole (strefę) tolerancji, tj. zakres między poziomem oczekiwanym odnoszonym do doskonałego OWES i minimalnym. Jeśli postrzegana usługa mieści się w granicach tego pola, to oznacza, że zdaniem ankietowanych spełnia ona co najmniej ich minimalne oczekiwania. Przy analizie wykresów należy zwrócić uwagę na miejsce

położenia punktu odwzorowującego postrzegane kryterium względem wartości granicznych. W celu zaznaczenia punktów, na które należy zwrócić uwagę zastosowano odmienne symbole. Punkt biały oznacza przekroczenie lub bliskie spełnienie oczekiwań, punkt czarny – średnie spełnienie oczekiwań, trójkąt – położenie blisko granicy minimalnego oczekiwania, kwadrat – niespełnienie oczekiwań minimalnych. Skale na wykresach specjalnie skaliowano w celu lepszej wizualizacji różnic między zidentyfikowanymi poziomami.

Znaczenie wymiarów jakości usług dla klientów OWES

W metodzie SERVQUAL dokonuje się badania jakości usług w pięciu wymiarach opisanych powyżej. Ankietowanych poproszono o wskazanie, które z nich są dla nich najważniejsze. Uśrednione wyniki dla poszczególnych wymiarów prezentuje wykres 2.

Otrzymane wyniki pozwalają określić hierarchię wymiarów, która kształtuje się następująco:

1. Wiarygodność.
2. Pewność.
3. Reagowanie.
4. Empatia.
5. Materialność.

Tabela 2. Średnie i wielkości różnic dla wymiarów SERVQUAL i ich składowych

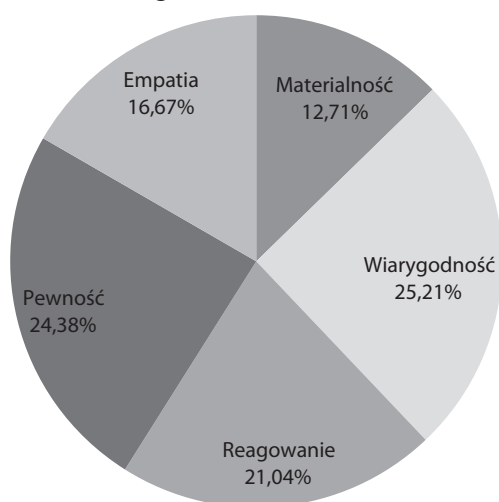
Wymiar	Poziom			(P-O)	(P-M)
	oczekiwany (O)	minimalny (M)	postrzegany (P)		
Wiarygodność (średnia)	4,45	3,73	3,93	-0,52	0,21
W1. Realizacja usługi zgodnie z obietnicą	4,46	3,88	3,75	-0,71	-0,13
W2. Zainteresowanie problemami klienta	4,54	3,88	3,92	-0,63	0,04
W3. Poprawne wykonanie usługi za pierwszym razem	4,17	3,46	3,88	-0,29	0,42
W4. Terminowość realizacji usługi	4,50	3,67	3,96	-0,54	0,29
W5. Bezbłędne wykonanie usługi	4,58	3,75	4,17	-0,42	0,42
Pewność (średnia)	4,49	3,90	4,01	-0,48	0,11
P1. Wzbudzenie zaufania	4,42	3,75	3,83	-0,58	0,08
P2. Postrzeganie transakcji z pracownikami jako bezpiecznych	4,42	3,79	3,88	-0,54	0,08
P3. Uprzejmość pracowników	4,58	4,00	4,38	-0,21	0,38
P4. Wiedza pracowników	4,54	4,04	3,96	-0,58	-0,08
Reagowanie (średnia)	4,51	3,72	3,97	-0,54	0,25
R1. Dokładna informacja	4,46	3,67	4,13	-0,33	0,46

Tabela 2. Średnie i wielkości różnic dla wymiarów SERVQUAL i ich składowych

Wymiar	Poziom			(P-O)	(P-M)
	oczekiwany (O)	minimalny (M)	postrzegany (P)		
R2. Chęć udzielenia pomocy	4,50	3,67	4,04	-0,46	0,38
R3. Niezwłoczne udzielenie pomocy	4,58	3,83	3,92	-0,67	0,08
R4. Poświęcenie czasu dla klienta	4,50	3,71	3,79	-0,71	0,08
Empatia (średnia)	4,41	3,80	3,93	-0,48	0,13
E1. Indywidualne traktowanie klienta	4,50	3,96	4,08	-0,42	0,13
E2. Dogodny czas działania	4,29	3,46	3,83	-0,46	0,38
E3. Indywidualne poświęcenie uwagi	4,33	3,67	3,96	-0,38	0,29
E4. Dbałość o najlepsze zabezpieczenie interesów klienta	4,46	4,00	3,83	-0,63	-0,17
E5. Rozumienie specyficznych potrzeb klientów	4,46	3,92	3,92	-0,54	0,00
Materialność (średnia)	4,01	3,17	3,84	-0,17	0,68
M1. Nowoczesne urządzenia	3,67	2,88	3,79	0,13	0,92
M2. Atrakcyjnie wyglądające lokale	3,71	2,83	3,33	-0,38	0,50
M3. Schludność pracowników	4,38	3,42	4,25	-0,13	0,83
M4. Atrakcyjne materiały	4,29	3,54	4,00	-0,29	0,46

Źródło: opracowanie własne.

Wykres 2. Średnie wagi wymiarów SERVQUAL według klientów OWES



Źródło: opracowanie własne.

W powyższej kolejności zostaną zaprezentowane analizy dotyczące poszczególnych wymiarów.

Najważniejszy dla klientów wymiar to „Wiarygodność”. Analiza wykresu 2 pozwala sformułować wniosek o wyższych oczekiwaniach względem wszystkich postrzeganych elementów tego wymia-

ru. Na szczególną uwagę zasługuje kryterium dotyczące realizacji usługi zgodnie z obietnicą, które nie spełnia oczekiwań. Również postrzeganie kolejnego kryterium – „zainteresowanie problemami klientów” – minimalnie mieści się w granicach tolerancji (różnica wyniosła 0,04). W pozostałych kryteriach częściowych wymiaru „Wiarygodność” postrzeganie znajduje się blisko środka tolerancji.

Po dokonaniu syntezy poszczególnych twierdzeń, czyli wyliczając z nich średnie dla całego wymiaru, otrzymuje się następujące wielkości dla poziomów: oczekiwany – 4,45, minimalny – 3,73, postrzegany – 3,93. Różnica między dwoma kluczowymi poziomami, tj. postrzeganym i oczekiwanym wynosi: -0,52. Oznacza to, że oczekiwania dotyczące świadczenia usług przez OWES w tym wymiarze nie są spełniane. Niewielka jest natomiast luka między średnim poziomem minimalnym a postrzeganym.

Analiza obliczeń dokonana dla drugiego co do ważności dla klientów wymiaru – „Pewność” – pozwala na sformułowanie następujących wniosków. Na uwagę zwraca ujemna różnica między postrzeganiem a minimalnym poziomem w twierdzeniu częściowym o wiedzy pracowników OWES

umożliwiającej odpowiadanie na pytania klientów. Różnica ta jest co prawda niewielka (-0,08), niemniej jednak ten fakt powinien skłonić do refleksji osoby zarządzające OWES nad merytorycznym przygotowaniem pracowników. Nisko, tj. blisko minimalnego poziomu akceptacji twierdzeń, oceniono poziom jakości postrzeganej w pytaniu dotyczącym wzbudzania zaufania i bezpieczeństwa transakcji. Jedynie postrzeganie twierdzenia „uprzejmość pracowników” znajduje się powyżej środka pola tolerancji (wykres 3).

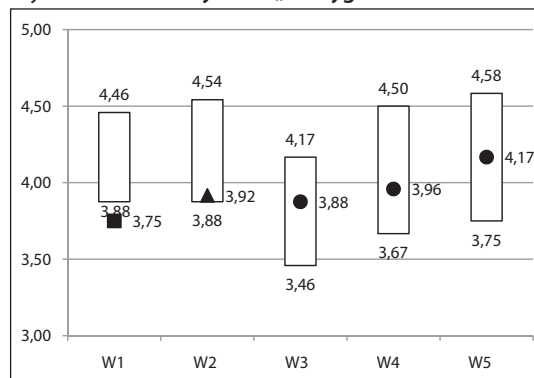
Średnia poziomu oczekiwań dla całego wymiaru wynosi 4,49, a dla poziomu postrzegania – 4,01. Wielkość luki między tymi dwoma parametrami wynosi -0,48, natomiast w odniesieniu do poziomu minimalnego jest wyższa (+0,11). Oznacza to, że również i dla tego wymiaru oczekiwania klientów OWES nie są spełnione.

Zestawienie średnich dla wymiaru „Reagowanie” skłania do wniosku, że oczekiwania przewyższają postrzegane elementy tego wymiaru. Natomiast dla wszystkich z nich przekraczają poziom minimalny. Ocena elementu „dokładne informowanie o terminie realizacji usługi” i „chęć udzielenia pomocy” znajduje się blisko środka tolerancji. Natomiast w pozostałych kryteriach cząstkowych ich postrzeganie w niewielkim stopniu przewyższa poziom minimalny (różnica zaledwie 0,08), co dobrze ilustruje wykres 4. Chodzi o czas reakcji i poświęcenie uwagi klientowi. Oczekiwania klientów względem pracowników są wyższe, co oznacza konieczność działań doskonalących w tym obszarze.

Uwzględniając średnie wielkości dla całego wymiaru, należy stwierdzić, że w ocenie respondentów ogólne oczekiwania nie są spełniane (luka wynosi -0,54), podczas gdy poziom minimalny tak (+0,25).

Wyniki otrzymane dla wymiaru „Empatia” pozwalają sformułować wniosek o niespełnieniu oczekiwań klientów dla wszystkich szczegółowych twierdzeń (wykres 5). W przypadku elementu dotyczącego dbałości o najlepsze zabezpieczenie interesów klienta wielkość luki między postrzeganiem a oczekiwaniami zarówno dla poziomu doskonałości, i jak minimalnego jest ujemna. Respondenci słabo ocenili cząstkową jakość usług w ramach kryterium „rozumienie specyficznych potrzeb klientów”. Średnia różnica między poziomem postrzeganiem a minimalnym oczekiwaniami wyniosła 0. „Indywidualne traktowanie klienta” w opinii ankietowanych jest bliskie poziomowi

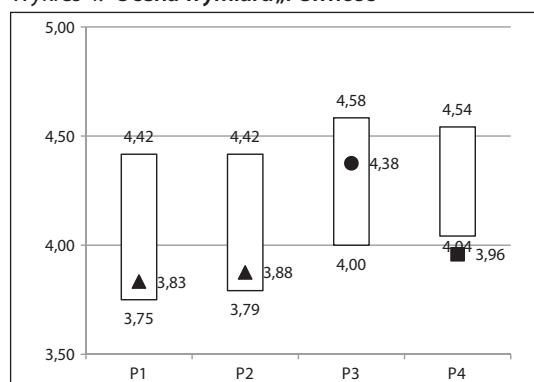
Wykres 3. Ocena wymiaru „Wiarygodność”

**Legenda:**

- W1. Realizacja usługi zgodnie z obietnicą
W2. Zainteresowanie problemami klienta
W3. Poprawne wykonanie usługi za pierwszym razem
W4. Terminowość realizacji usługi
W5. Bezbłędne wykonanie usługi

Źródło: opracowanie własne.

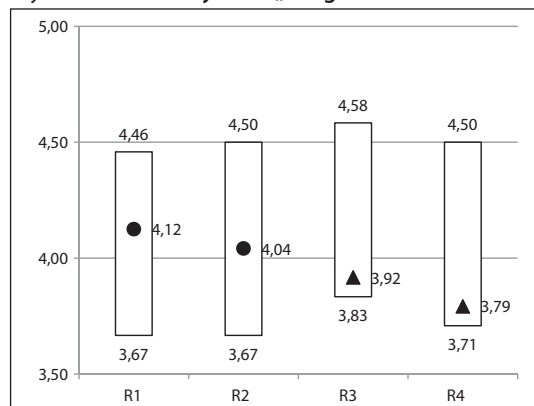
Wykres 4. Ocena wymiaru „Pewność”

**Legenda:**

- P1. Wzbudzanie zaufania przez zachowanie personelu
P2. Postrzeganie transakcji z pracownikami jako bezpiecznych
P3. Uprzejmość pracowników
P4. Wiedza pracowników

Źródło: opracowanie własne.

Wykres 5. Ocena wymiaru „Reagowanie”

**Legenda:**

- R1. Dokładne informowanie o terminie realizacji usługi
R2. Chęć udzielenia pomocy
R3. Niezwłoczne udzielenie pomocy
R4. Poświęcenie czasu dla klienta

Źródło: opracowanie własne.

minimalnemu. Dla pozostałych kryteriów wymiaru „Empatia”, tj. dogodny czas działania i indywidualne poświęcenie uwagi, postrzeganie znajduje się prawie pośrodku pola tolerancji.

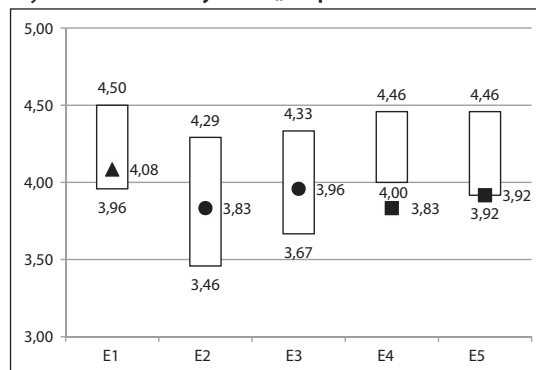
Średnie wielkości poziomów i luk dla tego wymiaru świadczą o tym, że minimalne oczekiwania klientów są spełniane (+0,13), natomiast można dostrzec różnicę między spodziewaną doskonałością działania OWES a minimalną (-0,48).

Ostatni wymiar dotyczy materialnych aspektów prowadzenia działalności przez OWES. W tym przypadku usługi mają głównie charakter niematerialny, dlatego też twierdzenia szczegółowe dotyczą wyglądu budynków, materiałów i pracowników. Najmniej ważny z punktu widzenia klientów wymiar jest jednocześnie najlepiej postrzegany. Świadczą o tym średnie różnice między postrzeganiem a oczekiwaniem w poszczególnych twierdzeniach, a także między postrzeganiem a poziomem minimalnym (wykres 6). Na uwagę zasługuje przekroczenie oczekiwań w przypadku stosowania nowoczesnych urządzeń przez pracowników OWES. Również blisko oczekiwanego poziomu jest postrzeganie schludności zatrudnionych w nich osób. Pozostałe średnie poziomów znajdują się powyżej środka pola tolerancji.

Ocena jakości usług OWES na podstawie głównych wymiarów SERVQUAL

Zaprezentowane powyżej zestawienia przygotowano oddzielnie dla wszystkich twierdzeń szczegółowych pięciu wymiarów. Poniżej przedstawiono średnie wyliczenia dla danych wymiarów, co lepiej pozwoli określić ogólny kierunek działań usprawniających, patrząc przez pryzmat porównania ich wyników. Zapis tych średnich, w analogicznym

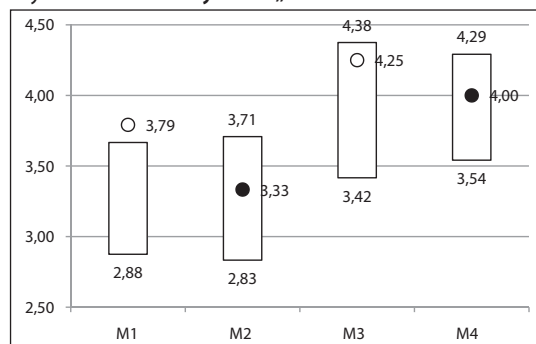
Wykres 6. Ocena wymiaru „Empatia”



Legenda:

- E1. Indywidualne traktowanie klienta
 - E2. Dogodny czas działania
 - E3. Indywidualne poświęcenie uwagi
 - E4. Dbłość o najlepsze zabezpieczenie interesów klienta
 - E5. Rozumienie specyficznych potrzeb klientów
- Źródło: opracowanie własne.

Wykres 7. Ocena wymiaru „Materialność”



Legenda:

- M1. Nowoczesne urządzenia
 - M2. Atrakcyjnie wyglądające lokale
 - M3. Schludność pracowników
 - M4. Atrakcyjne materiały
- Źródło: opracowanie własne.

układzie jak w szczegółowych opisach, zawiera tabela 3, a graficzne odzwierciedlenie – wykres 7.

Tabela 3. Średnie wielkości i luki dla poszczególnych wymiarów

Wymiar	Poziom			(P-O)	(P-M)	Waga (%)	Ranking
	oczekiwany (O)	minimalny (M)	postrzegany (P)				
1. Materialność	4,011	3,17	3,84	-0,17	0,68	12,71	5
2. Wiarygodność	4,45	3,73	3,93	-0,52	0,21	25,21	1
3. Reagowanie	4,51	3,72	3,97	-0,54	0,25	21,04	3
4. Pewność	4,49	3,90	4,01	-0,48	0,11	24,38	2
5. Empatia	4,41	3,80	3,93	-0,48	0,13	16,25	4

N=24

Źródło: opracowanie własne.

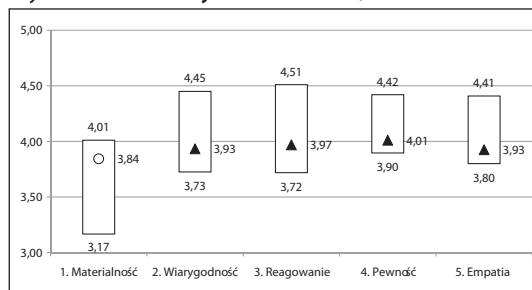
Dane zawarte w tabeli 3 świadczą o tym, że postrzeganie jakości usługi mieści się w polach tolerancji dla każdego wymiaru. Przekracza się minimalne oczekiwania, ale znajdują się one poniżej środka pola tolerancji. Blisko oczekiwaniom jest tylko średnia dla wymiaru „Materialność”. Otrzymane wyniki mogą skłaniać do wniosku, że OWES zbyt dużo uwagi przykładają do atrybutów materialnych usług, a w mniejszym stopniu do pozostałych.

Obliczenie wskaźnika nieważonego wymiarów SERVQUAL, ukazującego różnice między postrzeganiem a poziomem oczekiwanym, pozwala na określenie największej różnicy i wskazanie tego wymiaru, który w pierwszej kolejności należy poprawić, aby podnieść ogólną jakość usług OWES.

Dla poszczególnych wymiarów można wyliczyć ważony wskaźnik wymiarów SERVQUAL, który uwzględnia wagę, znaczenie danego wymiaru dla klienta. Wielkość wskaźnika ważonego (tabela 4) sugeruje, że działania doskonalące powinny być ukierunkowane przede wszystkim na podniesienie wiarygodności OWES, a następnie pewności i reagowania podczas współpracy z klientami. Wielkości wskaźnika nieważonego i ważonego SERVQUAL dla wymiarów przedstawiono graficznie na wykresie 8.

Na podstawie przedstawionych powyżej obliczeń dla poszczególnych wymiarów można dokonać kalkulacji tzw. nieważonego wskaźnika SERVQUAL. Nieważona subiektywna jakość usług OWES wynosi: -0,44. Wartość ujemna oznacza, że oczekiwania względem usług OWES nie są spełnione.

Wykres 8. Ocena wymiarów SERVQUAL



Źródło: opracowanie własne.

Tabela 4. Wskaźniki nieważony i ważony dla poszczególnych wymiarów

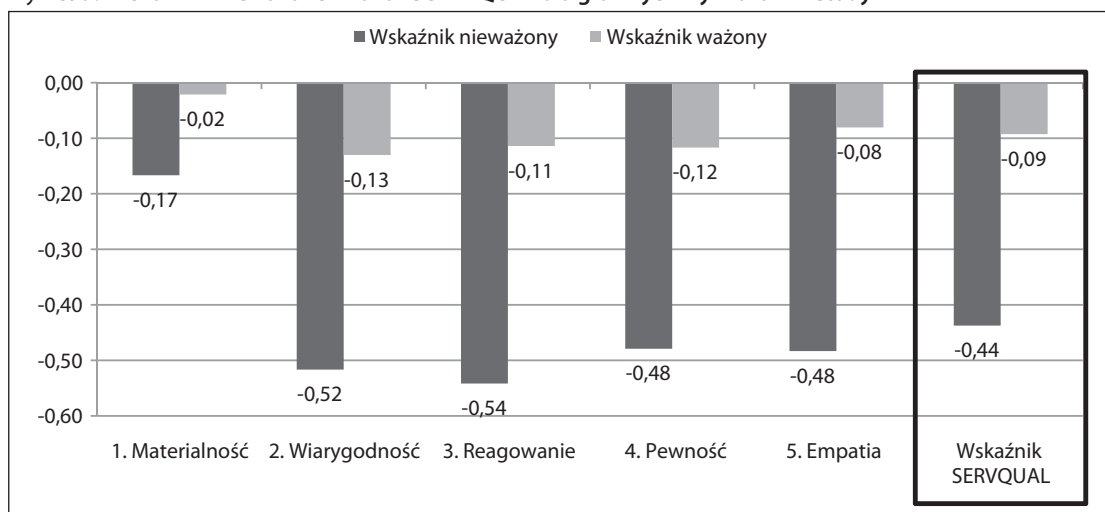
Wymiar	Wskaźnik nieważony	Waga	Wskaźnik ważony
1. Materialność	-0,17	12,71%	-0,02
2. Wiarygodność	-0,52	25,21%	-0,13
3. Reagowanie	-0,54	21,04%	-0,11
4. Pewność	-0,48	24,38%	-0,12
5. Empatia	-0,48	16,67%	-0,08
Wskaźnik SERVQUAL	-0,44		-0,09

Źródło: opracowanie własne.

Przy uwzględnieniu wag wymiarów ważona subiektywna jakość usług wynosi -0,09, co oznacza, że podobnie jak w przypadku wskaźnika nieważonego oczekiwania względem jakości usług OWES są wyższe od faktycznej jakości.

Na podstawie zebranych danych można także wyliczyć wskaźnik SERVPERF, odnoszący się tylko

Wykres 9. Wskaźniki nieważone i ważne SERVQUAL dla głównych wymiarów metody



Źródło: opracowanie własne.

Tabela 5. Stopień spełnienia oczekiwań klienta przez kryteria cząstkowe głównych wymiarów jakości usług

Stopień spełnienia oczekiwań klienta		
Wysoki	Średni	Niski
P3. Uprzejmość pracowników M1. Nowoczesne urządzenia M3. Skuteczność pracowników	W3. Poprawne wykonanie usługi za pierwszym razem W4. Terminowość realizacji usługi W5. Bezbłędne wykonanie usługi R1. Dokładne informowanie o terminie realizacji usługi R2. Chęć udzielenia pomocy E2. Dogodny czas działania E3. Indywidualne poświęcenie uwagi M2. Atrakcyjnie wyglądające lokale M4. Atrakcyjne materiały	W1. Realizacja usługi zgodnie z obietnicą W2. Zainteresowanie problemami klienta P1. Wzbudzanie zaufania przez zachowanie personelu P2. Postrzeganie transakcji z pracownikami jako bezpiecznych P4. Wiedza pracowników R3. Niezwłoczne udzielenie pomocy R4. Poświęcenie czasu dla klienta E1. Indywidualne traktowanie klienta E4. Dbałość o najlepsze zabezpieczenie interesów klienta E5. Rozumienie specyficznych potrzeb klientów

Źródło: opracowanie własne.

do oceny postrzegania jakości. Wskaźnik nieważony wynosi 3,94 w skali 1–5, a ważony 0,79 w skali 0–1. Oznacza to, że klienci OWES postrzegają usługi świadczone przez OWES na dobrym poziomie, co też można odczytać z wykresu 7 na podstawie wielkości średnich dla głównych wymiarów.

Zakończenie

Uwzględniając otrzymane wyniki pomiaru jakości z perspektywy ogólnych wymiarów należy działania doskonalące ukierunkować na „Wiarygodność”, „Reagowanie” i „Pewność”. Taka kolejność obszarów problemowych została ustalona na podstawie wyników ważonego wskaźnika SERVQUAL.

Cząstkowe rezultaty obliczeń dotyczących luki między postrzeganiem a oczekiwaniem świadczenia usługi w ramach poszczególnych wymiarów można pogrupować według kryterium stopnia spełnienia oczekiwań klienta. Skala – wysoki, średni

i niski – odpowiada wielkości luki. Taką próbę klasyfikacji ukazuje tabela 5, w której pogrubioną czcionką zaznaczono te wymiary szczegółowe, które powinny być przedmiotem prac usprawniających w pierwszej kolejności.

Stosowane w metodzie SERVQUAL twierdzenia cząstkowe, opisujące dany wymiar, mogą być zwerifikowane. Do tego celu stosuje się ekstrapolacyjną analizę czynnikową, która pozwala na określenie wpływu danego twierdzenia na stopień wyjaśnienia wielkości różnicy dla całego wymiaru. Do określenia rzetelności zmodyfikowanego testu stosuje się najczęściej wskaźnik α -Cronbacha. Wydaje się, że tego typu badania przeprowadzone na większej próbie badawczej, jak również ujednolicone pod względem doboru klientów z konkretnej organizacji, pozwolą na otrzymanie dokładniejszego pomiaru jakości usług oraz mogą wpłynąć na modyfikację wyjściowego zestawu twierdzeń. ■

Literatura

- Buttle F. [1996], SERVQUAL: Review, Critique, Research Agenda, „European Journal of Marketing”, Vol. 30, No. 1.
 Gajdzik B. [2004], *Jakość usług w administracji samorządowej*, „Przegląd Organizacji”, nr 7-8.
 ISO 9004-2000 [1991], *Zarządzanie jakością i elementy systemu jakości. Wytyczne dotyczące usług*.
 Iwankiewicz-Rak B. [1997], *Marketing organizacji niedochodowych. Wybrane problemy adaptacji w warunkach polskich*, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław.
 Kaźmierczak M. [2004], *Monitorowanie procesów i jakości w usługach*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw”, nr 6.
 Kotler P. [1994], *Marketing*, Gebethner i Ska, Warszawa.
 Kowalczyk J. [2000], *Zarządzanie przez jakość w jednostkach samorządowych*, „Problemy Jakości”, nr 5.

- Ladhari R. [2009], *A review of twenty years of SERVQUAL research*, „International Journal of Quality and Service Sciences”, Vol. 1, No. 2.
 Łańcucki J. (red.) [2001], *Podstawy kompleksowego zarządzania jakością TQM*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań.
 Lewandowski R. [2008], *Pomiar jakości usług medycznych z wykorzystaniem metody SERVQUAL*, „Problemy Jakości”, nr 9.
 Norma PN-EN ISO 9000:2000 [2001], *Systemy zarządzania jakością. Podstawy i terminologia*, wrzesień.
 Parasuraman A., Zeithaml V. A., Berry L. L. [1988], *SERVQUAL: A Multiple-Item Scale for Measuring Consumer Perceptions of Service Quality*, „Journal of Retailing”, Spring, Vol. 64, No. 1.
 Parasuraman A., Zeithaml V. A., Berry L. L. [1991], *Refinement and Reassessment of the SERVQUAL Scale*, „Journal of Retailing”, Winter, Vol. 67, No. 4.
 Parasuraman A., Zeithaml V. A., Berry L. L. [1994], *A Conceptual Model of Service Quality and Its Implications for Future Research*, „Journal of Marketing”, Fall, Vol. 49.

Literatura cd.

Parasuraman A., Zeithaml V. A., Berry L. L. [1994], *Alternative Scales for Measuring Service*.

Quality: A Comparative Assessment Based on Psychometric and Diagnostic Criteria, „Journal of Retailing”, Winter, Vol. 70, No. 3.

Stoma M. [2009], *Badanie jakości usług metodą SERVQUAL – więcej zalet niż wad?*, „Problemy Jakości”, nr 10.

Styś A. (red.) [1996], *Marketing usług*, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław.

Sureshchandar G. S., Rejendran C., Kamalanabhan T. J. [2001], *Customer perception of service quality: a critique*, „Total Quality Management”, Vol. 12, No. 1.

Urban W. [2007], *Definicje jakości usług – różnice oraz ich przyczyny*, „Problemy Jakości”, nr 3.

Urban W. [2008], *Ocena metod pomiaru jakości usług*, „Problemy Jakości”, nr 4.

Witkowska J. [2007], *Metoda Servqual w badaniu satysfakcji klientów usług ubezpieczeniowych*, „Problemy Jakości”, nr 10.

Wolniak R., Kostorz E. [2004], *Wykorzystanie metody SERVQUAL do badania jakości usług świadczonych przez stacje benzynowe*, „Problemy Jakości”, nr 12.

Quality service measurement for organisations supporting social economy. Empirical findings

Abstract: In the article the Author has presented the empirical findings on the quality service measurement for organisations supporting social economy – obtained with the use of SERVQUAL method. First, the rationale for performing the research has been presented, then SERVQUAL – the most popular method for quality service measurement has been characterised. The description of research results has been preceded with presentation of methodological assumptions and features of the respondents. The findings have been presented in the basic scheme of SERVQUAL dimensions. The summary of the article includes conclusions and recommended actions for further research in that field.

Key words: quality, services, measurement, SERVQUAL, social economy support centres, social economy.

Monitoring przedsiębiorstw społecznych w Małopolsce – konceptualizacja

Maciej Frączek, Seweryn Krupnik, Katarzyna Osiborska, Agnieszka Pacut, Anna Szczucka

Streszczenie: W tekście opisano koncepcję monitorowania przedsiębiorstw społecznych w wymiarze regionalnym. Koncepcja składa się z odpowiedzi na pięć pytań: Kogo? Po co? Dla kogo? Co? Jak? Ze względu na brak konsensusu na temat definicji przedsiębiorstw społecznych w polskiej literaturze, katalog podmiotów objętych monitoringiem był wypadkową analizy organizacji zaliczanych do sektora gospodarki społecznej w Polsce pod kątem spełniania przez nie kryteriów EMES oraz oczekiwań zlecającego badania (tj. Regionalnego Ośrodka Polityki Społecznej w Krakowie – ROPS). Zdefiniowano cztery podstawowe cele monitoringu: diagnostyczny, poznawczy, popularyzatorski oraz metodologiczny. Grupa odbiorców monitoringu podzielona została na trzy podstawowe kategorie: odbiorców kluczowych (ROPS, Małopolski Pakt na Rzecz Ekonomii Społecznej), podstawowych oraz uzupełniających. Monitoringiem objęto trzy fundamentalne kwestie: zasoby będące w dyspozycji przedsiębiorstw społecznych (PS), procesy mające miejsce wewnątrz PS oraz te wynikające z kontaktów z otoczeniem, a także efekty działalności PS. W ramach monitoringu zaplanowano mieszany tryb zbierania danych (*Mixed-mode research*), obejmujących zarówno ankietę wypełnianą online, kontakt telefoniczny, jak i osobisty. Opisane elementy stanowią kompleksową propozycję dla instytucji zainteresowanych wiedzą na temat przedsiębiorstw społecznych w ich regionie. Jej aplikacja na przykładzie Małopolski zostanie opisana w odrębnym artykule.

Słowa kluczowe: przedsiębiorstwa społeczne, monitoring, metodologia, badania.

Wprowadzenie

W artykule zaprezentowano stworzoną przez autorów – w ramach projektu ARES – koncepcję monitorowania przedsiębiorstw społecznych (PS) w Małopolsce¹. Sektor przedsiębiorczości społecznej jest obszarem poddawany licznym badaniom, których podstawową wadą jest niesystematyczność, ale często także brak kontynuacji, co jest zwykle uwarunkowane brakiem środków finansowych na prowadzenie kolejnych edycji badań. Opracowana i opisywana koncepcja monitoringu w swoim zamierzeniu oparta jest na kluczowym założeniu powtarzalności badań, dzięki czemu będzie mogła być wykorzystana do prowadzenia lepszej, skuteczniejszej i bazującej na rzetelnych danych polityki publicznej na poziomie regionalnym.

W pierwszej części artykułu opisano najważniejsze kryteria, które stanowiły dla autorów podstawę do zdefiniowania grupy badawczej – przedsiębiorstw społecznych. Następnie zaprezentowano

cele planowanego monitoringu, wyróżniając te o charakterze szczegółowym, ogólnym oraz strategicznym. W kolejnej części artykułu pokazano grupę możliwych odbiorców monitoringu PS, dzieląc ich na odbiorców kluczowych, podstawowych oraz uzupełniających. Zakres przedmiotowy planowanego monitoringu obejmuje zestaw obszarów, podobszarów oraz szczegółowych zagadnień, które według autorów są kluczowe dla zrozumienia i analizowania sytuacji przedsiębiorstw społecznych. Podsumowanie rozważań stanowi krótki opis zaproponowanej metodologii badań².

² Z racji ograniczeń związanych z objętością niniejszego tekstu nie było możliwe zaprezentowanie pełnej koncepcji monitoringu małopolskich PS. Cały jej opis można znaleźć w opracowaniu: [Frączek i inni, 2010].

NOTA O AUTORACH

dr Maciej Frączek – adiunkt w Katedrze Gospodarki i Administracji Publicznej, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

Seweryn Krupnik – Kierownik i ekspert w Centrum Ewaluacji i Analiz Polityk Publicznych, Uniwersytet Jagielloński.

Katarzyna Osiborska – współpracuje z Centrum Ewaluacji i Analiz Polityk Publicznych, Uniwersytet Jagielloński.

Agnieszka Pacut – asystentka w Katedrze Gospodarki i Administracji Publicznej, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

Anna Szczucka – doktorantka w Zakładzie Socjologii Gospodarki, Edukacji i Metod Badań Społecznych Instytutu Socjologii, Uniwersytet Jagielloński.

¹ Projekt „Akademia Rozwoju Ekonomii Społecznej” (ARES) był realizowany przez zespół składający się z przedstawicieli Centrum Ewaluacji i Analiz Polityk Publicznych UJ oraz Fundacji Gospodarki i Administracji Publicznej w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, na zlecenie Regionalnego Ośrodka Polityki Społecznej w Krakowie (ROPS). Podstawowym celem projektu było opracowanie koncepcji monitorowania przedsiębiorstw społecznych funkcjonujących w Małopolsce. Ponadto, na podstawie stworzonej koncepcji, opracowano narzędzie do pozyskiwania wiedzy o PS, przeprowadzono badania na próbie 109 podmiotów oraz sporządzono raport zawierający wyniki badań oraz wnioski i rekomendacje służące wsparciu rozwoju sektora ekonomii społecznej w Małopolsce.

1. Kryteria definicyjne populacji badania

Punktem wyjścia do analizy przedsiębiorstw społecznych w Małopolsce było zdefiniowanie populacji badania. W Polsce brak jest uznanej i powszechnie akceptowanej definicji przedsiębiorstwa społecznego i przedsiębiorczości społecznej oraz ustawowego uregulowania tej kwestii. Mimo iż koncepcja przedsiębiorczości społecznej (ang. *social entrepreneurship*) jest znana w literaturze i dyskursie publicznym od lat 90. XX w. termin ten dopiero upowszechnia się w Polsce³.

W literaturze przedmiotu spotyka się europejskie i amerykańskie ujęcie idei przedsiębiorstwa społecznego i przedsiębiorczości społecznej. Mimo iż cele ogólne w obu koncepcjach pozostają podobne, to jednak różnią się one między sobą zasadniczo⁴. Autorzy monitoringu wykorzystali definicje i ujęcie tematu wypracowane na gruncie europejskim.

W ujęciu europejskim przedsiębiorstwa społeczne są postrzegane jako podgrupa (trzon) gospodarki społecznej (ekonomii społecznej) zorientowana na rynek (*market oriented social economy*). W Europie koncepcje przedsiębiorczości społecznej oraz przedsiębiorstwa społecznego zyskały na znaczeniu w związku z nowymi kierunkami rozwoju w ramach gospodarki społecznej (trzeciego sektora), takimi jak rozwój przedsiębiorstw społecznych integrujących z rynkiem pracy (m.in. spółdzielczość socjalna) i dynamizacja funkcji produkcyjnej stowarzyszeń (produkcja dóbr i usług społecznych) [Leś, 2008, s. 40-41].

Według OECD [1998, s. 13] rozwój przedsiębiorczości społecznej jest wynikiem przemian roli państwa opiekuńczego oraz braku zaspokojenia pewnych potrzeb przez rynek, jak również rozwoju nowych programów aktywizacji zawodowej bezrobotnych i współpracy między podmiotami społecznymi i gospodarczymi, a także produktem rosnącego popytu na usługi społeczne i usługi w miejscu zamieszkania.

Definicje przedsiębiorstwa społecznego

W literaturze przedmiotu można wyróżnić trzy główne typy definicji wyjaśniających przedsiębiorczość społeczną. Pierwsze kładą nacisk na ważną rolę

przedsiębiorstw społecznych w pobudzaniu aktywności społeczności lokalnych – maksymalizacja wartości płynącej ze społecznego kapitału tkwiącego w społeczności lokalnej (*community*). Drugie zakładają, że przedsiębiorstwa społeczne są komercyjnymi przedsiębiorstwami mającymi społeczny cel i misję. Trzeci typ definicji odnosi do organizacji *not-for-profit*, które poszły w kierunku przedsiębiorczości i finansowej niezależności, zamiast polegać na dotacjach, grantach i wolontariacie [Bohdziewicz-Lulewicz, 2006]. Przedstawione poniżej wybrane definicje przedsiębiorstwa społecznego, wypracowane na gruncie europejskim oraz krajowym, wpisują się we wskazaną typologię.

Według OECD [1998, s. 10] przedsiębiorstwo społeczne to „jakakolwiek działalność prywatna prowadzona dla dobra publicznego, realizowana według strategii rynkowych, ale której głównym celem nie jest maksymalizacja zysku, a osiągnięcie określonych celów ekonomicznych i społecznych oraz która proponuje innowacyjne rozwiązania problemów wykluczenia społecznego oraz bezrobocia”.

Z kolei interdyscyplinarny zespół badaczy realizujących projekt *The Emergence of Social Enterprises in Europe* przeprowadził wstępną selekcję i kategoryzację przedsiębiorstw społecznych. Przedsiębiorstwo społeczne zostało zdefiniowane za pomocą dziewięciu wskaźników (tzw. kryteriów EMES). Wskaźniki te posłużyły do stworzenia modelu idealnego przedsiębiorstwa społecznego. Definicja idealnego przedsiębiorstwa społecznego zawiera trzy cechy: wielość celów, wielość udziałów, różnorodność źródeł finansowania [Borzaga, Defourny, 2001, s. 16-18]. Kryteria wyodrębniania przedsiębiorstw społecznych przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Kryteria wyodrębniania przedsiębiorstw społecznych

Kryteria ekonomiczne
1. Czy organizacja oferuje płatną pracę?
2. Czy organizacja podejmuje znaczące ryzyko ekonomiczne?
3. Czy organizacja ma charakter autonomiczny?
4. Czy organizacja prowadzi działalność komercyjną?
Kryteria społeczne
1. Czy organizacja została założona przez obywateli?
2. Czy proces decyzyjny jest niezależny od interesów zewnętrznych?
3. Czy organizacja ma partycypacyjny styl zarządzania w miejscu pracy?
4. Czy zysk nie jest dystrybuowany poza organizację?
5. Czy organizacja przynosi wyraźne korzyści społeczne?

Źródło: [Aiken, 2005, s. 67] na podstawie: [Borzaga, Defourny, 2001].

³ Terminy, takie jak „przedsiębiorczość społeczna”, „gospodarka społeczna”, „ekonomia społeczna” weszły w naszym kraju do debaty publicznej, oficjalnych dokumentów, a także języka potocznego wraz z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej. Z tej perspektywy warto podkreślić wagę Programu Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL 2004-2006, gdzie jeden z priorytetów (tematów) był wprost dedykowany wzmocnieniu krajowej gospodarki społecznej.

⁴ Szerszej na ten temat na przykład: [Kerlin, 2008].

Definicji przedsiębiorstwa społecznego zaproponowanej w ramach projektu EMES nie należy traktować jako normatywnego punktu odniesienia, umożliwiającego odróżnienie „prawdziwych” przedsiębiorstw społecznych od innych inicjatyw. Definicja ma raczej charakter weberowskiego „typu idealnego”, tj. konceptualizacji pozwalającej na ułożenie złożonych sytuacji społecznych w koncepcyjnych ramach [Davister, Defourny, Gegoire, 2008, s. 266-267].

Z kolei zdaniem J. Hausnera i N. Laurisza [2008, s. 9] przedsiębiorstwo społeczne jest „kluczowym ogniwem ekonomii społecznej, ponieważ jego funkcją nie jest tylko wytwarzanie określonych dóbr i usług, ale też mobilizacja kapitału społecznego, generowanie innowacyjności oraz poszerzanie rynku przez włączanie do uczestnictwa w nim osób dotychczas wykluczonych”. Z kolei, jak zauważa E. Leś [2005, s. 36-37]: „przedsiębiorstwa społeczne postrzegane są często jako podgrupa ekonomii społecznej zorientowana na rynek oraz odpowiedź instytucjonalna organizacji trzeciego sektora na ich problemy z finansowaniem swojej działalności. Celem przedsiębiorstw społecznych jest osiągnięcie równowagi ekonomicznej dzięki udanemu połączeniu rynkowych i nierynkowych źródeł finansowania oraz zasobów niepieniężnych i dochodów z ofiarności prywatnej”.

Polski projekt ustawy o przedsiębiorstwach społecznych z dnia 30 września 2009 r. bazował na instytucjonalnym ujęciu przedsiębiorstwa społecznego. W art. 2 ust. 2 zaproponowano następującą definicję: „Przedsiębiorstwem społecznym jest utworzona na podstawie odpowiednich dla niej przepisów prawa, osoba prawna będąca zrzeszeniem osób fizycznych, jeżeli spełnia ona warunki określone w ustawie i uzyskała, na swój wniosek, status przedsiębiorstwa społecznego, w szczególności spółdzielnia socjalna i spółka z ograniczoną odpowiedzialnością”⁵. W toku prac nad projektem ustawy definicja przedsiębiorstwa społecznego uległa zasadniczym zmianom⁶. Projekt ustawy z dnia

22 czerwca 2010 r. odnosi się do funkcjonalnej definicji przedsiębiorstwa społecznego. W art. 1 zawarto informację, że: „Ustawa reguluje między innymi: status prawny przedsiębiorstwa społecznego jako jednej z form przedsiębiorczości społecznej oraz zasady i tryb tworzenia przedsiębiorstwa społecznego”. Przedsiębiorstwo społeczne może być utworzone wyłącznie w celu (art. 13) prowadzenia działalności gospodarczej mającej na celu zawodową reintegrację⁷.

Uzasadnienie dla populacji badania

Przedsiębiorstwa społeczne stanowią „rdzeń” ekonomii społecznej – są uznawane za przedsięwzięcia o ściśle gospodarczym charakterze [Herbst, 2008, s. 8]. Definiując populację badania odwołano się do sektora ekonomii społecznej (gospodarki społecznej). Wyłonienie grupy (subsektora) przedsiębiorstw społecznych spośród ogółu podmiotów gospodarki społecznej w Polsce jest trudnym zadaniem. Po pierwsze, sektor ekonomii społecznej, czyli baza dla rozwoju przedsiębiorstw społecznych, jest w naszym kraju wewnętrznie zróżnicowany. Po drugie, tematyka ekonomii społecznej i przedsiębiorczości społecznej dopiero rozwijają się w Polsce. Dotychczas nie wypracowano powszechnie akceptowanej definicji, a kwestia uregulowań prawnych znajduje się na etapie tworzenia zapisów i konsultowania projektu ustawy. Poza tym, ujęcie instytucjonalne przedsiębiorstw społecznych w dalszym ciągu budzi wiele kontrowersji, choć dla celów gromadzenia danych statystycznych status prawny (forma prawna) podmiotu jest podstawowym sposobem jego identyfikacji.

Ze względu na powyższe katalog podmiotów objętych monitoringiem był wypadkową analizy organizacji zaliczanych do sektora gospodarki społecznej w Polsce pod kątem spełniania przez nie kryteriów EMES oraz oczekiwań zlecniodawcy badania (tj. Regionalnego Ośrodka Polityki Społecznej w Krakowie).

Dokonując selekcji podmiotów zespół autorów odwołał się do innych krajowych badań i analiz przedsiębiorstw społecznych⁸, w tym zwłaszcza posłużył się analizą, którą przeprowadzono w ramach

⁵ Projekt ustawy jest przedmiotem prac międzyresortowego Zespołu ds. Rozwiązań Systemowych w Zakresie Ekonomii Społecznej.

⁶ Dyskusje dotyczące zdefiniowania na gruncie prawa polskiego przedsiębiorstw społecznych koncentrują się na poziomie Zespołu ds. Rozwiązań Systemowych w Zakresie Ekonomii Społecznej, powołanego mocą Zarządzenia Prezesa Rady Ministrów nr 141 z dnia 15 grudnia 2008 r. Więcej informacji na temat zespołu oraz projektu ustawy o przedsiębiorczości społecznej znajduje się na stronie internetowej: www.es.pozytek.gov.pl

⁷ Projekt ustawy o przedsiębiorczości społecznej, stan na 22.06.2010 r. (maszynopis).

⁸ Ważnym punktem odniesienia dla zespołu badawczego były następujące opracowania: [Dąbrowska, 2008; Nałęcz, 2008; Worek i inni, 2008].

Programu Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL w projekcie „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej w Polsce”⁹. Analiza dotyczyła stopnia, w jakim poszczególne typy podmiotów spełniają kryteria EMES, a jej przedmiotem były podmioty zaliczane do sektora zarówno *starej*, jak i *nowej gospodarki społecznej*¹⁰ w Polsce. Autorzy badania mieli świadomość ograniczonej użyteczności kryteriów EMES w polskich warunkach. Po pierwsze, kryteria te zostały sformułowane w sposób ogólny, co uniemożliwiło ich proste wykorzystanie i jednoznaczne „przełożenie” na język wskaźników. Po drugie, sektor ekonomii społecznej w Polsce jest bardzo niejednorodny. Charakteryzowanie i wartościowanie podmiotów zaliczanych do starej ekonomii społecznej o rodowodzie spółdzielczym wymaga odmiennej perspektywy niż ocena organizacji nowej ekonomii społecznej o korzeniach pozarządowych.

Dodatkowe kryterium, które pośrednio determinowało wybór przedsiębiorstw społecznych do monitoringu, miało charakter formalny i wynikało z oczekiwań zleceniodawcy. Według założeń monitoring powinien mieć charakter użytkowy i być wykorzystany na etapie programowania rozwoju regionalnego głównie w obszarze polityki społecznej i rynku pracy. Ze względu na powyższe sektor organizacji pozarządowych w Polsce zawężono tylko do fundacji i stowarzyszeń (tym samym z przedmiotu badania świadomie wyłączono pewne grupy podmiotów, np. organizacje samorządu gospodarczego i zawodowego). Należy także podkreślić, że celem monitoringu przedsiębiorstw społecznych w Małopolsce jest pogłębienie wiedzy na temat tej grupy podmiotów w ujęciu regionalnym, a zatem wymaga to uwzględnienia jego

specyfiki. W związku z tym z grona analizowanych podmiotów wyłączono m.in. towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, które nie funkcjonują na terenie Małopolski.

Podsumowując, kryterium wyboru przedsiębiorstw społecznych do monitoringu miało dualny charakter: merytoryczny oraz formalny (dostosowany do specyfiki Małopolski oraz potrzeb zleceniodawcy). Uwzględniając te dwa elementy zaproponowano objęcie monitoringiem przedsiębiorstw społecznych w Małopolsce następujących grup podmiotów:

- centrów integracji społecznej,
- zakładów aktywności zawodowej,
- spółdzielni socjalnych,
- spółdzielni inwalidów i niewidomych,
- organizacji pozarządowych¹¹ prowadzących statutową działalność odpłatną w sferze pożytku publicznego w sposób ciągły lub/i sezonowy,
- organizacji pozarządowych¹² prowadzących działalność gospodarczą (wyodrębnioną w ramach organizacji lub w formie spółki kapitałowej).

Podmioty kwalifikujące się do badania – oprócz wskazanej powyżej formy prawnej – powinny spełniać trzy dodatkowe kryteria, tj.:

1. Zatrudniać co najmniej jednego pracownika (na podstawie umowy o pracę lub umowy cywilnoprawnej).
2. Osiągać jakiekolwiek przychody z tytułu działalności gospodarczej lub odpłatnej nie dla zysku.
3. Prowadzić działalność ekonomiczną o charakterze ciągłym lub cyklicznym.

2. Cele monitoringu przedsiębiorstw społecznych w Małopolsce

Niezbędnym warunkiem sukcesu każdego działania badawczego jest precyzyjne określenie jego celów. W konceptualizacji badania monitorującego przedsiębiorstwa społeczne wyszczególniono cztery cele ogólne: diagnostyczny, poznawczy, popularyzatorski oraz metodologiczny.

Pierwszym celem monitoringu, czyli systematycznego zbierania danych ilościowych i jakościowych w zakresie określonym w dalszej części tego opracowania, jest zapewnienie empirycznych danych do dokonywania wielowymiarowej diagnozy sektora przedsiębiorstw społecznych, szczególnie

⁹ Wyniki badań zostały przedstawione w: [Dąbrowska, 2008, s. 125-141]. Celem badania było zbadanie potencjału instytucjonalnego trzeciego sektora w Polsce dla rozwoju przedsiębiorstw społecznych oraz wyodrębnienie organizacji, które już teraz można traktować jako zaczątek przedsiębiorstw społecznych w Polsce.

¹⁰ Inicjatywy nowej gospodarki społecznej cechuje: odchodzenie od przedsięwzięć ukierunkowanych wyłącznie na swoich członków (co ma miejsce w przypadku tradycyjnych instytucji gospodarki społecznej) i skierowanie aktywności w kierunku beneficjentów, odbiorców zewnętrznych. Inicjatywy i przedsiębiorstwa nowej gospodarki społecznej to te, które rozwijają działalność w zakresie reintegracji społeczno-zawodowej dla osób długotrwale bezczynnych zawodowo, świadczą usługi dla jednostek i społeczności lokalnych, a ich głównymi celami są: produkcja korzyści społecznych oraz przestrzeganie elementarnych zasad – pierwszeństwa pracy przed kapitałem, przestrzegania demokratycznego podejmowania decyzji [Leś, 2008, s. 39]. Do nowej gospodarki społecznej zalicza się w Polsce takie podmioty, jak: zakłady aktywności zawodowej, centra integracji społecznej, kluby integracji społecznej.

¹¹ Organizacje pozarządowe zawężono w niniejszym badaniu do fundacji i stowarzyszeń.

¹² Uwaga jak wyżej.

pod kątem identyfikacji w jego obrębie barier i deficytów wymagających wsparcia publicznego. Pozwoli to właściwie zaprojektować odpowiednim instytucjom – odpowiedzialnym za regionalną politykę społeczną – wsparcie tych podmiotów oraz jego bieżącą modyfikację w zależności od potrzeb. Trafne wsparcie to pomoc adekwatna i przystająca do realnych, bieżących potrzeb przedsiębiorstw społecznych. Istotą jest tutaj zapewnienie aktualności tych danych, w oparciu o które definiowane są działania wspierające PS w regionie. Oznacza to także, że strategie działań rozpisane w perspektywie kilkuletniej powinny być poddawane corocznie przeglądowi pod kątem wyników badań i diagnozy sektora.

Cele poznawczy i popularyzatorski zostały sformułowane odpowiednio jako: pełniejsza wiedza o sektorze wśród wszystkich grup interesariuszy oraz upowszechniona wiedza na temat specyfiki i efektów działalności PS. W realizacji obydwu tych celów rolą monitoringu (czyli celem szczegółowym tego działania) powinno być zapewnienie dostępu do kompleksowych i stale aktualizowanych danych z obszaru przedsiębiorczości społecznej.

Takie sformułowanie celów wynika bezpośrednio z danych empirycznych, które wskazują na kluczowe kwestie wymagające uwagi, czyli poziom wiedzy o PS oraz poziom akceptacji społecznej [Bohdziewicz-Lulewicz i inni, 2008].

Ostatni z przedstawianych celów – metodologiczny – jest związany z brakiem badań, które w sposób cykliczny, systematyczny diagnozowałyby sytuację przedsiębiorstw społecznych (różnych ich kategorii), a w konsekwencji nie ma standardów i dobrych praktyk w zakresie prowadzenia takiego badania [Osiborska i inni, 2009].

Celem jest więc zbudowanie instrumentarium do badania przedsiębiorstw społecznych w formie wypracowanych standardów monitorowania PS, dobrych praktyk w zakresie metodologii badania i narzędzi monitorujących pracę PS, które można byłoby zastosować w odniesieniu do różnych regionów – umożliwiając przeprowadzanie badań przestrzennie porównawczych, ale także umożliwiając porównywanie danych zebranych w różnych punktach czasowych (np. w kolejnych latach). Realizacji tego celu służy m.in. identyfikacja słabych i mocnych stron narzędzia oraz koncepcji badania opisywanej w niniejszym tekście, a także wypracowanie

rekomendacji odnośnie kształtu, zakresu i metodologii badania w kolejnych latach¹³.

Równie ważne jest zarysowanie szerszej perspektywy dla działań podejmowanych w ramach realizacji opisanych powyżej celów, tzn. wykorzystania monitoringu, co wykracza poza bezpośrednie rezultaty prowadzenia tego typu przedsięwzięć badawczych. Tak rozumiane cele, możliwe do zrealizowania w dłuższej perspektywie czasowej, zostały określone jako cele strategiczne lub horyzontalne.

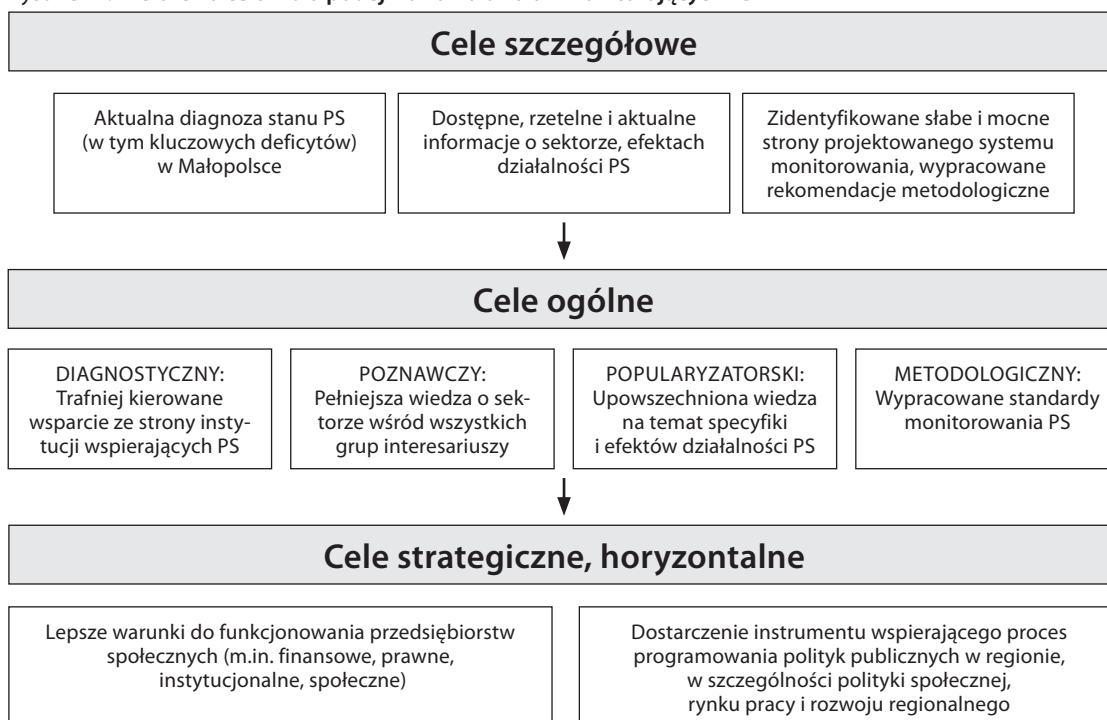
Celem horyzontalnym dla podejmowanych działań jest wpisanie na stałe monitoringu w system regionalnego programowania polityk publicznych (zwłaszcza polityki społecznej oraz polityki rynku pracy). Warto podkreślić, że rola monitoringu w procesie programowania polityk publicznych ma dualny charakter, posiada bowiem potencjał zarówno diagnostyczny, jak i ewaluacyjny. Z jednej strony, monitoring może i powinien być narzędziem wspierającym planowanie działań/projektów/programów, czyli definiowanie celów w określonym zakresie. Z drugiej strony, odpowiednio zaprojektowany system gromadzenia danych może być narzędziem wykorzystanym w ocenie zgodności efektów, które wystąpiły w wyniku podjętych działań, z założonymi celami. Należy jednak zaakcentować, że monitoring nie jest badaniem, które dostarczy wszystkich wymaganych z punktu widzenia kreowania polityki regionalnej informacji z tego obszaru. Ponadto, taki pomiar wiąże się z określonymi ograniczeniami, warto m.in. pamiętać o różnicy między monitoringiem a ewaluacją. O ile bowiem, jak powyżej wskazano, monitoring może dostarczać danych służących realizacji badań oceniających interwencje publiczne, o tyle nie może i nie powinien ich zastępować¹⁴.

Drugi z celów horyzontalnych jest szczególnie interesującą perspektywą zwłaszcza dla podmiotów koncentrujących się na wspieraniu podmiotów ekonomii społecznej. Zapewniając PS wsparcie skierowane

¹³ Efekty tych prac – wykonanych po pierwszej edycji badania monitorującego przeprowadzonego w Małopolsce – będą przedmiotem rozważań w kolejnym artykule.

¹⁴ Wydaje się, że ogniwem pośredniczącym między samym procesem zbierania danych a ich wykorzystaniem w planowaniu strategicznych działań, w odwołaniu do wyników badania, powinna być jednostka odpowiedzialna mocno zakorzeniona w regionalnych strukturach władzy (np. w Małopolsce funkcję taką mogłoby pełnić Małopolskie Obserwatorium Polityki Społecznej). Jednostka taka, oprócz zapewniania cykliczności realizowanych badań, powinna: a) gromadzić i pogłębiać wyniki badań dotyczących przedsiębiorstw społecznych, b) promować i upowszechniać wyniki badań oraz c) opracowywać wnioski z badań dla decydentów pod kątem procesu wyznaczania celów polityk publicznych.

Rysunek 1. Hierarchia celów dla podejmowania działań monitorujących PS



Źródło: [Frączek i inni, 2010, s.16].

na przezwyciężanie barier czy zaspokajanie trafnie zdiagnozowanych, aktualnych potrzeb, promując wśród potencjalnych partnerów PS wiedzę na temat specyfiki i roli, jaką odgrywają one na gruncie lokalnej społeczności, udostępniając i upowszechniając aktualne i wielowymiarowe informacje o PS różnym interesariuszom, w tym m.in. podmiotom wspierającym PS usługowo, finansowo, a także decydentom na gruncie regionalnym i krajowym, kreuje się klimat sprzyjający rozwojowi tego typu inicjatyw. Tym samym stwarza się PS lepsze warunki do prowadzenia działalności zarówno gospodarczej, jak i społecznej.

Rysunek 1 przedstawia strukturę zaproponowanych celów monitoringu.

3. Odbiorcy monitoringu

W zaproponowanej autorskiej koncepcji monitoringu małopolskich PS – oprócz opisanych w poprzedniej części tekstu celów monitoringu – kluczowe znaczenie ma określenie odbiorców monitoringu. Wynika to z kilku istotnych przesłanek:

- działania finansowane ze środków publicznych powinny być precyzyjnie ukierunkowane nie tylko przedmiotowo (co w przypadku monitoringu małopolskich PS oznacza m.in. trafne określenie i rzetelne dobranie do badań wyspecyfikowanej

grupy PS, określenie najważniejszych pól badawczych oraz stworzenie logicznej i klarownej siatki celów monitoringu), ale także podmiotowo – aby informacje, wiedza, doświadczenia wypracowane w trakcie realizacji tego projektu nie stanowiły wartości autonomicznej, lecz trafiały bezpośrednio do tych instytucji, podmiotów i osób, które są zainteresowane ich wykorzystaniem (w tym przypadku są to jednostki związane z systemem wsparcia ekonomii społecznej w Małopolsce),

- każdy poprawnie zaprojektowany i wdrożony proces monitoringu powinien jednoznacznie wskazywać na podmioty realizujące działania monitorujące, a równocześnie określać grupę odbiorców, którzy mogą wykorzystywać wiedzę zgromadzoną w tym procesie. Co ważne, zakres i charakter informacji pochodzących z monitoringu powinien być dostosowany do odmiennych potrzeb różnorodnych kategorii interesariuszy (odbiorców),
- wypracowana koncepcja monitoringu ma wzmocnić tworzyć element budowania szerokiego systemu wsparcia ekonomii społecznej w Małopolsce. Prawidłowe określenie odbiorców monitoringu PS pozwoli równocześnie na wykorzystanie tego kręgu podmiotów i instytucji do tworzenia platformy współpracy nad wspomnianym systemem.

Generalnie, odbiorcy monitoringu zostali pogrupowani według kryteriów funkcjonalnych. Zdecydowano się jednak także na wyróżnienie dwóch kluczowych odbiorców monitoringu – Regionalnego Ośrodka Polityki Społecznej w Krakowie oraz Małopolskiego Paktu na Rzecz Ekonomii Społecznej. Wynika to z fundamentalnej roli, jaką te podmioty odgrywają w województwie małopolskim wspierając inicjatywy z szeroko rozumianej sfery ekonomii społecznej.

W prezentowanej koncepcji zaproponowano, aby odbiorcami monitoringu małopolskich PS były następujące podmioty/grupy podmiotów:

1. *Regionalny Ośrodek Polityki Społecznej w Krakowie.*
2. *Małopolski Pakt na Rzecz Ekonomii Społecznej.*
3. *Instytucje wspierające finansowo PS* (instytucje finansowe, poręczeniowe, kredytowe świadczące usługi na rzecz PS, np. Małopolski Fundusz Ekonomii Społecznej).
4. *Instytucje wspierające usługowo PS* (świadczące na ich rzecz usługi doradcze, szkoleniowe, w tym: realizujące projekty wspierające przedsiębiorstwa społeczne w ramach 7.2.1 i 7.2.2 PO KL, a także projekty systemowe – ROPS w Krakowie i WUP w Krakowie).
5. *Przedsiębiorstwa społeczne* działające na terenie Małopolski (PS poddane monitoringowi, pozostałe PS, inne podmioty należące do sektora gospodarki społecznej – nie będące PS).
6. *Media* (media lokalne, regionalne i krajowe, w tym: prasa, radio, telewizja, internet).
7. *Decydenci* (władze samorządowe szczebla regionalnego, powiatowego i gminnego).
8. *Otoczenie instytucjonalne PS* (jednostki organizacyjne pomocy społecznej – ośrodki pomocy społecznej, powiatowe centra pomocy rodzinie; publiczne służby zatrudnienia – Wojewódzki Urząd Pracy w Krakowie, powiatowe urzędy pracy w Małopolsce; Małopolskie Obserwatoria Rozwoju Regionalnego – w szczególności Małopolskie Obserwatorium Polityki Społecznej oraz Małopolskie Obserwatorium Rynku Pracy i Edukacji).
9. *Grantodawcy* (podmioty krajowe i międzynarodowe organizujące konkursy grantowe dla przedsiębiorstw społecznych – m.in. FIO).
10. *Sponsorzy* (podmioty sektora prywatnego zainteresowane wspieraniem PS oraz realizowanych przez nie działań statutowych, prywatni darczyńcy).

11. *Jednostki badawcze i naukowe* (ośrodki naukowo-badawcze zlokalizowane na terenie Małopolski zainteresowane problematyką ekonomii społecznej – przede wszystkim szkoły wyższe o profilu ekonomicznym oraz koncentrujące się w swojej działalności wokół nauk społecznych; inne krajowe ośrodki naukowo-badawcze o podobnym profilu).

12. *Inne podmioty* (związki pracodawców, agencje rozwoju – Małopolska Agencja Rozwoju Regionalnego).

Uwzględniając miejsce i rolę wymienionych powyżej podmiotów we wspieraniu przedsiębiorczości społecznej w Małopolsce grupa odbiorców monitoringu została podzielona na trzy podstawowe kategorie: odbiorców kluczowych, podstawowych oraz uzupełniających. Rysunek 2 prezentuje zaproponowaną typologię odbiorców monitoringu PS.

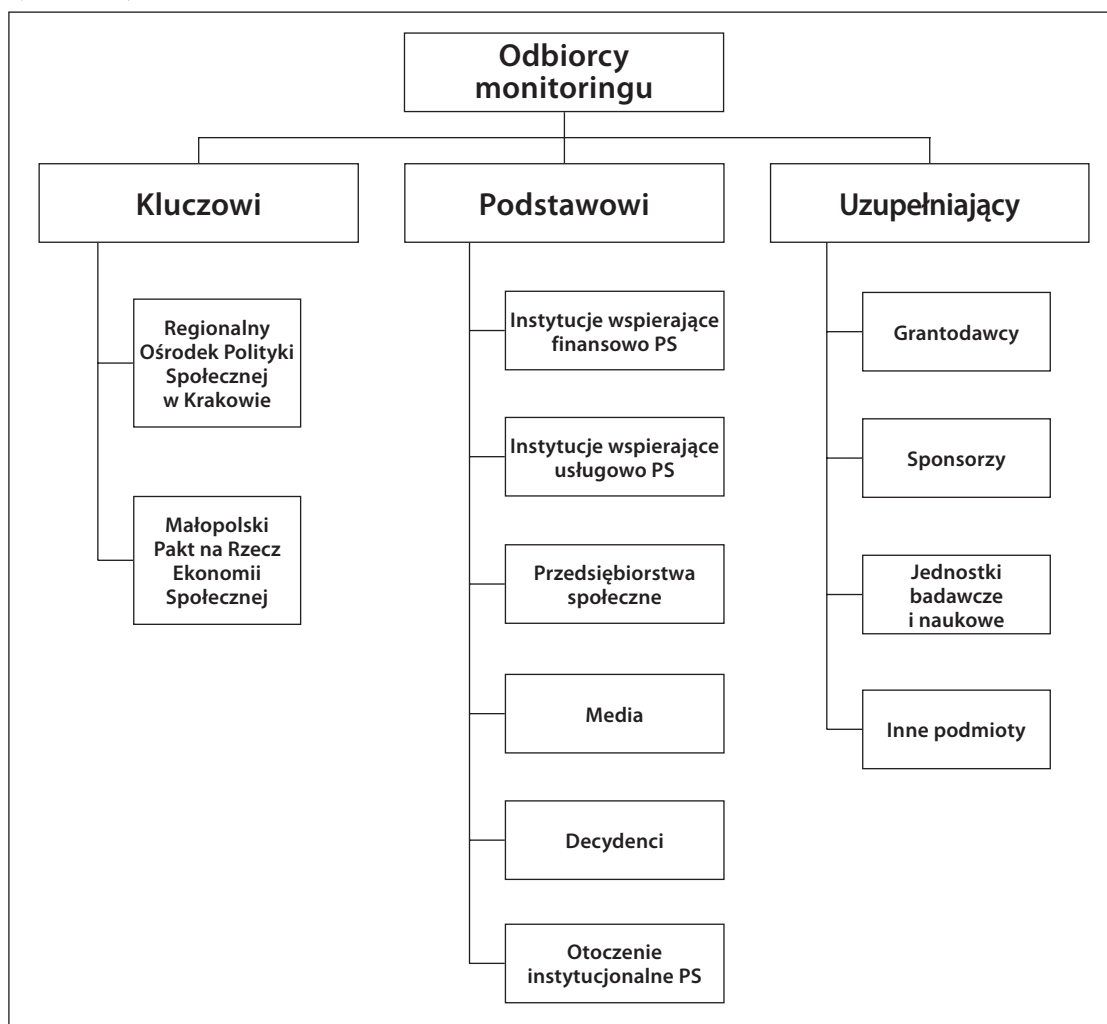
Za wyróżnieniem kluczowych odbiorców monitoringu małopolskich przedsiębiorstw społecznych przemawiały następujące względy:

1. *Regionalny Ośrodek Polityki Społecznej w Krakowie* – w obecnym układzie instytucjonalnym na poziomie regionalnym jest to podmiot, który powinien stać się liderem działań systemowych związanych z ekonomią społeczną. Z tego względu ROPS inicjując proces monitorowania małopolskich PS staje się w naturalny sposób dysponentem informacji uzyskanych dzięki niemu, a tym samym ma możliwość nadzorowania i korygowania mechanizmów oraz działań wspierających PS.
2. *Małopolski Pakt na Rzecz Ekonomii Społecznej* – jako platforma współpracy przedstawicieli samorządu terytorialnego (zarówno na poziomie lokalnym jak i regionalnym), sektora pozarządowego, spółdzielczego, środowiska akademickiego, sektora prywatnej przedsiębiorczości i mediów umożliwia wykorzystywanie efektów monitoringu PS do prowadzonych przez te podmioty działań, a równocześnie dzięki swojej konstrukcji daje szansę na zwiększenie grona odbiorców tych informacji.

Z kolei podstawowi odbiorcy monitoringu zostali wyodrębnieni z następujących powodów:

1. *Instytucje wspierające finansowo PS* – są one bardzo istotne dla utrzymania obecnych na rynku PS oraz dla powstawania nowych podmiotów o takim profilu. Planowany monitoring mógłby

Rysunek 2. Typologia odbiorców monitoringu



Źródło: opracowanie własne.

umożliwić tym instytucjom rzetelną analizę środowiska swoich klientów. Przede wszystkim zaś informacje uzyskane dzięki monitoringowi pozwolą im lepiej dopasować ofertę do rzeczywistych potrzeb formułowanych przez PS oraz stworzyć zestaw nowych produktów, które dotychczas nie były identyfikowane jako przydatne dla PS.

2. Instytucje wspierające usługowo PS – pomoc udzielana przez te podmioty na rzecz przedsiębiorstw społecznych ma równie duże znaczenie co wsparcie finansowe. PS działające w Małopolsce zazwyczaj nie mają dużego doświadczenia rynkowego, ich potencjał ludzki nie pozwala na realizację pewnych zadań z powodu braku wiedzy, *know-how* itd. Z tego powodu instytucje wspierające usługowo PS powinny być podsta-

wowym adresatem planowanego monitoringu – dzięki przekazywanym im informacjom zwiększą się szanse na lepsze dostosowanie i wyprofilowanie oferty pod kątem potrzeb ich klientów i partnerów.

3. Przedsiębiorstwa społeczne działające na terenie Małopolski – jako podmioty poddawane monitoringowi powinny mieć zagwarantowany dostęp do zbiorczej informacji zwrotnej na temat całej grupy badanych PS. Pozwoli im to na lepsze wyprofilowanie swojej oferty – umożliwi wyeliminowanie dublowania się pomysłów i działań, które są już w Małopolsce realizowane czy też zwiększy świadomość istnienia pewnych nisz, które nie są jeszcze zagospodarowane. Informacje zwrotne z monitoringu pozwolą także na określanie generalnych trendów i oczekiwań dotyczących

całej badanej grupy PS, jak i występujących w poszczególnych formach prawno-organizacyjnych. Uczynienie z PS jednego z podstawowych odbiorców monitoringu pozwoli wzmocnić współpracę międzyinstytucjonalną, zaś wymiana wspólnych doświadczeń powinna skutkować mocniejszą integracją całego środowiska ekonomii społecznej w Małopolsce.

4. Media – idea przedsiębiorczości społecznej w naszym kraju nie tylko nie jest wystarczająco mocno rozpowszechniona, ale przede wszystkim słaba jest identyfikacja tego pojęcia i zjawiska zarówno na poziomie jednostkowym, jak i w toczonej debacie publicznej. Media odgrywają we współczesnych społeczeństwach kluczową rolę w przekazywaniu treści i informacji, ale są także miejscem i narzędziem kreowania oraz wspierania pewnych idei, postaw i zjawisk. Z tych właśnie względów należy zadbać o to, aby media wszelkiego typu były jednym z podstawowych adresatów informacji pochodzących z monitoringu PS.
5. Decydenci – kreowanie i implementowanie racjonalnych oraz skutecznych interwencji/działań publicznych na każdym poziomie funkcjonowania samorządu terytorialnego wymaga rzetelnej i precyzyjnej diagnozy stanu w danym obszarze. Dzięki przeprowadzonemu monitoringowi małopolskich PS główni aktorzy instytucjonalni w regionie otrzymają dostęp do narzędzia identyfikującego problemy środowiska przedsiębiorców społecznych, wskazującego na istotne bariery jego rozwoju oraz umożliwiającego rozpoznanie i właściwie zinterpretowanie nowych trendów i zjawisk występujących w obszarze działania PS¹⁵. To wszystko powinno wspierać kreowanie skutecznej polityki rozwoju regionu, polegającej w tym wypadku na zidentyfikowaniu i wykorzystaniu skutecznych narzędzi przeciwdziałających problemom społecznym. Dobrze przeprowadzony monitoring PS oraz oparte na jego wynikach rekomendacje mogą i powinny stać się równocześnie ważnym punktem odniesienia dla podejmowania strategicznych decyzji dotyczących preferowanych kierunków działań realizowanych w Małopolsce w obszarze ekonomii społecznej przez różne szczeble administracji publicznej (i ich jednostki organizacyjne).

6. Otoczenie instytucjonalne PS – instytucje funkcjonujące w obszarze pomocy społecznej i rynku pracy są naturalnym odbiorcą informacji zgromadzonych podczas monitoringu małopolskich PS. Profil ich funkcjonowania wymaga dostarczania aktualnej i szczegółowej wiedzy diagnostycznej, dzięki której będą mogły odpowiednio szybko i elastycznie reagować na pojawiające się zagrożenia oraz wspomagać PS w tych działaniach, które leżą w ich zakresie kompetencyjnym. Dla Małopolskich Obserwatoriów Rozwoju Regionalnego monitoring PS dostarczy cennej wiedzy analitycznej, umożliwiającej tworzenie kompleksowego zasobu informacji kluczowych z punktu widzenia potrzeb rozwojowych województwa małopolskiego.

Tak szeroko określona grupa odbiorców monitoringu spowodowała, że lista zagadnień będących przedmiotem badań (zaprezentowana w kolejnej części artykułu) jest bardzo obszerna. Warto jednak dodać, że nie musi to implikować konstruowania bardzo rozbudowanego narzędzia badawczego oraz generowania wielu różnorodnych raportów – w zależności od bieżących potrzeb informacyjnych podmiotu zlecającego monitoring pewne kwestie mogą być eksplorowane dogłębnie, a inne mogą być całkowicie pomijane.

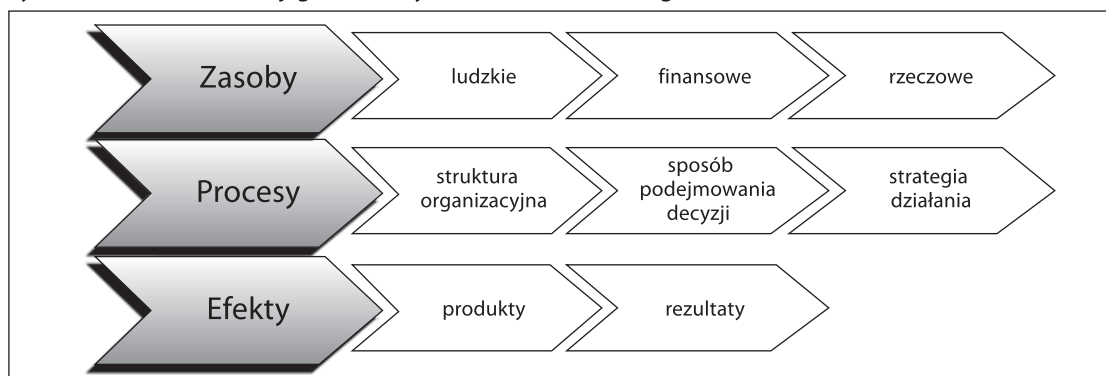
4. Obszary monitoringu

Najważniejszym kryterium, które należy brać pod uwagę planując zakres przedmiotowy monitoringu przedsiębiorstw społecznych jest fakt, iż podmioty te prowadzą działalność dwójakiego rodzaju: gospodarczą oraz społeczną. Dlatego wszelkie badania powinny uwzględniać ów dualny charakter, a zakres badanych obszarów powinien być jasno i szczegółowo rozplanowany.

W małopolskim monitoringu przedsiębiorstw społecznych badaniem objęto trzy kwestie: zasoby będące w dyspozycji PS, procesy mające miejsce wewnątrz PS oraz te wynikające z kontaktów z otoczeniem, a także efekty działalności PS. Zakres gromadzonych informacji został określony w oparciu o analizę literatury przedmiotu dotyczącej m.in. krajowych i zagranicznych badań empirycznych, własnej wiedzy i doświadczeń Zespołu badawczego, a także dorobku wypracowanego przez Zlecniodawcę – Regionalny Ośrodek Polityki Społecznej w Krakowie.

¹⁵ W tym miejscu należy wnieść zastrzeżenie, że będzie to możliwe, gdy oprócz monitoringu PS zostałyby wdrożone na poziomie regionu działania o charakterze ewaluacyjnym.

Rysunek 3. Zakres informacji gromadzonych w ramach monitoringu



Źródło: opracowanie własne.

Tabela 2. Obszary, podobszary i zagadnienia podlegające planowanemu monitoringowi

ZASOBY LUDZKIE PS	
Aktualny potencjał ludzki PS	• poziom zatrudnienia • struktura zatrudnienia • specyfika PS jako pracodawcy
Rozwój zasobów ludzkich PS	• planowane zmiany w poziomie zatrudnienia • bariery zwiększania poziomu zatrudnienia • formy rozwijania kapitału ludzkiego oraz ich ocena • główne potrzeby edukacyjne PS
SPOSÓB ZARZĄDZANIA PS	
Struktura organizacyjna PS	• sposób podejmowania decyzji w PS • sposób dystrybucji zysków w PS
Partycypacyjny charakter podejmowania decyzji w PS	• rodzaje decyzji podlegające konsultacjom z interesariuszami • intensywność i sposób wywierania wpływu przez interesariuszy na funkcjonowanie PS • bariery stosowania partycypacyjnego sposobu podejmowania decyzji
DZIAŁALNOŚĆ PS	
Zakres działalności gospodarczej PS	• sposób prowadzenia działalności gospodarczej w PS • obszary działalności gospodarczej PS • charakter prowadzonej działalności gospodarczej • plany dotyczące rozwoju/zmniejszania zakresu działalności gospodarczej i ich przyczyny • struktura/profil odbiorców dóbr i usług wytwarzanych przez PS
Zakres działalności społecznej PS	• lokalne bądź ponadlokalne ukierunkowanie działalności PS • rodzaj prowadzonej działalności społecznej • grupy zagrożone wykluceniem społecznym • relacja między celem społecznym a celem gospodarczym PS
OTOCZENIE PS	
Otoczenie ekonomiczne/rynkowe	• rodzaj klientów/odbiorców usług PS • kluczowi klienci PS • poziom kooperacji z przedsiębiorstwami „rynkowymi” • konkurencja z innymi przedsiębiorstwami • świadomość celów organizacji wśród klientów
Otoczenie instytucjonalne	• partnerzy instytucjonalni PS • otoczenie prawne
Otoczenie społeczne	• partnerzy społeczni PS • charakter współpracy ze społecznością lokalną • świadomość wpływu PS na społeczność lokalną
Relacje PS z podmiotami w jego otoczeniu	• charakter relacji PS z otoczeniem • rodzaj wsparcia otrzymywanego przez PS od partnerów • ocena współpracy z administracją samorządową • ocena współpracy z podmiotami komercyjnymi • ocena współpracy z innymi przedsiębiorstwami społecznymi • waga współpracy z poszczególnymi partnerami • zadowolenie ze współpracy z poszczególnymi partnerami

Tabela 2. Obszary, podobszary i zagadnienia podlegające planowanemu monitoringowi

KONDYCJA EKONOMICZNA I RYZYKO EKONOMICZNE PS	
Kondycja ekonomiczna	• skala i struktura kosztów i przychodów ogółem • poziom i struktura przychodów i kosztów z prowadzonej działalności gospodarczej • czynniki decydujące o stabilności/braku stabilności przychodów PS • zasoby rzeczowe przedsiębiorstwa oraz wartości niematerialne i prawne • inwestycje podjęte lub planowane przez PS • identyfikacja barier utrudniających działalność ekonomiczną PS
Ryzyko ekonomiczne	• poziom ryzyka ekonomicznego • wpływ profilu społecznego przedsiębiorstwa na ryzyko ekonomiczne
STRATEGIA I POTENCJAŁ ROZWOJU PS	
Strategia funkcjonowania PS	• identyfikacja strategii rozwoju organizacji
Ocena potencjału rozwojowego	• określenie perspektyw rozwoju PS w zakresie zatrudnienia • określenie perspektyw rozwoju PS w zakresie sytuacji finansowej (ocena szans na wzrost niezależności finansowej) • określenie perspektyw rozwoju PS w zakresie działalności społecznej • określenie perspektyw rozwoju PS w zakresie działalności gospodarczej • określenie perspektyw rozwoju PS w zakresie współpracy z podmiotami w jego otoczeniu
Warunki sprawnego funkcjonowania PS	• identyfikacja czynników krytycznych warunkujących rozwój PS • identyfikacja najważniejszych barier zwiększania poziomu zatrudnienia • identyfikacja najważniejszych barier uniemożliwiających lub utrudniających stosowanie partycypacyjnego sposobu podejmowania decyzji w PS • identyfikacja barier utrudniających działalność ekonomiczną PS • identyfikacja sposobów na pokonanie barier
Proces powstania PS	• modele powstania organizacji • główny powód podjęcia inicjatywy założenia PS • założyciel PS • wzory, z których czerpano przy tworzeniu PS • wsparcie innych podmiotów w procesie założycielskim PS
EFEKTY DZIAŁALNOŚCI PS	
Produkty działalności gospodarczej PS	• oferowane na rynku produkty i usługi • przychody ze źródeł rynkowych • zakres odbiorców działalności handlowej/wytwórczej/usługowej
Produkty działalności społecznej PS	• potencjał szkoleniowy/integracyjny PS • potencjał zatrudnieniowy PS • działania prowadzone przez PS na rzecz społeczności lokalnej

Źródło: opracowanie własne.

Wymienione powyżej kwestie rozpisane zostały w toku konceptualizacji na szereg szczegółowych problemów, które wchodzą w ich zakres. W tabeli 2 przedstawiono w hierarchicznym układzie (obszary, podobszary oraz zagadnienia) te z nich, które zostały uznane za kluczowe dla monitorowania przedsiębiorstw społecznych. Należy zaznaczyć, że obszary nie mają charakteru rozłącznego, co oznacza, iż te same zagadnienia szczegółowe mogą znaleźć się w kilku obszarach. Kursywą zaznaczono te zagadnienia, które znalazły swoje bezpośrednie odzwierciedlenie w skonstruowanym narzędziu badawczym.

Co istotne, o ile monitoring przedsiębiorstw społecznych powinien, z założenia, obejmować wszystkie wyżej wymienione obszary, o tyle docelowy wybór wchodzących w ich zakres podobszarów oraz szczegółowych zagadnień jest kwestią wymagającą dodatkowych ustaleń. W monitoringu przedsiębiorstw społecznych w Małopolsce

wyбір i liczba zagadnień, a co za tym idzie kształt wykorzystanego narzędzia badawczego, były efektem konsultacji z kluczowymi odbiorcami badania (Regionalnym Ośrodkiem Polityki Społecznej oraz z sygnatariuszami Małopolskiego Paktu na Rzecz Ekonomii Społecznej), a także pretestów narzędzia. Ze względu na to, że małopolski monitoring został zaplanowany jako przedsięwzięcie cykliczne, priorytetem stało się zbudowanie narzędzia zbierającego najważniejsze dane, nie będącego jednocześnie zbyt uciążliwym dla badanych. W praktyce oznaczało to konieczność dokładnego przestudiowania proponowanych zagadnień i dokonania selekcji podstawowych wskaźników. Jednocześnie przyjęto założenie, że rekomendacje sformułowane na podstawie pierwszego pilotażowego badania w Małopolsce będą mogły posłużyć doprecyzowaniu i ewentualnemu poszerzeniu obszarów monitoringu.

Osobnego komentarza wymaga wyodrębniony w tabeli obszar „Efekty działalności PS”. Jak wspomniano powyżej, strategicznym celem monitoringu jest wpisanie go w system programowania polityk publicznych na poziomie regionalnym (jako instrumentu wspierającego). Zdefiniowany w ten sposób cel jest zgodny z postulatami stosowania ewaluacji, czyli analizy i oceny podejmowanych działań, która powinna towarzyszyć wdrażaniu polityk publicznych na poziomie regionalnym i lokalnym. Ewaluacja powinna zmierzać do określenia, w jakim stopniu interwencja publiczna (bądź polityka, program lub projekt) spełnia pewne kryteria, w jakim zakresie zostały osiągnięte jej cele oraz jaka jest relacja nakładów i działań do wyników interwencji. Tak rozumiana ewaluacja powinna stanowić element ciągu działań w ramach kreowania polityk (czy też programów, projektów) – dopełniając go poprzez dostarczenie wiedzy na temat działań zrealizowanych oraz wniosków dla przedsięwzięć kolejnych [Górnjak 2007, s. 11]. Aby dobrze zrozumieć relację nakładów, produktów, rezultatów i wpływu danej interwencji należy dokonać pomiaru każdego z tych elementów, w oparciu o odpowiednie wskaźniki [Ibidem, s. 17]. **Produkty** należy rozumieć jako konkretne przedsięwzięcia zrealizowane w ramach danego programu lub projektu. Kategoria ta obejmuje zasoby materialne oraz usługi, które beneficjenci otrzymują w trakcie realizacji programu (w tym wypadku w ramach działalności przedsiębiorstwa społecznego), a mierzona jest w jednostkach fizycznych (np. liczba zorganizowanych szkoleń). **Rezultat** oznacza bezpośrednie efekty programu lub projektu – dostarcza informacji o zmianach, jakie nastąpiły wśród odbiorców działań w wyniku ich wdrożenia. Kategoria **oddziaływania** (wpływu) opisuje natomiast konsekwencje programu lub projektu wykraczające poza natychmiastowe efekty dla bezpośrednich beneficjentów – odnosi się szerzej do osób i organizacji pozostających poza bezpośrednim oddziaływaniem interwencji oraz do szerszego horyzontu czasowego [Kierzkowski, 2002].

Jako podstawowy problem proponowany do objęcia badaniem w opisywanym obszarze, w tabeli 2 wyodrębniono jedynie „Produkty działalności PS”. Zgodnie z założeniami metodologicznymi przyjęto bowiem, że monitoring będzie prowadzony na poziomie najbardziej ogólnym, czyli na poziomie przedsiębiorstw. Bezpośrednie zba-

danie rezultatów zgodnie z wcześniejszą definicją, nie jest więc możliwe w tego rodzaju badaniu, zaś badanie wpływu pozostaje domeną nie badań monitoringowych, lecz ewaluacyjnych. Więcej informacji o zmianach na poziomie beneficjentów działań PS oraz ich otoczenia mogłoby dostarczyć wpisanie monitoringu w szerszy system badań w obszarze ekonomii społecznej. Ocena efektów działań przedsiębiorstw społecznych w takiej perspektywie byłaby więc możliwa dzięki uzupełnieniu informacji dostarczanych przez monitoring o dane z innych źródeł.

5. Metodologia badania

Po przedstawieniu celów monitoringu i jego proponowanego zakresu warto opisać koncepcję zbierania danych dotyczących przedsiębiorstw społecznych. Właściwa realizacja tego procesu jest ważna z kilku powodów. Po pierwsze, należy zadbać o to, aby jak najwięcej przedsiębiorstw społecznych miało szansę wzięcia udziału w tym przedsięwzięciu. Po drugie, z punktu widzenia wykorzystania danych kluczowe znaczenie ma ich jakość (rozumiana zarówno jako kompletność, jak i zgodność z rzeczywistością). Po trzecie, etap ten generuje stosunkowo największe koszty. Dlatego ważne jest ich minimalizowanie przy jednoczesnej dbałości o spełnienie dwóch pierwszych kryteriów.

Planując proces zbierania danych należy wziąć pod uwagę, oprócz jego celów i charakteru zbieranych danych, także potrzeby informacyjne odbiorców wyników oraz kontekst realizowanego projektu. Wśród czynników determinujących charakter badania na szczególną uwagę zasługują: różnicowanie podmiotów objętych badaniem oraz ukierunkowanie badania na wykorzystanie wyników. O ile pierwszy z tych czynników może być różnicowany regionalnie, drugi ma charakter uniwersalny.

Grupy objęte badaniem w ramach monitoringu różnią się ze względu na wiele cech, jednak trzy z nich są kluczowe z punktu widzenia realizacji procesu zbierania danych. Są to:

- a. forma prawna,
- b. liczebność,
- c. kompletność danych na temat organizacji.

Przykładowe różnicowanie dla podmiotów z Małopolski przedstawiono na rysunku 4.

Ze względu na użyteczność i możliwość realizowania cyklicznego badania, niezbędne jest

zaprojektowanie narzędzia i sposobu zbierania danych, które będą na tyle „lekkie” i elastyczne, by mogły być powtarzane i modyfikowane zależnie od potrzeb informacyjnych odbiorców badania. Podejście takie pozwoli na zredukowanie kosztów funkcjonowania systemu monitoringu oraz zmniejszy poziom uciążliwości procesu zbierania danych dla podmiotów, które będą nim objęte (co jest istotne zwłaszcza w kontekście planowanej cykliczności badania). Jako konsekwencja takiego podejścia pojawiają się dwa wyraźne zalecenia: zbudowanie stosunkowo krótkiego narzędzia, zbierającego dane dotyczące najważniejszych kwestii oraz unikanie tendencji do badania wszystkich możliwych organizacji.

Ze względu na przedstawione powyżej czynniki determinujące proces zbierania danych, a także na specyfikę regionalną PS w Małopolsce zdecydowano o wykorzystaniu różnych form dotarcia do respondenta (strategia *mixed mode survey research*), wyodrębniając w ramach badanej grupy dwie podgrupy:

1. spółdzielnie, CIS-y i ZAZ-y – ze względu na niewielką liczebność poszczególnych kategorii zastosowano badanie populacyjne (wszystkich podmiotów), rozpoczynając od techniki najprostszej i najtańszej (ankieta internetowa: CAWI wspomaganą przez kontakt telefoniczny), a koń-

cząc na najbardziej kosztownej (wywiad osobisty z ankieterem),

2. spółki prawa handlowego, fundacje i stowarzyszenia spełniające założenia badania¹⁶, z których została przebadana określona próba podmiotów¹⁷ (przy wykorzystaniu techniki CAWI wspomaganą przez kontakt telefoniczny).

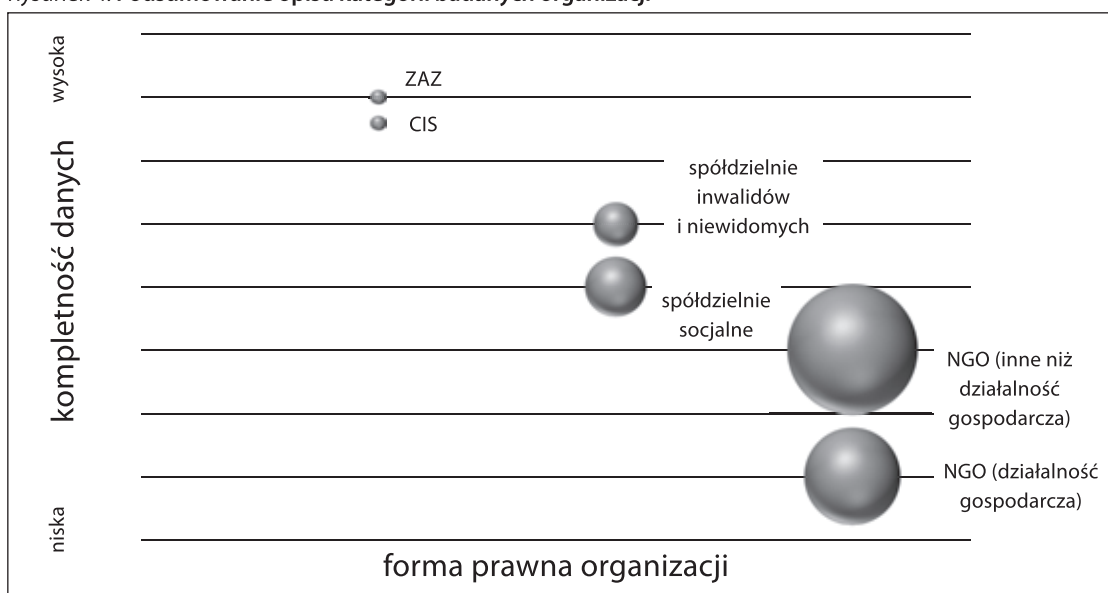
Zakończenie

Opisana w artykule koncepcja monitorowania przedsiębiorstw społecznych w wymiarze regionalnym została skonstruowana wokół odpowiedzi na pięć pytań: Kogo badamy? W jakim celu? Dla kogo? Co jest przedmiotem badania? W jaki sposób? Ze względu na brak konsensusu na temat definicji przedsiębiorstw społecznych w polskiej literaturze, katalog podmiotów objętych monitoringiem był wypadkową analizy organizacji zaliczanych do sektora gospodarki społecznej w Polsce pod kątem spełniania przez nie kryteriów EMES oraz oczekiwań zlecającego badania (tj. Regionalnego Ośrodka Polityki Społecznej w Krakowie), a także uwzględniał specyfikę regionalną

¹⁶ Por. punkt *Kryteria definicyjne populacji badania*.

¹⁷ Dużym wyzwaniem w przypadku monitoringu, tak jak w przypadku każdego badania, jest odpowiedni dobór próby. Zagadnienie to wykracza jednak poza ramy niniejszego artykułu – zależy bowiem od specyfiki przedsiębiorstw społecznych w danym województwie.

Rysunek 4. Podsumowanie opisu kategorii badanych organizacji*



*Wielkość punktu na rysunku oznacza liczebność organizacji.

Źródło: [Frączek i inni, 2010, s. 70].

(np. brak pewnych kategorii podmiotów jak TUV). Utrzymanie kryteriów definiujących populację badania w kolejnych edycjach monitoringu pozwoli zwiększyć możliwość porównania wyników z kolejnych cykli badania. Jednak – biorąc pod uwagę kierunki prac nad ustawą o przedsiębiorczości społecznej – może być wskazane redefiniowanie w kolejnych cyklach monitoringu kryteriów wyodrębniania podmiotów objętych badaniem w taki sposób, aby uwzględniały aktualny stan wiedzy i prawa w Polsce w tym zakresie. Kumulowanie tej wiedzy jest istotne ze względu na horyzontalny cel prowadzonych działań, jakim jest wpisanie monitoringu w system regionalnego programowania polityki społecznej i polityki rynku pracy, tym samym pożytkując jego dualny potencjał: zarówno diagnostyczny, jak i ewaluacyjny. Poza celem horyzontalnym, przed małopolskim monitoringiem postawiono cztery cele właściwe: diagnostyczny, poznawczy, popularyzatorski oraz metodologiczny, zaznaczając przy tym, że monitoring powinien być badaniem użytecznym względem celów, a zatem jego funkcjonalność powinna być każdorazowo przedmiotem oceny ewaluacyjnej.

Ponadto należy przypomnieć, że grupa odbiorców monitoringu w Małopolsce została podzielona na trzy podstawowe kategorie: odbiorców kluczowych (ROPS w Krakowie, Małopolski Pakt na Rzecz Ekonomii Społecznej), podstawowych oraz uzupełniających. Uwzględniając potrzeby informacyjne tej grupy odbiorców monitoringiem objęto możliwie szeroką gamę zagadnień, jednocześnie umożliwiając opracowanie względnie prostej struktury narzędzia, tak aby zwiększyć prawdopodobieństwo

otrzymania wysokiej stopy zwrotu ankiet. Temu samemu celowi – maksymalizacji stopnia realizacji próby badawczej – służyło zaprojektowanie mieszanego trybu zbierania danych (*Mixed-mode survey research*). Zagadnienia ujęte w badaniu koncentrowały się wokół trzech filarów: zasobów będących w dyspozycji PS, procesów wewnątrz organizacji i wynikających z kontaktów z otoczeniem, a także efektów prowadzonej działalności PS.

W artykule podkreślono, że możliwość realizacji celu strategicznego wiąże się z potrzebą wpisania badania w paletę innych działań badawczych ukierunkowanych na przedsiębiorstwa społeczne, aby uzyskać możliwie szeroki wachlarz uzupełniających się danych (niekoniecznie z terenu Małopolski) oraz uniknąć ich dublowania, co jest zarówno nieefektywnym wydatkowaniem środków publicznych, jak i uciążliwością dla respondentów. Z tego powodu oraz ze względu na trudności z dookreśleniem specyfiki sektora tak ważne jest kapitalizowanie wiedzy dotyczącej przedsiębiorczości społecznej oraz wymiana doświadczeń badawczych, dobrych praktyk metodologicznych, szczególnie w perspektywie ponadregionalnej. Opisane elementy stanowią kompleksową propozycję dla instytucji zainteresowanych wiedzą na temat przedsiębiorstw społecznych w ich regionie. Jej aplikacja na przykładzie Małopolski zostanie opisana w odrębnym artykule, gdzie zostaną przedstawione wyniki empirycznych badań (dotyczących zarówno społecznego, jak i ekonomicznego wymiaru funkcjonowania PS), wraz z wnioskami i rekomendacjami ukierunkowanymi na wsparcie podmiotów ekonomii społecznej w Małopolsce. ■

Literatura

- Aiken M. [2005], *Przedsiębiorstwo społeczne w ekonomii społecznej. Rozwiązania brytyjskie na tle tradycji europejskiej*, „Trzeci Sektor”, nr 2, Instytut Spaw Publicznych, Warszawa.
- Bohdziewicz-Lulewicz M. [2006], *Metody i techniki mierzenia społecznego wpływu przedsiębiorstw społecznych, czyli jak uchwycić wartość dodaną podmiotów ekonomii społecznej*, „Trzeci Sektor”, nr 7, Instytut Spaw Publicznych, Warszawa.
- Bohdziewicz-Lulewicz M. i inni [2008], *Bariery rozwoju przedsiębiorczości społecznej w Małopolsce. Podsumowanie wyników badań*, [w:] *Społeczny Biznes*, MARR, Kraków.
- Borzaga C., Defourny J. [2001], *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, London.
- Dąbrowska J. (red.) [2008], *Od trzeciego sektora do przedsiębiorczości społecznej – wyniki badań ekonomii społecznej w Polsce*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa.
- Davister C., Defourny J., Gegoire O. [2008], *Przedsiębiorstwa społeczne integracji zawodowej (WISE) w Unii Europejskiej: przegląd kategorii*, [w:] *Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów*, FISE, Warszawa.
- Frączek M. i inni [2010], *Monitoring przedsiębiorstw społecznych. Koncepcja*, ROPS w Krakowie, materiał niepublikowany.
- Górnjak J. [2007], *Ewaluacja w cyklu polityk publicznych*, [w:] S. Mazur (red.), *Ewaluacja Funduszy Strukturalnych – perspektywa regionalna*, MSAP UEK, Kraków.
- Hausner J., Laurisz N. [2008], *Czynniki krytyczne tworzenia przedsiębiorstw społecznych. Przedsiębiorstwo społeczne. Koncepcualizacja*, [w:] J. Hausner (red.), *Przedsiębiorstwa społeczne w Polsce. Teoria i praktyka*, MSAP UEK, Kraków.
- Herbst J. [2008], *Polski trzeci sektor w świetle teorii przedsiębiorstwa społecznego*, [w:] J. Dąbrowska (red.), *Od trzeciego sektora do przedsiębiorczości społecznej – wyniki badań ekonomii społecznej w Polsce*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa.
- Kerlin J. [2008], *Przedsiębiorstwa społeczne w Stanach Zjednoczonych i Europie. Czego mogą nas nauczyć różnice*, [w:] *Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów*, FISE, Warszawa.

Literatura cd.

Kierzkowski T. [2002], *Ocena (ewaluacja) programów i projektów o charakterze społeczno-gospodarczym w kontekście przystąpienia Polski do Unii Europejskiej*, Ministerstwo Finansów, Warszawa.

Leś E. [2005], *Nowa ekonomia społeczna. Wybrane koncepcje*, „Trzeci Sektor”, nr 2, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.

Leś E. [2008], *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Wprowadzenie do problematyki*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.

Nałęcz S. (red.) [2008], *Gospodarka społeczna w Polsce. Wyniki badań 2005–2007*, Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa.

OECD [1998], *Social Enterprises in OECD Countries*, Paris.

Osiborska K. i inni [2009], *Przegląd badań podmiotów ekonomii społecznej na świecie. Raport z analizy danych zastanych*, ROPS, Kraków.

• Projekt ustawy o przedsiębiorczości społecznej, stan na 22.06.2010 r. (maszynopis).

• Projekt ustawy o przedsiębiorczości społecznej, stan na 30.09.2009 r. (maszynopis).

Worek B. i inni [2008], *Przedsiębiorstwa społeczne w Małopolsce. Diagnoza* (maszynopis).

• www.es.pozytek.gov.pl

• Zarządzenie Prezesa Rady Ministrów nr 141 z dnia 15 grudnia 2008 r. w sprawie powołania Zespołu do spraw rozwiązań systemowych w zakresie ekonomii społecznej.

Monitoring social firms in the Malopolska region – conceptualisation

Abstract: In the article the concept of monitoring social firms has been described in the regional dimension. The concept consists of five questions: Whom? Why? To whom? What? How? Considering the lack of consent on definition of social firms in Polish literature, the list of entities encompassed by monitoring procedures has been a resultant of the analysis of organisations ranked as the social economy sector in Poland in the aspect of EMES criteria as well as of the research orderer's expectations, i.e. The Regional Social Policy Centre in Krakow. Four principal goals of monitoring have been defined: diagnostic, epistemological, popularising and methodological ones. The monitoring recipients have been divided into three underlying categories: key recipients (The Regional Social Policy Centre in Krakow, The Malopolska Pact for Social Economy), principal recipients and the supplementary ones. Monitoring has encompassed three fundamental issues: resources at disposal of social firms, processes taking place within the social firms as well as the ones resulting from their interactions within certain environment and effects of social firms activities. Within the framework of the monitoring procedures the mixed-mode research system of gathering data have been planned. The system has consisted of on-line questionnaire form, telephone contact and the personal one. Described elements constitute complex proposal for institutions interested in obtaining the knowledge about social entrepreneurship within the region. Its application, based on the example of the Malopolska region, is going to be developed in the separate article.

Key words: social firms, monitoring, methodology, research.

Kształtowanie aktywności obywatelskiej wśród osób długotrwale bezrobotnych oraz budowa instytucji na przykładzie wybranej społeczności lokalnej

Robert Geisler

Streszczenie: Ekonomia społeczna to nie tylko forma organizacji życia gospodarczego, ale również w szerokim tego słowa znaczeniu instytucje, wartości i przyswojone przez obywateli sposoby myślenia i działania w sferze zarówno publicznej, jak i gospodarczej. Ekonomia społeczna opiera swoje istnienie na takich cechach, jak: współpraca, odpowiedzialność, partycypacja, kapitał społeczny czy społeczeństwo obywatelskie, czyli społeczeństwo aktywnych charakteryzujących się poczuciem podmiotowości obywateli. Celem artykułu jest wyjaśnienie kwestii jak fundusze europejskie kreują nową formę społeczności - nie tylko rozwiązując problemy społeczne i kształtując obywateli, ale również tworząc nowy typ instytucji społecznych. Na przykładzie projektu Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL „Odziedziczyć pracę”, realizowanego w latach 2006-2008 w Rybniku przez partnerstwo instytucji, zostaną przedstawione sposoby kształtowania aktywności obywatelskiej wśród osób długotrwale bezrobotnych oraz budowania nowego typu instytucji społecznych w wybranej społeczności lokalnej.

Słowa kluczowe: przeciwdziałanie długotrwalemu bezrobociu, aktywność obywatelska, instytucje lokalne, projekty europejskie.

Wprowadzenie

W ostatnich latach obserwujemy coraz większe zainteresowanie ekonomią społeczną w Polsce. Z jednej strony stanowi ona przeciwstawienie klasycznie pojmowanej ekonomii zorientowanej na przedsiębiorców, przedsiębiorstwa i wytwarzany przez nich zysk. Z drugiej strony mowa jest w tym przypadku o inicjatywach obywatelskich i znalezieniu im takiego miejsca w społeczeństwie, które zapewniłoby nie tylko dostarczenie regularnego dochodu, ale również wprowadzenie określonych wartości społecznych, takich jak solidarność czy osiąganie spójności społecznej [Hausner, 2007b, s. 9-14].

Ekonomia społeczna to nie tylko forma organizacji życia gospodarczego, ale również instytucje, wartości i przyswojone przez obywateli sposoby myślenia i działania zarówno w sferze publicznej, jak i gospodarczej. Opiera ona swoje istnienie na takich cechach, jak: współpraca, odpowiedzialność, partycypacja, kapitał społeczny czy szeroko rozumiane społeczeństwo obywatelskie, czyli społeczeństwo aktywnych i charakteryzujących się poczuciem podmiotowości obywateli. Powyższe cechy definiuje się w naukach społecznych jako cnoty obywatelskie, czyli cechy aktywnych obywateli działających na różnych polach życia społeczeństwa [Seligmann, 1995; Shils, 1997].

W literaturze przedmiotu zakłada się szczególną rolę ekonomii społecznej w wymiarze lokalnym [Hausner, 2007a; Kudłacz, 2008, s. 105-126]. Oznacza

to wpisanie powyższego modelu społecznego w sferę aktywnie działających na scenie lokalnej obywateli, gdyż przede wszystkim w tym kręgu możliwe jest realizowanie dalekosiężnych celów zaspokajających potrzeby poszczególnych obywateli czy grup społecznych. Jednak istnienie tego modelu opiera się na występowaniu w tej społeczności określonych cech mentalnych czy wzorów zachowań dotyczących podejmowania działań zbiorowych.

Celem artykułu jest pokazanie procesu kształtowania postaw obywateli, cnot obywatelskich, wartości czy mentalności w wymiarze lokalnym – przy założeniu, że są one formowane w wyniku realizacji projektów europejskich, czyli czynników zewnętrznych w stosunku do społeczności. Innymi słowy, interesujące jest jak fundusze europejskie kreują nową formę społeczności, nie tylko rozwiązując problemy społeczne i kształtując obywateli, ale również tworząc nowy typ instytucji społecznych. Na przykładzie projektu Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL „Odziedziczyć pracę”, realizowanego w latach 2006–2008 w Rybniku przez partnerstwo różnych instytucji – z koordynującą i administrującą rolę Rybnickiego Centrum Edukacji Zawodowej, przedstawione zostaną argumenty ukazujące zmiany w społeczności lokalnej w wymiarze kształcenia

NOTA O AUTORZE

dr hab. Robert Geisler – Instytut Socjologii, Uniwersytet Opolski.

cnót obywatelskich i społeczeństwa obywatelskiego [Geisler, 2007; Geisler, 2008a].

Artykuł powstał w oparciu o reinterpretację autorskich badań ewaluacyjnych dotyczących projektu Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL „Odziedziczyć pracę”, przeprowadzonych w latach 2007–2008 podczas trwania w/w projektu. W badaniach tych wykorzystano różne metody i techniki badawcze (m.in. badania ankietowe, wywiady swobodne, obserwację i analizę dokumentów)¹.

1. Fundamenty ekonomii społecznej

Ekonomię społeczną najczęściej definiuje się nie tylko jako model teoretyczny określonego sposobu gospodarki, ale również jako pewien typ aktywności społeczeństwa. Tym samym traktuje się gospodarkę jako część społeczeństwa, a nie jako autonomiczną czy też izolowaną od społeczeństwa instytucję. Stanowi to jedno z podstawowych założeń socjologii ekonomicznej [Smelser, Sweedberg, 1994; Trigilia, 2002]. Przyjmując tego rodzaju założenie, można mówić o ekonomii społecznej „zanurzonej” bądź włączonej w społeczeństwo, będącej jego częścią czy też – jak określają to socjologowie ekonomiczni – „zakorzenionej” (*embeddedness*) w społeczeństwie. Nie można również zapominać o tym, że każde społeczeństwo znajduje się w określonym momencie historycznym, ze swoistego rodzaju kulturą materialną i niematerialną, poziomem rozwoju technologicznego i cywilizacyjnego. Według tego rozumienia ekonomię społeczną można określić poprzez pryzmat cech kulturowych charakterystycznych dla konkretnego typu społeczeństwa. Jednak jej działania są zawsze poprzedzone mechanizmami psychologicznymi i społecznymi, takimi jak mentalność, wartości czy nawyki. Owe cechy psychospołeczne i kulturowe dotyczą takich form zachowań ludzi, jak podejmowanie działań zbiorowych, pomoc czy samopomoc, partnerstwo czy partycypacja. Pojęcia te, którymi na co dzień posługują się politycy czy realizatorzy projektów z zakresu ekonomii społecznej, na poziomie teoretycznym w naukach społecznych znajdują odpowiedniki w postaci zagadnień społeczeństwa

obywatelskiego, kapitału społecznego czy cnót obywatelskich.

Spółeczeństwo obywatelskie jest wieloznacznym pojęciem o długiej historii [Pietrzyk-Reeves, 2004; Shils, 1994; Szacki, 1997]. Mając na uwadze problemy terminologiczne i zarazem teoretyczne, dla potrzeb niniejszego artykułu przyjmuje się definicję społeczeństwa obywatelskiego jako oddolnych działań obywateli, nie związanych z funkcjonowaniem państwa – działań opartych na określonych wartościach, jak wspólne dzielenie celu, szeroko rozumiana współpraca i zdolność do podejmowania działań zbiorowych [Diamond, 1997]. E. Wnuk-Lipiński definiuje społeczeństwo obywatelskie „jako ogół niepaństwowych instytucji, organizacji i stowarzyszeń cywilnych działających w sferze publicznej. Są to struktury względnie autonomiczne wobec państwa, powstające oddolnie i charakteryzujące się na ogół dobrowolnym uczestnictwem swoich członków” [Wnuk-Lipiński, 2005, s. 119]. W takim rozumieniu społeczeństwo obywatelskie najpełniej objawia się w skali lokalnej. Skala ogólnopństwowa pomija bowiem jednostkowy charakter specyficznych potrzeb poszczególnych społeczności, jak również odpowiedź tych społeczności na różnego rodzaju wyzwania ich obywateli. Tym samym społeczeństwo obywatelskie w skali lokalnej wpisuje się w tradycję badawczą A. de Tocqueville’a, francuskiego myśliciela, który przedstawił w swoim dziele *O demokracji w Ameryce* założenia występowania na lokalnej scenie aktywności obywatelskiej różnego rodzaju grup społecznych [de Tocqueville, 1996].

Inne pojęcie, również bardzo często występujące w literaturze przedmiotu, a odnoszące się do tematyki aktywnego społeczeństwa organizującego się wokół znaczących problemów czy kwestii społecznych, to **kapitał społeczny**. Pojęcie to – w Polsce spopularyzowane przez prace R. Putnama czy F. Fukuyamę a dotyczące zaufania, norm wzajemności czy kreowania sieci społecznych w celu realizacji celów politycznych bądź biznesowych – określano w sposób funkcjonalny [Putnam, 1994; Fukuyama, 1997; Fukuyama, 2000]. Nie można jednak zapominać, że pojęcie kapitału społecznego znalazło się również w teorii socjologicznej P. Bourdieu, dla którego są to zasoby, które może wykorzystać do realizacji swoich celów osoba aktywnie działająca w określonym polu społecznym. Autor *Zaproszenia do socjologii refleksyjnej* pisze: „kapitał społeczny jest

¹ Podczas trwania projektu przeprowadzono badania ankietowe ze 106 uczestnikami projektu – beneficjentami. Badania te wykonano na początku projektu oraz po jego zakończeniu. Ponadto przeprowadzono wywiady swobodne z beneficjentami na zakończenie projektu (5) oraz z koordynatorami i pracownikami projektu z różnych instytucji biorących udział w projekcie (5).

sumą zasobów, aktualnych i potencjalnych, które należą się jednostce lub grupie z tytułu posiadania trwałej, mniej lub bardziej zinstytucjonalizowanej sieci relacji, znajomości, uznania wzajemnego” [Bourdieu, Wacquant, 2001, s. 104-105]. Dla Bourdieu kapitał społeczny to jedna z istniejących form kapitałów, obok ekonomicznego i kulturowego, która może ulec konwersji, czyli przekształceniu w jego inną formę [Bourdieu, 1986, s. 241-258]. Podobnie jak w przypadku modelu społeczeństwa obywatelskiego, kapitał społeczny odgrywa istotną rolę na poziomie lokalnym, przyczyniając się m.in. do podejmowania działań zbiorowych, akcji społecznych, czy też sprzyjając wzrostowi gospodarczemu [Trutkowski, Mandel, 2004].

Wreszcie pojęcie **cnót obywatelskich**, również spopularyzowane w okresie transformacji ustrojowej, w polskiej socjologii posiada nie tylko wymiar teoretyczny, ale również i ideologiczny. Wymiar teoretyczny polega na zdefiniowaniu tego pojęcia poprzez pojęcie *obywatela* i *obywatelskości*, czyli jednostki przynależnej do określonej zbiorowości politycznej czy państwowej [Magoska, 2001; Shils, 1997]. Tego typu definiowanie cnót obywatelskich ma kluczowy wymiar dla niniejszego artykułu. Z kolei wymiar ideologiczny odnosi się do spojrzenia na obywatela poprzez pryzmat jednej z istniejących w sferze publicznej ideologii, na przykład konserwatywnej, liberalnej bądź socjalistycznej. W każdej z nich obywatel zostaje zdefiniowany w wymiarze normatywnym, charakteryzując się całkowicie odmiennymi cechami, co skłania do przyjęcia tezy o uzależnieniu cnót obywatelskich od dominującego sposobu myślenia o świecie społecznym i politycznym [Geisler, 2008b].

Podsumowując dotychczasowe rozważania można stwierdzić, że wykorzystywane w naukach społecznych pojęcia społeczeństwa obywatelskiego, cnót obywatelskich czy kapitału społecznego posiadają wspólny mianownik w postaci takich cech, jak zdolność i umiejętność mobilizacji społecznej oraz realizowanie różnego rodzaju form aktywności poprzez zorganizowane i zinstytucjonalizowane działania zbiorowe, partnerstwo, współpracę, partycypację, a zarazem cechy psychospołeczne czy też mentalne, jak zaufanie, podzielenie wspólnych zasad, wartości i norm społecznych. Nie można zatem pomijać faktu, że wyżej wymienione pojęcia posiadają również uwarunkowania historyczne,

tzn. występują w konkretnych typach społeczeństw w ściśle określonym momencie historycznym. Natomiast w literaturze przedmiotu z zakresu ekonomii społecznej definiuje się je jako jedne z podstawowych wyznaczników [Hausner, 2007ab].

2. Ekonomia społeczna w praktyce – czyli projekt „Odziedzicz pracę” (studium przypadku)

Przedmiotem zainteresowania będzie w niniejszej części kształtowanie cech wymienionych we wcześniejszym podrozdziale, czyli cnót obywatelskich, społeczeństwa obywatelskiego czy kapitału społecznego, i uznanych zarazem za priorytetowe i fundamentalne w przypadku kreowania ekonomii społecznej na poziomie lokalnym. Na początku XXI w. realizowano w Rybniku projekt finansowany ze środków unijnych – „Odziedzicz pracę”. To stanowiło materiał do eksploracji, a wyniki wykorzystano m.in. w niniejszym artykule.

Rybnik to ponad stutysięczne miasto w południowo-zachodniej części województwa śląskiego, będące stolicą Subregionu Zachodniego, silnie zindustrializowane i zurbanizowane w okresie realnego socjalizmu i zarazem historycznie śląskie. Kilkanaście lat transformacji ustrojowej w Polsce zdecydowało o sytuacji, w której Rybnik – miasto o charakterze przemysłowym z dominującą gałęzią gospodarki górnictwa węgla kamiennego – zaczął zmieniać swoje oblicze w kierunku poprzemysłowym, o czym świadczy m.in. struktura lokalnej gospodarki². Zmiana ta nie odbyła się bez negatywnych skutków, takich jak bezrobocie³ oraz pojawienie się różnego rodzaju patologii społecznych (alkoholizm czy przestępczość). Dlatego też przed tą społecznością pojawiły się nowego typu wyzwania dotyczące szeroko pojmowanego rozwoju lokalnego, związane z likwidacją długotrwałego bezrobocia czy ograniczeniem biedy i ubóstwa.

Na uwagę zasługuje fakt, że lokalni aktorzy życia politycznego i społecznego, czyli władze

² W 2006 r. w Rybniku funkcjonowało 10904 podmiotów gospodarczych, z czego dla 4489 obszarom działalności był handel, podczas gdy w usługach przemysłowych funkcjonowało 2359 przedsiębiorstw, a w budownictwie 1058.

³ Na początku transformacji ustrojowej, w 1989 r. – w Rybniku było zarejestrowanych 2580 osób bezrobotnych, w 1995 r. już 4710, a w 2000 r. – 7459 osób. W 2005 r. liczba zarejestrowanych osób bezrobotnych utrzymywała się na tym samym poziomie – 7789, a zaczęła spadać pod koniec 2006 r. i wyniosła wówczas 5260.

samorządowe i działacze organizacji pozarządowych wykazywali się innowacyjnością, która dotyczyła budowania nowych form strukturalnych, takich jak instytucje projektowe i organizacje pozarządowe skoncentrowane na projektach rozwoju lokalnego. Tym samym rozpoczęła się oddolna budowa instytucji współpracujących ze sobą, co stanowiło rezultat występowania w społeczności tzw. potencjałów wewnętrznych.

Obok czynników endogennych istotną rolę w kreowaniu zmian w Rybniku odegrały czynniki zewnętrzne – przede wszystkim akcesja Polski do Unii Europejskiej w 2004 r. i pojawienie się środków pomocowych na realizację różnych zadań. W Rybniku realizowano projekty finansowane z Regionalnego Programu Operacyjnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, m.in.: „Rybnik to dobry adres”, „Aktywny Rybnik – Miasto z Ikrą”, „Gospodarka bez tajemnic – klucz do sukcesu”, „Rybnicki Okręg Wyżyna Nowoczesnych Technologii”, „Program stypendialny dla studentów i uczniów miasta Rybnika”, „Elektroniczna karta miejska i publiczny dostęp do Internetu w mieście”.

W latach 2006-2008 w Rybniku realizowano ze środków europejskich projekt pt. „Odziedzicz pracę”. W projekcie tym, mającym na celu przeciwdziałanie dziedziczeniu bezrobocia w rodzinach dotkniętych długotrwałym bezrobociem, budowę platformy instytucji pracujących z osobami bezrobotnymi oraz aktywizowanie społeczności lokalnych, brało udział 15 lokalnych instytucji: samorządowych, edukacyjnych i pozarządowych, przy znaczącym współudziale lokalnych przedsiębiorstw⁴.

Cele projektu dotyczące aktywizacji długotrwale bezrobotnych i ich rodzin, a także uaktywnienia społeczności lokalnych realizowano przy pomocy różnego rodzaju działań – począwszy od aktywiza-

cji, czyli treningów psychoterapeutycznych dla osób długotrwale bezrobotnych i ich rodzin, uczestnictwa w szkoleniach zawodowych, a kończąc na specjalistycznych szkoleniach z zakresu umiejętności korzystania z najnowocześniejszych technologii czy umiejętności poruszania się po rynkach pracy. Beneficjenci projektu mogli również brać udział w działaniach związanych z cyklami życia społeczno-kulturowego, jak obchodzenie świąt Bożego Narodzenia, wielkanocnych, karnawału czy uczestnictwo w różnego rodzaju piknikach, które często nawet sami organizowali. Jednym z zakładanych rezultatów projektu – obok kluczowego, jakim było włączenie osób długotrwale bezrobotnych i członków ich rodzin do rynku pracy i rozpoczęcie tym samym odgrywania przez nich roli społecznej pracownika, a zarazem obywatela i konsumenta – było utworzenie przez beneficjentów spółdzielni socjalnej, co wyraźnie lokowało projekt w sferze kreowania ekonomii społecznej na poziomie lokalnym⁵. W projekcie wzięło udział 106 osób – 72 kobiety i 34 mężczyzn. Dzięki temu zachowano proporcję co najmniej pięćdziesięcioprocentowego udziału kobiet w projekcie. Ponadto wsparciem w projekcie objęto również członków rodzin (ta grupa liczyła niecałe 400 osób).

Innym, nie mniej ważnym, celem projektu było również zbudowanie platformy współpracy pomiędzy instytucjami zajmującymi się bezrobociem oraz rozwiązywaniem lokalnych problemów społecznych. Tym samym interesujące było wspólne zarządzanie projektem przez instytucje biorące w nim udział. Nie można również zapominać, że realizatorzy projektu podjęli się także udziału we współpracy międzynarodowej, której celem była m.in. wymiana wiedzy i doświadczeń pomiędzy instytucjami pracującymi w różnych krajach nad tymi samymi zagadnieniami (Hiszpania, Francja, Włochy, Szwecja), w tym wypadku aktywizacją osób długotrwale bezrobotnych.

Podsumowując, należałoby zwrócić uwagę, że to nie tylko uruchomienie spółdzielni socjalnej zarządzanej przez osoby długotrwale bezrobotne, ale również inne rezultaty tego działania wpisywały

⁴ W projekcie brały udział następujące instytucje: Rybnickie Centrum Edukacji Zawodowej – Centrum Kształcenia Ustawicznego oraz Praktycznego, Urząd Miasta Rybnika, Urząd Gminy i Miasta Czerwionka-Leszczyny, Krajowy Ośrodek Wsparcia Edukacji Zawodowej i Ustawicznej w Warszawie, Politechnika Śląska w Gliwicach, Akademia Ekonomiczna im. Karola Adameckiego w Katowicach, Powiatowy Urząd Pracy w Rybniku, Ośrodek Pomocy Społecznej w Rybniku, Ośrodek Pomocy Społecznej w Czerwionce-Leszczyźnie, Katolickie Centrum Edukacji Młodzieży KANA z Gliwic, Fundacja Ekologiczna „Ekoterm Silesia” w Rybniku, Parafialny Oddział Akcji Katolickiej – KPK „PRACA” w Parafii p.w. Najświętszego Serca Pana Jezusa w Czerwionce-Leszczyźnie, Poradnia Psychologiczno-Pedagogiczna z Rybnika, Centrum Rozwoju Inicjatyw Społecznych (CRIS) w Rybniku oraz Cech Rzemiosł oraz Małej i Średniej Przedsiębiorczości w Rybniku.

⁵ Spółdzielnia i rozwój własnych przedsiębiorstw to cele, jakie sobie stawiano, przy czym najważniejsze założenia dotyczyły włączenia osób długotrwale bezrobotnych do rynku pracy oraz wykształcenie w nich nowego rodzaju nawyków związanych z odgrywaniem roli pracownika.

się w model ekonomii społecznej, zakładający szeroko rozumianą aktywność społeczeństwa na poziomie gospodarczym i społecznym. W związku z powyższym pojawiają się pytania, na ile realizacja opisanego powyżej projektu może sprzyjać rozwojowi różnych form lokalnego życia społecznego, w tym tworzenia i/lub wzmocnienia idei społeczeństwa obywatelskiego (takich jak aktywność obywatelska, samoorganizacja po zakończeniu projektu), kapitału społecznego (wolontariat, wzrost zaufania do instytucji lokalnych) czy cnót obywatelskich.

3. Efekty projektu dla osób długotrwale bezrobotnych

Mimo iż projekt miał charakter wielowymiarowy, jego cele i oddziaływanie można odnieść do dwóch grup: (1) beneficjentów, czyli osób długotrwale bezrobotnych zamieszkujących Rybnik i okolice wraz ze swoimi rodzinami oraz (2) instytucji biorących udział w projekcie i budujących zarazem nowy typ lokalnego ładu instytucjonalnego. W pierwszym przypadku związku z ekonomią społeczną dotyczyły budowania modelu solidarności społecznej i spójności społecznej w wymiarze lokalnym, w drugim natomiast istotne stało się wykreowanie modelu relacji pomiędzy instytucjami lokalnymi.

Niewątpliwym sukcesem okazało się zaktywizowanie niektórych beneficjentów do tego stopnia, że znaleźli oni swoje miejsce na rynku pracy⁶. Udział w projekcie pokazał im, że można odgrywać rolę pracownika/pracowniczki i znaleźć się w innych warunkach niż długotrwale bezrobocie. Ich uczestnictwo w różnego rodzaju akcjach społecznych pozwoliło im na poznanie innego świata.

Wobec realizacji projektu pojawia się spostrzeżenie dotyczące zmian zachodzących w samych beneficjentach. W oparciu o badania ewaluacyjne projektu można stwierdzić, że przede wszystkim nastąpiła zmiana stosunku beneficjentów do własnego wyglądu (stroju). Brak uczestnictwa w szeroko rozumianym społeczeństwie w okresie pozostawania osobą długotrwale bezrobotną przyczyniło się do „zaniedbania” pod względem wyglądu (m.in. ubioru). Udział w projekcie to przede wszystkim włączenie w strumień życia społeczeństwa i zmuszenie

beneficjentów do nawiązania kontaktów z innymi ludźmi, np. z innymi beneficjentami czy partnerami projektu. Oznaczało to konieczność wyjścia z domu, co zdecydowało, szczególnie w przypadku kobiet, o zmianie ich wizerunku czy też wyglądu. Ta prosta zmiana przyczyniła się do ich metamorfozy. Odtąd zaczęli postrzegać siebie jako aktywnych uczestników życia społecznego. Dali temu wyraz w swoich wypowiedziach podczas przeprowadzonych z nimi wywiadów. Wskazywali w nich przede wszystkim na odrzucenie apatii i bierności, jaka ich cechowała podczas życia w okresie wykluczenia, na rzecz aktywności oraz wzrostu poczucia swojej wartości.

Metamorfoza dotyczyła również, co często podkreślano, wewnętrznej zmiany ich psychiki, szczególnie gdy chodzi o samoocenę beneficjentów. Przedstawiali oni siebie – po zakończeniu projektu – jako osoby pewne siebie, aktywne, mające sprecyzowane cele. Jak wypowiadali się podczas wywiadów:

- *Była taka niepewność. Są [pewne] miejsca, nie ma [nic dla mnie], to przepraszam, do widzenia. W tej chwili nie ma czegoś takiego. Jak nie ma. Dzisiaj jak cię wyrzucą drzwiami, masz wejść oknami. Teraz mogę dalej zapytać, dalej naciskać (Beneficjent 2).*
- *(Pytanie: Czy kurs nauczył Panią optymizmu?) Przywrócił. Tak. On był, tylko przyćmiony, podbudował z powrotem, bo to nie było potrzebne. No, a teraz chce mi się żyć (Beneficjent 2).*
- *W ogóle zmieniłam się o 180 stopni. Kiedyś byłam taka nieśmiała, wszystkiego się wstydziłam (Beneficjent 1).*

Beneficjenci zmienili się również w aspekcie umiejętności społecznych, przede wszystkim komunikacyjnych. Autoprezentacja i dbanie o swój wizerunek stały się jednymi z podstawowych czynników tożsamościowych. Uczestnicy projektu określali siebie jako osoby zmieniające swoje umiejętności komunikacyjne. Były one kształtowane nie tylko podczas treningów, takich jak trening psychologiczny, umiejętności komunikacji⁷, ale również w trakcie działania związanego z aktywizacją społeczności lokalnych, np. wsparcie dla dzieci i młodzieży beneficjentów czy tworzenie akcji społecznych. Wówczas to uczestnicy mieli możliwość samodzielnie i/lub z pomocą koordynatorów uczyć się w praktyce

⁶ Jeden z monitoringów (przeprowadzony w marcu 2007 r., na zakończenie części związanej z aktywizacją beneficjentów) wskazywał na udział beneficjentów na rynku pracy w liczbie 34 osób zatrudnionych na 106 biorących udział w projekcie – wskaźnik 32%.

⁷ Tzw. moduł aktywizująco-motywacyjny trwał 60 godzin. Ponadto niektórzy z beneficjentów brali udział w treningu animatorów społecznych.

działania w grupie oraz realizacji zorganizowanych działań zbiorowych.

Czy przedstawione pokrótce zmiany w samoidentyfikacji beneficjentów mają konsekwencje dla ekonomii społecznej? Jak wcześniej wspomniano, jednym z celów była organizacja spółdzielni socjalnej – jednej z kluczowych instytucji ekonomii społecznej. Rezultat ten nie został osiągnięty w związku z brakiem deklaracji osób – uczestników programu – do wzięcia udziału w tego typu przedsięwzięciu. Wśród przyczyn wspomnianej postawy beneficjentów można wymienić strach i obawy przed podejmowaniem przez nich samodzielnych działań. Niemniej jednak zmiany w samych beneficjentach można uznać za wpisujące się w zbudowanie modelu osób myślących zgodnie z założeniami filozoficznymi ekonomii społecznej. Przede wszystkim są to poczucie aktywności, wsparcie innych osób, umiejętności podejmowania działań zbiorowych. W wyniku udziału w projekcie wykreował się swoistego rodzaju kapitał społeczny pomiędzy osobami biorącymi w nim udział. Kapitał ten przejawiał się m.in. w utrzymywaniu kontaktów pomiędzy uczestnikami, również po zakończeniu projektu. Ponadto udział w stażach i praktykach zawodowych dla uczestników projektu umożliwił wykreowanie nowych sieci współpracy na rynku pracy, wytworzenie nowych więzi i kontaktów pomiędzy beneficjentami i potencjalnymi pracodawcami, co również wpisuje się w tworzenie kapitału społecznego.

W przypadku beneficjentów można mówić również o kreowaniu przez nich społeczeństwa obywatelskiego, szczególnie w grupie osób zamieszkujących Czerwionkę-Leszczyń. Udział w projekcie w tym przypadku zaowocował powstaniem grupy aktywnych obywateli dbających o swoje interesy i chcących owe interesy realizować. Była to grupa nieformalna, która nie przybrała zinstytucjonalizowanej formy w postaci żadnego stowarzyszenia czy fundacji. Nie można również zapominać, że zmiany osobowościowe beneficjentów wpisały się w model kształtowania w nich cnót obywatelskich, takich jak poczucie odpowiedzialności za siebie i bliskich, zainteresowanie sprawami publicznymi w swoim miejscu zamieszkania czy podejmowanie działań zbiorowych z innymi obywatelami. Można skonstatować, że niektórzy beneficjenci po okresie długotrwałego bezrobocia,

kiedy nie odgrywali roli aktywnych obywateli, na powrót stali się nimi poprzez chęć uczestniczenia w życiu publicznym i szeroko rozumianym społeczeństwie obywatelskim. Przykładem mogą być tzw. liderzy wśród beneficjentów, którzy nie tylko znaleźli pracę, ale również zaangażowali się w pomoc dla innych osób potrzebujących pomocy.

Podsumowując tę część artykułu można stwierdzić, że udział w projekcie dla 106 beneficjentów zakończył się nie tylko wejściem niektórych z nich na rynek pracy, ale przede wszystkim zmianą osobowościową – z osób długotrwale bezrobotnych, a tym samym biernych i pasywnych, w osoby aktywne, poszukujące swojego miejsca w społeczeństwie jako obywatele, konsumenci i pracownicy. Nowe cechy psychologiczne i społeczne, jakie przez to nabyli, pokazują występowanie, rolę i znaczenie atrybutów wyróżnianych przez model ekonomii społecznej. Jednocześnie beneficjenci podczas trwania projektu wykształcili w sobie takie cnoty obywatelskie, jak aktywność, poczucie odpowiedzialności za siebie i innych czy poczucie podmiotowości. Tym samym kreowali kapitał społeczny w postaci norm wzajemności pomiędzy sobą, czy też zaufania do pracodawców. Ich zaangażowanie w liczne akcje społeczne i działania na rzecz środowiska lokalnego wpisywały ich natomiast w model społeczeństwa obywatelskiego.

4. Efekty projektu dla instytucji

Ekonomia społeczna zakłada istnienie, jak wcześniej wspomniano, określonego typu podmiotów, instytucji, które tworzą ów model gospodarki i aktywnego zarazem społeczeństwa. Warto przyrzeć się długotrwałym результатам projektu „Odziedziczyć pracę”, który wykreował w Rybniku jako społeczność lokalnej typ ładu instytucjonalnego charakterystyczny dla ekonomii społecznej.

Należy zwrócić uwagę na kilka procesów zapoczątkowanych dzięki projektowi „Odziedziczyć pracę”. Są nimi: budowa lokalnego społeczeństwa obywatelskiego, pojawienie się społecznej odpowiedzialności biznesu, wykreowanie określonego modelu kapitału społecznego, również w wymiarze instytucjonalnym.

Jak wcześniej wspomniano, w projekcie Partnerstwo na Rzecz Rozwoju „Odziedziczyć pracę” brało udział 15 partnerów – instytucji samorządowych i pozarządowych. Różnorodność i skala wykonywanych

przez nich zadań przyczyniły się do utworzenia wielu form współpracy pomiędzy tymi instytucjami.

Kluczową rolę w projekcie odegrało Rybnickie Centrum Edukacji Zawodowej (RCEZ) – tzw. administrator projektu, czyli instytucja, która zajmowała się zarządzaniem i koordynacją całego przedsięwzięcia. Jej funkcja koordynująca polegała m.in. na kreowaniu typów i form współpracy dotyczących zagadnień związanych z realizacją poszczególnych celów i zadań w projekcie. Najważniejsze zadanie – praca z beneficjentami, czyli osobami długotrwale bezrobotnymi – wiązało się z podjęciem aktywnej współpracy z Ośrodkami Pomocy Społecznej w Rybniku i Czerwionce-Leszczynach, Powiatowym Urzędem Pracy w Rybniku, ale również instytucjami akademickimi, takimi jak Akademia Ekonomiczna w Katowicach czy Politechnika Śląska w Gliwicach. Współpraca ta polegała na realizacji zadań związanych z pracą na rzecz beneficjentów, ich szkoleniami, kursami czy szeroko rozumianym aktywizowaniem do różnych form działalności na rynku pracy czy rynku działań społecznych (organizacje pozarządowe, akcje społeczne).

Inna forma współpracy dotyczyła przedsiębiorców i pracodawców, którzy zatrudniali beneficjentów na staże i praktyki, dając im możliwości odgrywania roli społecznej pracownika. W tym obszarze RCEZ podjął współpracę ze stowarzyszeniem CRIS z Rybnika i Cechem Rzemiosł oraz Małej i Średniej Przedsiębiorczości w Rybniku. Współpraca dotyczyła przede wszystkim zaangażowania przedsiębiorców w działania aktywizujące beneficjentów.

Inny obszar współpracy wynikał z prac nad projektem informatycznym diagnozującym sytuację beneficjentów instytucji pomocy społecznej, urzędów pracy czy innych instytucji pozarządowych zajmujących się przeciwdziałaniem wykluczeniu społecznemu.

Kolejny obszar merytoryczny to promocja projektu. W to zadanie zaangażowano przede wszystkim Wydziały Promocji Urzędu Miasta Rybnika i Urzędu Miasta i Gminy w Czerwionce-Leszczynach. Oba urzędy zajmowały się upowszechnianiem wiedzy zarówno na temat kolejnych działań, jak i rezultatów projektu.

Ostatni obszar to debaty i konferencje, które miały na celu nie tylko prezentację rezultatów projektu, ale również podjęcie dyskusji nad istotnymi zagadnieniami dotyczącymi przeciwdziałania

wykluczeniu społecznemu oraz rozwiązywania problemów społecznych w Rybniku i okolicach. Debaty i konferencje skupiały przede wszystkim pracowników instytucji służb społecznych, działaczy organizacji pozarządowych, samorządowców – radnych i urzędników. Dodatkowym i niezamierzonym efektem projektu był pomysł zorganizowania platformy doradztwa zawodowego, czyli forum wymiany wiedzy i metod pracy z osobami bezrobotnymi pomiędzy instytucjami samorządowymi i pozarządowymi w Rybniku.

Przedstawione powyżej formy kreowania różnego typu współpracy pomiędzy instytucjami w Rybniku i okolicach wytworzyły tzw. korzyści instytucjonalne, czyli rezultaty pojawiające się w instytucjach biorących udział w projekcie, ale również w samym Rybniku. Przede wszystkim pracownicy instytucji partnerskich podnosili swój poziom wiedzy (*know-how*), na przykład na temat pracy z osobami długotrwale bezrobotnymi lub kwestii organizacyjno-zarządczych dotyczących projektów europejskich. Jak zauważył jeden z koordynatorów projektu:

- *Celem tej współpracy jest przede wszystkim uzyskanie powiązań pomiędzy poszczególnymi instytucjami. My przynajmniej z założenia wyobrażamy sobie, że wszystkie instytucje dowiedzą się o sobie jak najwięcej – czym się zajmują i jakie są punkty wspólne. I myślę, że w tej chwili już doszliśmy do pewnego konsensusu, na przykład jeżeli chodzi o samo poradnictwo zawodowe.*

Ponadto współpraca między instytucjami w tego typu projekcie europejskim skutkowałą innego rodzaju korzyściami. Do takich zalicza się m.in. pojawienie się sieci nieformalnych kontaktów, które niejednokrotnie ułatwiły wymianę wiedzy, informacji, czy też podejmowanie najrozmaitszych przedsięwzięć w skali lokalnej. Sieci te występowały na dwóch poziomach: osób zarządzających poszczególnymi instytucjami, jak również osób pracujących na niższych szczeblach w strukturach organizacyjnych. W rezultacie wzrosło wzajemne zaufanie pomiędzy tymi osobami oraz pojawiły się nowe nawyki myślenia o lokalności jako dobru wspólnym.

Niewątpliwie korzyścią instytucjonalną było wykreowanie nowej grupy – zespołu pracującego nad jednym zagadnieniem dotyczącym rozwoju lokalnego Rybnika, w tym przypadku nad przeciwdziałaniem wykluczeniu społecznemu. W rezultacie wypracowano nowe metody zarówno wymiany

wiedzy i informacji pomiędzy instytucjami biorącymi udział w projekcie, jak i kreowania platformy współpracy pomiędzy nimi. Jedną z konsekwencji było zainicjowanie przez partnerstwo instytucji debat, które skutkowały wspomnianym już wcześniej zbudowaniem platformy poradnictwa zawodowego. Jak podkreślano:

- *Platforma poradnictwa to jest właśnie inicjatywa naszych pracowników. To już nie poszło odgórnie od nas. To wyszło z inicjatywy pracowników na naszej konferencji poradnictwa, którą żeśmy w zeszłym roku zorganizowali jesienią. I to jakoś tak samorzutnie, po konferencji moi pracownicy do mnie podeszli i powiedzieli, że jest taka inicjatywa i gdzie się z tym spotkali i można by to przynieść i widzi Pan, to jest następny efekt tej współpracy. Na pierwsze spotkanie tej platformy zaprosili doradców z okolicznych urzędów pracy. I co się okazało, że taką samą platformę tworzą w Jastrzębiu.*
- *W zakresie poradnictwa ta sprawa została załatwiona, platforma działa i to myślę jest jeden z sukcesów „Equala”. Dlatego że jest ścisły kontakt z poradnią społeczno-zawodową, różnymi doradcami, którzy są w szkole, szkolnymi ośrodkami kariery. W gruncie rzeczy wszyscy robią to samo, a nikt o sobie nie wiedział. I tutaj właśnie „Equal” do tego się przyczynił, że to zostało załatwione. I zostało załatwione dobrze.*

Projekt „Odziedzicz pracę” to przykład na budowanie lokalnego społeczeństwa obywatelskiego inspirowanego przez władze lokalne oraz w jakimś stopniu zarządzanego przez osoby związane z samorządem terytorialnym. W projekcie tym stworzono również nowe formy kooperacji pomiędzy różnego rodzaju instytucjami zajmującymi się dotąd tymi samymi zagadnieniami.

Partnerstwo pomiędzy środowiskiem instytucji pracujących z osobami długotrwale bezrobotnymi a środowiskiem biznesu zaowocowało m.in. pojawieniem się zachowań postrzeganych w kontekście społecznej odpowiedzialności biznesu (*Corporate Social Responsibility* – CSR). Definiuje się ją jako dobrowolne działania przedsiębiorstw wykraczające poza podstawowe formy aktywności firm, jaką jest wytwarzanie zysków i produkcja bądź usługi. Innymi słowy, jest to m.in. zaangażowanie środowiska biznesu w rozwiązywanie problemów środowiskowych bądź społecznych w gminie/mieście czy na wsi.

Do współpracy w projekcie „Odziedzicz pracę” zaangażowano 33 lokalne przedsiębiorstwa – w celu zatrudnienia beneficjentów na praktyki i staże. Tym samym włączono środowisko biznesu do codziennego życia rybnickiej społeczności lokalnej nie tylko poprzez zwrócenie uwagi na kwestie lokalnych problemów społecznych, jakimi są długotrwale bezrobocie i wykluczenie społeczne, ale również zaangażowano to środowisko do szerszej aktywności na rzecz rozwiązywania różnego rodzaju kwestii społecznych. Otóż zatrudnienie beneficjenta projektu przez przedsiębiorcę przyniosło korzyści obu stronom: beneficjentom, gdyż mogli rozwijać swoje umiejętności i zdobywać praktyczną wiedzę, nie wspominając już o ich udziale na rynku pracy, czy też odgrywaniu roli pracownika, a dla przedsiębiorców korzyścią okazało się posiadanie dodatkowych zasobów ludzkich do codziennych, bieżących działań firmy.

Do negatywnych czynników projektu personel projektu zaliczył dużą liczbę partnerów, co często przyczyniało się do zbyt długiego okresu oczekiwania na podjęcie decyzji bądź też przekazywania komunikatów.

Podsumowując, celem projektu Partnerstwo na Rzecz Rozwoju „Odziedzicz pracę” było również zbudowanie nowych form instytucjonalnych organizujących działania przeciw wykluczeniu społecznemu. Tworzenie nowych form współpracy pomiędzy instytucjami stanowi niewątpliwie sukces. Jest to przykład szeroko rozumianego tworzenia społeczeństwa obywatelskiego wykreowanego przez instytucje zajmujące się zbliżonymi zagadnieniami na poziomie lokalnym. Wspomnianą aktywność obywatelską tworzą obywatele – zarówno osoby zajmujące kluczowe decyzyjne stanowiska czy pozycje, jak i obywatele pracujący na różnych stanowiskach w tych instytucjach. Co ważne, dzięki realizacji projektu wytworzyła się sieć współpracy pomiędzy ludźmi pracującymi w społeczności lokalnej, która opiera się także na wzajemnym zrozumieniu i zaufaniu, co stanowi podstawę, jak wspomniano w części teoretycznej niniejszego artykułu, do budowania kapitału społecznego.

Zakończenie

Na zakończenie warto podkreślić, że realizacja w Rybniku projektu finansowanego ze środków europejskich wpisała się w szeroko rozumianą problematykę rozwoju lokalnego. Wyznaczono cele związane

z przeciwdziałaniem wykluczeniu społecznemu, a pomoc beneficjentom projektu zdecydowała o zwiększeniu, choć w nieznacznym stopniu, spójności społecznej. Beneficjenci zostali na nowo włączeni w społeczeństwo poprzez odgrywanie ról obywatela, konsumenta i pracownika. Niektórym się to udało, dzięki czemu można stwierdzić, iż w społeczności zaczęto kreować cnoty obywatelskie. Niektórzy z beneficjentów rozpoczęli odgrywanie poszczególnych ról, co w związku z ich długotrwałą nieobecnością na rynku zdecydowało o pojawieniu się form kapitału społecznego w postaci zaufania czy norm wzajemności oraz cnót obywatelskich związanych z samoorganizacją.

Jednocześnie w trakcie trwania projektu budowano społeczeństwo obywatelskie, w którym zaufanie, normy wzajemności, ale i inne elementy z definicji kapitału społecznego, takie jak zasoby jednostek (wiedza, umiejętności komunikacyjne),

zaczęły odgrywać istotną rolę w poszczególnych instytucjach lokalnych.

Niewątpliwie należy wspomnieć, że omawiany projekt charakteryzuje długotrwałe oddziaływanie na szeroko rozumiane otoczenie – w postaci transferu wiedzy, nowych instytucji, takich jak platforma doradztwa zawodowego, zaangażowanie środowiska biznesu w procesy rozwoju lokalnego. Tym samym projekty europejskie stanowią bardzo dobry przykład kreowania nowych instytucji w poszczególnych społecznościach, które pozostają na długo po zakończeniu projektów. Warto pamiętać, iż tego rodzaju wpływ stanowi jeden z kluczowych wskaźników takich projektów.

Spółeczeństwo obywatelskie to nie tylko koncept teoretyczny, to nie tylko narzekanie o jego braku w Polsce okresu transformacji, ale to przede wszystkim realne codzienne funkcjonowanie poszczególnych instytucji w wielu społecznościach lokalnych Polski XXI w. ■

Literatura

- Bourdieu P. [1986], *The Forms of Capital*, [w:] E. J. Richardson (red.), *Handbook of Theory of Research for the Sociology of Education*, Greenwood Press.
- Bourdieu P., Wacquant L. J. D. [2001], *Zaproszenie do socjologii refleksyjnej*, Przekład A. Sawisz, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Diamond L. [1997], *Civil Society and the Development of Democracy*, East Studio, Working Paper, No. 101.
- Fukuyama F. [1997], *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Przekład A. i L. Śliwa, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Wrocław.
- Fukuyama F. [2000], *Wielki wstrząs. Natura ludzka a odbudowa porządku społecznego*, Przekład H. Komorowska, K. Dorosz, Politeja, Warszawa.
- Geisler R. [2007], *Przebudzeni beneficjenci projektu „Odziedziczyć pracę”*, Rybnickie Centrum Edukacji Zawodowej, Rybnik.
- Geisler R. [2008a], *Nowe twarze – nowe życie – nowa społeczność. Projekt „Odziedziczyć pracę” dobrą praktyką?* Rybnickie Centrum Edukacji Zawodowej, Rybnik.
- Geisler R. [2008b], *Cnoty obywatelskie jako struktury poznawcze w rozwoju regionalnym. Przypadek województwa śląskiego*, Śląskie Wydawnictwa Naukowe Wyższej Szkoły Zarządzania i Nauk Społecznych im. ks. E. Szramka, Tychy.
- Hausner J. [2007a], *Ekonomia społeczna jako kategoria rozwoju*, MSAP UEK, Kraków.
- Hausner J. [2007b], *Ekonomia społeczna jako sektor usług*, „Ekonomia Społeczna”, nr 1.
- Kitson M., Martin R., Tyler P. [2004], *Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept?*, „Regional Studies”, Vol. 38, No. 9.
- Kudłacz T. [2008], *Rozwój lokalny*, [w:] J. Hausner (red.), *Ekonomia społeczna a rozwój*, MSAP UEK, Kraków.
- Magoska M. [2001], *Obywatel w procesie zmian*, Księgarnia Akademicka, Kraków.
- Narayan D., Woolcock M. [2000], *Social Capital: Implication for Development Theory, Research and Policy*, „The World Bank Research Observer”, Vol. 15, No. 2.
- Pietrzyk-Reeves D. [2004], *Idea społeczeństwa obywatelskiego. Współczesna debata i jej źródła*, Uniwersytet Wrocławski, Wrocław.
- Putnam R. [1995], *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Przekład J. Szacki, Fundacja im. S. Batorego, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Warszawa–Kraków.
- Seligman A. B. [1995], *The Idea of Civil Society*, Princeton University Press, Princeton–New Jersey.
- Shils E. [1994], *Co to jest społeczeństwo obywatelskie?* [w:] K. Michalski (red.), *Europa i społeczeństwo obywatelskie. Rozmowy w Castel Gandolfo*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Fundacja im. S. Batorego, Kraków–Warszawa.
- Shils E. [1997], *The Virtue of Civility. Selected Essays on Liberalism, Tradition, and Civil Society* by Edward Shils, S. Grönsby S. (red.), Liberty Fund, Indianapolis.
- Smelser N. J., Sweedberg R. (red.) [1994], *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press, Princeton.
- Szacki J. [1997], *Wstęp. Powrót idei społeczeństwa obywatelskiego*, [w:] *Ani książkę, ani kupiec: Obywatel. Wybór tekstów i wstęp J. Szacki*, Fundacja im. S. Batorego, Znak, Warszawa–Kraków.
- Triglia C. [2002], *Economic Sociology. State, Market, and Society in Modern Capitalism*, Blackwell Publishing, Oxford.
- de Tocqueville A. [1996], *O demokracji w Ameryce*, Przekład B. Janicka, M. Król, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Fundacja im. S. Batorego, Kraków–Warszawa.
- Trutkowski C., Mandel S. [2005], *Kapitał społeczny w małych miastach*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Wnuk-Lipiński E. [2005], *Socjologia życia publicznego*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.

Improving civil activity of the long term unemployed and institution building in the case study of selected local community

Abstract: Social economy is not just a form of organising economic sphere, but, in a broader sense, it includes institutions, values and accommodated manners of thinking and acting in both public and economic sectors. Social economy is based on the following features: co-operation, responsibility, participation, social capital and civil society, that is the society of active, empowered citizens. The article aims to explain the way the European funds generate new form of society by solving problems, influencing on citizens' approach and forming new institutions. Using the example of project funded by Community Initiative EQUAL „Inherit the work”, implemented in 2006-2008 in Rybnik by a partnership of institutions, the methods of improving civil activity of the long term unemployed and institution building in case study of selected local community have been presented.

Key words: counteracting long term unemployment, civil activity, local institutions, european projects.

(eS)

inicjatywy

Prace nad projektem ustawy o przedsiębiorczości społecznej

Anna Sienicka

Pod koniec 2007 r. profesor Jerzy Hausner oraz profesor Hubert Izdebski z własnej inicjatywy przygotowali pierwsze założenia do projektu ustawy o przedsiębiorstwie społecznym¹. Wytyczne te traktowane jako dobro publiczne podlegały konsultacjom społecznym, które w 2008 r. były organizowane przez konsorcjum, które realizowało projekt „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej” (w ramach IW EQUAL). W tym samym roku autorzy założeń przygotowali sam projekt uregulowania, który pod koniec 2008 r. przekazali powołanemu przez Prezesa Rady Ministrów Zespołowi ds. Rozwiązań Systemowych w Zakresie Ekonomii Społecznej. Zespół ten skupia przedstawicieli rządu, a także organizacji trzeciego sektora i innych partnerów społecznych. Zadaniem Zespołu jest opracowanie rozwiązań systemowych dotyczących ekonomii społecznej, m.in. wypracowanie rozwiązań prawnoinstytucjonalnych, tj. przygotowanie projektu ustawy o przedsiębiorczości społecznej. Grupa prawna zespołu, na podstawie przekazanego projektu ustawy o przedsiębiorczości społecznej, opracowała kolejną wersję projektu tej regulacji.

Przygotowany przez grupę prawną roboczy projekt ustawy o przedsiębiorczości społecznej reguluje status prawny przedsiębiorstwa społecznego jako jednej z form przedsiębiorczości społecznej, zasady i tryb tworzenia przedsiębiorstwa społecznego, szczególne obowiązki przedsiębiorstwa społecznego, wykonywanie kontroli działalności przedsiębiorstwa społecznego, szczególne uprawnienia przedsiębiorstw społecznych oraz zasady likwidacji przedsiębiorstwa społecznego.

W projekcie ustawy znalazły się definicje różniące przedsiębiorczość społeczną i przedsiębiorstwo społeczne. Definicja przedsiębiorczości społecznej jest bardzo ogólna i odwołuje się do najszerszego pojęcia ekonomii społecznej – obejmuje praktycznie każdą działalność ekonomiczną prowadzoną w celach społecznych, bez względu na status

prawny jej podmiotów. W założeniu ustawa szczegółowo reguluje działalność tylko części podmiotów funkcjonujących w sferze przedsiębiorczości społecznej, czyli tych, które uzyskują pod określonymi warunkami status przedsiębiorstwa społecznego. Projekt ustawy zawiera precyzyjną definicję przedsiębiorstwa społecznego, którego działalność, z założenia, ma być wspierana przez państwo. W rozumieniu projektodawcy, przedsiębiorstwo społeczne to zespół osób i środków majątkowych stanowiących przedsiębiorstwo w rozumieniu art. 551 Kodeksu cywilnego, spełniający warunki określone w ustawie i utworzony przez podmiot także spełniający warunki określone w ustawie – który to zespół, na wniosek tego podmiotu, uzyskał poprzez wpis do KRS status przedsiębiorstwa społecznego.

Projektodawca zakłada, że przedsiębiorstwo społeczne będzie mogło być utworzone wyłącznie przez: spółkę jawną, europejskie zgrupowanie interesów gospodarczych, spółkę komandytową, spółkę komandytowo-akcyjną, spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością, spółkę akcyjną, spółkę europejską, spółdzielnię, spółdzielnię europejską, przedsiębiorstwo zagraniczne, inne osoby prawne, jeżeli wykonują działalność gospodarczą i podlegają obowiązkowi wpisu do rejestru – z wyłączeniem przedsiębiorców będących państwowymi albo samorządowymi osobami prawnymi i przedsiębiorców prowadzących wyłącznie działalność zawodową w rozumieniu przepisów o swobodzie działalności gospodarczej.

Przedsiębiorstwo społeczne będzie można utworzyć wyłącznie w celu prowadzenia działalności gospodarczej:

- mającej na celu zawodową reintegrację osób bezrobotnych, osób bezdomnych, osób uzależnionych od alkoholu, narkotyków lub innych środków odurzających, osób chorych psychicznie,

NOTA O AUTORZE

Anna Sienicka – wiceprezes zarządu FISE, absolwentka Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego.

¹ W toku prac nastąpiła zmiana nazwy ustawy – na ustawę o przedsiębiorczości społecznej.

osób zwalnianych z zakładów karnych, uchodźców, osób niepełnosprawnych (przy czym osoby te, bez względu na podstawę zatrudnienia, stanowią nie mniej niż 50% pracowników tego przedsiębiorstwa lub, jeśli osobami tymi są osoby zaliczone na podstawie przepisów odrębnych do umiarkowanego lub znacznego stopnia niepełnosprawności, stanowią one nie mniej niż 30% pracowników tego przedsiębiorstwa), lub

- w zakresie usług, o których mowa w art. 2 ust. 2j Dyrektywy 2006/123/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 12 grudnia 2006 r. dotyczącej usług na rynku wewnętrznym [Dz.U. UE L 376 z 27 grudnia 2006 r.], szczególnie usług pomocy społecznej, w tym dla osób w podeszłym wieku, osób niepełnosprawnych i osób z zaburzeniami psychicznymi, usług opieki nad dziećmi, usług edukacyjnych w zakresie opieki przedszkolnej.

Zgodnie z zapisami projektu przedsiębiorstwa społeczne podlegają wielu ograniczeniom, m.in. w zakresie dysponowania majątkiem. Pojawia się tzw. klauzula ograniczająca dystrybucję zysku, zgodnie z którą dochód przedsiębiorstwa społecznego, jeśli nie będzie musiał być przeznaczony na pokrycie strat wynikających z jego działalności w latach ubiegłych, w co najmniej 10% będzie przekazywany na zadania pożytku publicznego realizowane na rzecz społeczności lokalnej w miejscu prowadzenia działalności przez przedsiębiorstwo społeczne. W pozostałej części dochód będzie przeznaczany bezpośrednio na finansowanie osiągnięcia celów przedsiębiorstwa społecznego, jego dalszy rozwój lub zasilenie kapitałów (funduszy) własnych. Ponadto przedsiębiorstwa społeczne powinny podlegać ograniczeniom w dysponowaniu majątkiem - ograniczeniom zaprojektowanym na wzór zapisów ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie [Dz.U. z 2003 r., Nr 96, poz. 873], które dotyczą organizacji pożytku publicznego.

Projektowane uregulowanie zawiera również zapisy wprowadzające podstawę dla partycypacyjnego zarządzania, tj. obowiązek powołania organu zarządzającego i organu konsultacyjno-doradczego, w skład którego wchodzi przedstawiciele pracowników, innych zatrudnionych osób i wolontariuszy udzielających świadczeń przedsiębiorstwu, a także – co nie jest obowiązkowe – reprezentanci stałych odbiorców towarów lub usług przedsię-

biorstwa (użytkowników, beneficjentów), właściwych ze względu na siedzibę przedsiębiorstwa społecznego jednostek samorządu lokalnego oraz organizacji pozarządowych, jeśli cele działalności przedsiębiorstwa społecznego pozostają w bezpośrednim związku z przedmiotem ich działalności statutowej.

Kontrolę nad wypełnianiem przez przedsiębiorstwo społeczne obowiązków określonych w ustawie wykonuje Izba Przedsiębiorstw Społecznych. W skład izby mają wchodzić z mocy prawa wszystkie przedsiębiorstwa społeczne. Izbie przysługuje prawo uzyskania 1% podatku dochodowego przekazanego przez podatnika podatku dochodowego od osób prawnych. Uzyskane w ten sposób środki przynajmniej w połowie mają być przeznaczane przez izbę na wsparcie przedsiębiorstw społecznych.

W projekcie ujęto również liczne uprawnienia przysługujące przedsiębiorstwom społecznym, w tym między innymi:

- zwolnienie od podatku dochodowego od osób prawnych,
- ustalenie/zwolnienie z podatku od nieruchomości wykorzystywanych przez to przedsiębiorstwo, w całości lub odpowiednio do jego udziału w części, dla prowadzenia działalności gospodarczej, w wysokości odpowiadającej podatkowi od nieruchomości wykorzystywanych na cele odpłatnej działalności pożytku publicznego,
- przy zakupie towarów i usług przez jednostki sektora finansów publicznych, nie podlegających ze względu na wartość zamówienia przepisom o zamówieniach publicznych, zamawiający może, jeśli nie sprzeciwiają się temu względy interesu publicznego, ograniczyć zakres podmiotowy wykonawców do przedsiębiorstw społecznych,
- przedsiębiorstwo społeczne, na specjalnych zasadach, może korzystać ze świadczeń wolontariuszy.

Przedsiębiorstwom społecznym prowadzącym działalność mającą na celu zawodową integrację przysługują także: zwolnienie z wpłat na Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych, czasowe ulgi w składkach na ubezpieczenie społeczne pracowników należących do osób bezrobotnych lub osób, o których mowa w ustawie o zatrudnieniu socjalnym [Dz.U. z 2003 r., Nr 122, poz. 1143].

Należy podkreślić, że powyższe zapisy są roboczą wersją projektu, przyjętą przez zespół, ale nie kon-

sultowaną z całym rządem. Dotyczy to zwłaszcza zapisów dotyczących uprawnień dla przedsiębiorstw społecznych, które będą się wiązały z obciążeniami finansowymi dla budżetu państwa. Zanim ostateczna wersja projektu zostanie przedstawiona rządowi,

który podejmie decyzję w sprawie przyjęcia projektu jako projektu własnego, do końca 2010 r. będą przeprowadzone szerokie, otwarte konsultacje społeczne. Rozpoczęcie procesu konsultacji jest planowane na początek listopada br. ■

Małopolski Fundusz Ekonomii Społecznej

Rafał Sułkowski, Jakub Głowacki

Historia powstania

Małopolski Fundusz Ekonomii Społecznej (MFES) jest jedną z niewielu w Polsce, niepublicznych instytucji o charakterze finansowym, działających na rzecz organizacji pozarządowych. Idea powstania Funduszu zrodziła się z doświadczeń zdobytych podczas realizacji projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej” finansowanego w ramach Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL. Jednym z jego elementów było zdiagnozowanie problemów napotykanych przez przedstawicieli sektora ekonomii społecznej. W wyniku przeprowadzonych badań zarówno organizacje pozarządowe, jak i inne podmioty stawiające sobie cele społeczne (np. spółdzielnie socjalne) wśród najważniejszych trudności wymieniały problemy w zdobywaniu funduszy niezbędnych do prowadzenia swojej działalności. Jednocześnie badania pokazały, że ponad 80% podmiotów ekonomii społecznej nie kwalifikuje się do uzyskania dostępu do komercyjnych instrumentów finansowych, które są konieczne do rozwoju i realizacji celów społecznych. Bardzo rzadko wykorzystują one kredyty lub pożyczki – głównie z uwagi na brak własnego majątku oraz stosunkowo niskie przychody, które zwykle nie mogą posłużyć jako zabezpieczenie zaciąganych zobowiązań.

Dlatego środowisko Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, mocno zaangażowane we wspieranie rozwoju ekonomii społecznej, podjęło wysiłki na rzecz wypracowania koncepcji, a następnie stworzenia instytucji oferującej finansowe instrumenty wsparcia. Tak narodził się pomysł powołania Małopolskiego Funduszu Ekonomii Społecznej. Już w trakcie prac koncepcyjnych ta idea została włączona do Małopolskiego Paktu na Rzecz Ekonomii Społecznej. Unikatowy charakter tego przedsięwzięcia wynika również z faktu, iż do udziału w nim udało się nakłonić szereg instytucji o zasięgu zarówno regionalnym, jak i krajowym. Należą do nich Bank Gospodarstwa Krajowego, Krakowski Bank Spółdzielczy, Małopolska Agencja Rozwoju Regionalnego oraz Towarzystwo Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych w Warszawie. Formalne zawiązanie

Fundacji pod nazwą Małopolski Fundusz Ekonomii Społecznej nastąpiło 19 maja 2009 r.

Obszary działalności MFES

Małopolski Fundusz Ekonomii Społecznej oferuje przede wszystkim poręczenia skierowane do wszystkich podmiotów, niezależnie od przyjętej formy prawnej, które w swojej działalności stawiają sobie cele społeczne. Poręczenie może dotyczyć kredytu, pożyczki, dotacji na wkład i wyposażenie spółdzielni socjalnej, zobowiązań wynikających z transakcji handlowych, finansowania wadium przetargowego, finansowania pomostowego dla projektów finansowanych ze środków UE. Standardowo poręczenie obejmuje do 70% wartości zobowiązania, jednak w przypadkach uzasadnionych społecznie może ono wzrosnąć nawet do 100%. Maksymalna kwota poręczenia dla jednego podmiotu nie może obecnie przekroczyć ok. 50 tys. zł, co stanowi 10% kapitału funduszu. Większe poręczenia są obsługiwane wspólnie z innymi poręczycielami. Maksymalny okres poręczania to 5 lat.

W ciągu pierwszego roku działalności głównymi klientami MFES były spółdzielnie socjalne, których bezrobotni członkowie otrzymali od urzędów pracy dotacje na wyposażenie niezbędne do prowadzenia działalności gospodarczej. Urzędy w takich przypadkach żądają zabezpieczenia dla wypłaconych środków, co jest zwykle sporym ograniczeniem w dostępie do tego typu pomocy. Ponadto MFES udzielił także kilku poręczeń na dotacje udzielane dla osób niepełnosprawnych.

Twórcy MFES postarali się, aby procedura udzielania poręczenia była możliwie prosta, ale jednocześnie gwarantowała bezpieczeństwo. Wnioskodawcy spotykają się z pracownikami Funduszu, aby szczegółowo omówić kwestie związane z bieżącą

NOTA O AUTORACH

Rafał Sułkowski – asystent w Katedrze Gospodarki i Administracji Publicznej, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

Jakub Głowacki – asystent w Katedrze Gospodarki i Administracji Publicznej, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

lub planowaną działalnością. Dzięki starannej weryfikacji, głównie kompetencji oraz motywacji do działania osób ubiegających się o poręczenia, jak dotychczas MFES nie był zmuszony do uruchamiania środków na spłacenie poręczanych zobowiązań.

Wsparte przedsięwzięcia

Pierwszym klientem MFES była Spółdzielnia Socjalna *Prodotis*, złożona z 4 osób, które wspólnie postanowiły świadczyć usługi finansowe, promocyjno-reklamowe oraz zajmować się dystrybucją produktów wytworzonych przez organizacje społeczne. Innym przedsięwzięciem, które skorzystało z usług Funduszu była Spółdzielnia Socjalna *Etcetera*. Świadczy ona usługi skierowane do osób planujących uroczystości weselne, w tym m.in. prowadzi studio fotograficzne, projektuje i wykonuje zaproszenia oraz kartki okolicznościowe czy usługi digitalizacji materiałów analogowych (negatywy, kasety VHS). Spółdzielnia Socjalna *Vitalia* to podmiot, któremu MFES udzielił poręczenia na działalność związaną z prowadzeniem gabinetu medycyny estetycznej i gabinetu kosmetycznego świadczącego m.in. usługi makijażu permanentnego. *Vitalia* to najliczniejszy podmiot, będący klientem MFES – spółdzielnia liczy 7 członków, z czego dwaj posiadają status osób niepełnosprawnych.

Oprócz spółdzielni socjalnych z usług Funduszu korzystały również komercyjne przedsiębiorstwa. Jednak stawiały sobie one cel społecznie użyteczny

– starały się o dotacje ze środków Funduszu Pracy na dofinansowanie stworzenia nowego stanowiska pracy dla osoby niepełnosprawnej i bezrobotnej. Przykładem jest przedsiębiorstwo Zielony Smok, działające w branży księgarskiej i materiałów biurowych, które stworzyło dwa takie stanowiska pracy.

Małopolski Fundusz Ekonomii Społecznej od początku swojej działalności udzielił 25 poręczeń, na łączną kwotę blisko 460 tys. zł. Średnia wartość przyjętego zobowiązania jest niewielka i nie przekracza 20 tys. zł. W ostatnich kilku miesiącach wzrosła liczba udzielanych poręczeń, co świadczy o coraz większym zainteresowaniu tego typu instrumentami finansowymi wśród podmiotów prowadzących działalność społeczną.

Warto zwrócić uwagę na fakt, że spory udział wśród beneficjentów Funduszu stanowią kobiety. Spośród 28 nowo utworzonych miejsc pracy, 13 było przeznaczonych właśnie dla kobiet. MFES mocno wspiera również osoby niepełnosprawne – jak dotychczas utworzono 5 miejsc pracy dla tych osób.

Małopolski Fundusz Ekonomii Społecznej działa głównie na terenie Małopolski. Nie wyklucza się jednak współpracy z organizacjami spoza regionu.

Siedziba Funduszu jest zlokalizowana przy ul. Rakowickiej 10b/10 w Krakowie.

Więcej informacji na temat oferty, zasad i rezultatów działalności Funduszu można znaleźć na stronie internetowej pod adresem: www.mfes.pl. ■

Tabela 1. Poręczenia udzielone przez Małopolski Fundusz Ekonomii Społecznej w okresie od listopada 2009 do listopada 2010

Wskaźnik	XI 2009 – IV 2010	V-XI 2010	Od początku działalności
Udzielone poręczenia – liczba	4	21	25
Udzielone poręczenia – wartość	60.000 zł	399.000 zł	459.000 zł
Średnia wartość poręczenia	15.000 zł	19.000 zł	18.360 zł
Poręczenia wypłacone	brak	brak	brak

Źródło: Dane Małopolskiego Funduszu Ekonomii Społecznej.

Tabela 2. Charakterystyka klientów usług poręczeniowych Małopolskiego Funduszu Ekonomii Społecznej w okresie od listopada 2009 do listopada 2010

Wskaźnik	XI 2009 – IV 2010	V-XI 2010	Od początku działalności
Liczba utworzonych miejsc pracy i nowych podmiotów, w tym:	5	23	28
– liczba miejsc pracy i nowych podmiotów utworzonych przez kobiety	1	17	18
– liczba miejsc pracy i nowych podmiotów utworzonych przez osoby bezrobotne	5	21	26
– liczba miejsc pracy i nowych podmiotów utworzonych przez osoby niepełnosprawne	0	5	5

Źródło: Dane Małopolskiego Funduszu Ekonomii Społecznej.

Opis systemu wsparcia ekonomii społecznej w Małopolsce

Barbara Gil

Województwo małopolskie nie bez powodu nazywane jest stolicą ekonomii społecznej w Polsce. Z powodzeniem realizuje się tu wiele innowacyjnych inicjatyw z obszaru ekonomii społecznej, takich jak Małopolski Pakt na Rzecz Ekonomii Społecznej, Małopolski Fundusz Ekonomii Społecznej, a od niedawna także ogólnowojewódzki system wsparcia ekonomii społecznej.

Na system wsparcia składa się 5 realizowanych w Małopolsce projektów wyłonionych w drodze konkursu otwartego w ramach Poddziałania 7.2.2 *Wsparcie ekonomii społecznej* Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (PO KL). Celem Priorytetu VII PO KL *Promocja integracji społecznej* jest zapobieganie wykluczeniu społecznemu oraz zapewnienie równego dostępu do zatrudnienia osobom i grupom społecznym doświadczającym dyskryminacji na rynku pracy. Celem Poddziałania 7.2.2 jest natomiast wzmacnianie podmiotów wspierających i realizujących usługi wobec podmiotów ekonomii społecznej, a także budowanie otoczenia sprzyjającego ich rozwojowi.

2. Wsparcie dla osób fizycznych zamierzających rozpocząć prowadzenie działalności gospodarczej w formie spółdzielni socjalnej.

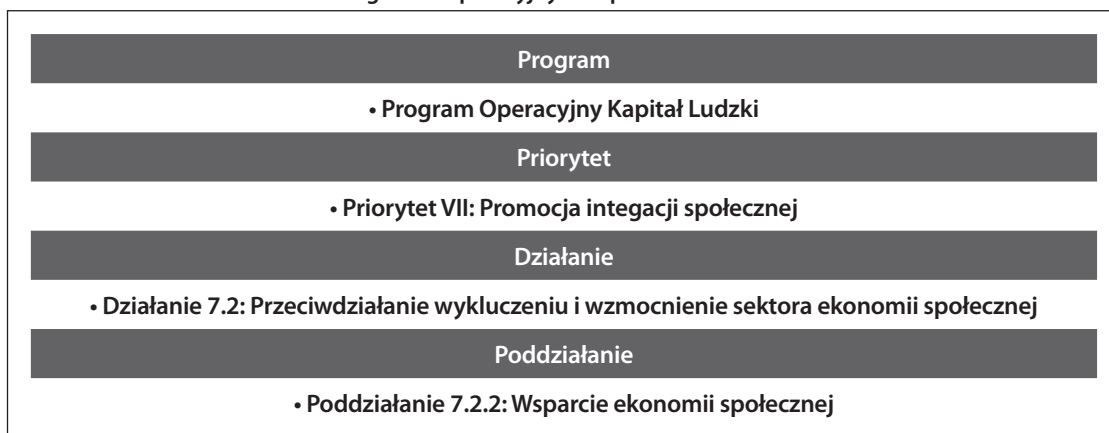
3. Wsparcie dla osób prawnych wymienionych w art. 4 ust. 2 pkt 2 i 3 ustawy z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych.

4. Działania prowadzące do poszukiwania i testowania długookresowych źródeł finansowania instytucji otoczenia sektora ekonomii społecznej oraz spółdzielni socjalnych, o których mowa w typie działań nr 2 i 3.

W ramach Poddziałania ma zostać zapewnione funkcjonowanie przynajmniej dwóch na każde województwo instytucji wspierających ekonomię społeczną, realizujących następujące działania:

- usługi prawne, finansowe, marketingowe,
- doradztwo (indywidualne i grupowe) oraz szkolenia umożliwiające uzyskanie wiedzy i umiejętności potrzebnych do założenia i prowadzenia działalności w sektorze ekonomii społecznej,

Schemat 1. Poddziałanie 7.2.2 w Programie Operacyjnym Kapitał Ludzki



Źródło: opracowanie własne.

Powyższy cel Poddziałania 7.2.2 ma być osiągnięty poprzez udzielenie dotacji projektom realizującym następujące zadania:

1. Wsparcie dla utworzenia i/lub funkcjonowania (w tym wzmocnienia potencjału) instytucji otoczenia sektora ekonomii społecznej.

- promocja ekonomii społecznej i zatrudnienia w sektorze ekonomii społecznej.

NOTA O AUTORZE

Barbara Gil – absolwentka socjologii na Uniwersytecie Jagiellońskim.

Grupą docelową realizowanych działań są podmioty ekonomii społecznej¹, instytucje rynku pracy oraz pomocy i integracji społecznej w zakresie projektów promocyjnych i partnerskich oraz osoby fizyczne w zakresie doradztwa i szkoleń na temat zakładania i prowadzenia działalności w sektorze ekonomii społecznej [Portal Funduszy Europejskich, 2010]. Beneficjenci ci uprawnieni są do otrzymywania bezpłatnych usług realizowanych w ramach projektów. Warty podkreślenia jest fakt, że kluczowym założeniem programu jest wypracowanie trwałości instytucji, czyli zapewnienie ich funkcjonowania również po zakończeniu realizacji projektów.

W wyniku oceny Wojewódzkiego Urzędu Pracy w Krakowie, który 16 lipca 2009 r. ogłosił konkurs otwarty na realizację projektów w ramach Poddziałania 7.2.2 PO KL w Małopolsce, pozytywną opinię otrzymało pięć następujących projektów (w nawiasie podane są nazwy liderów, czyli instytucji zarządzających projektem):

1. INES – Infrastruktura Ekonomii Społecznej w Małopolsce (Związek Lustracyjny Spółdzielni Pracy).
2. Sprawne i aktywne podmioty ekonomii społecznej (Fundacja Biuro Inicjatyw Społecznych),
3. Małopolski Instytut Ekonomii Społecznej (Stowarzyszenie Dobrej Nadziei).
4. Małopolski Inkubator Ekonomii Społecznej (Towarzystwo Oświatowe Ziemi Chrzanowskiej w Chrzanowie).
5. Sieć MOWES – Małopolskie Ośrodki Wsparcia Ekonomii Społecznej (Fundacja im. Hetmana Jana Tarnowskiego).

Z inicjatywy Zarządu Województwa Małopolskiego podjęto działania, których celem było skoordynowanie realizacji wybranych w drodze konkursu projektów, by jak najlepiej odpowiadały one na potrzeby podmiotów ekonomii społecznej w regionie. Instytucje realizujące wymienione wyżej projekty wypracowały zasady współpracy, które dnia 14 lipca 2010 r. zostały sformalizowane poprzez podpisanie porozumienia pod nazwą System wsparcia ekonomii społecznej w Małopolsce. Celem nadrzędnym utworzonego przez wszystkich realizatorów projektów w Poddziałaniu 7.2.2 PO KL

systemu jest utworzenie profesjonalnej i kompleksowej infrastruktury wsparcia zarówno dla nowo powstających, jak i dla już działających podmiotów ekonomii społecznej w województwie. Jednocześnie Pakt został podpisany przez wszystkich Liderów projektów nie będących do tej pory jego sygnatariuszami. Koordynacja systemu wsparcia ekonomii społecznej jest realizowana na poziomie Małopolskiego Paktu na Rzecz Ekonomii Społecznej.

Na mocy podpisanego porozumienia województwo zostało podzielone na pięć subregionów: tarnowski, sądecki, krakowski, południowy oraz zachodni. Celem takiego podziału było zapewnienie łatwego dostępu do instytucji wspierających ekonomię społeczną dla wszystkich potencjalnie zainteresowanych podmiotów oraz komplementarności oferowanych usług. Zgodnie z zamierzeniami na terenie każdego z tych subregionów miały powstać minimum dwa punkty informacyjno-konsultacyjne dla podmiotów ekonomii społecznej. W rzeczywistości w każdym z subregionów istnieją przynajmniej trzy takie instytucje. Komplementarność usług punktów informacyjno-konsultacyjnych polega na tym, że przynajmniej jeden z nich jest wyspecjalizowany w świadczeniu usług dla podmiotów przynależących do sektora spółdzielczego oraz organizacji pozarządowych prowadzących działalność gospodarczą, a jeden w usługach dostosowanych do potrzeb pozostałych podmiotów zaliczonych do kategorii „podmioty ekonomii społecznej” (w rozumieniu definicyjnym Szczegółowego Opisu Priorytetów PO KL). Uzgodniono również, że usługi dla pierwszego rodzaju podmiotów oraz dla organizacji pozarządowych prowadzących statutową działalność odpłatną będą świadczone jedynie w ramach projektu INES, a pozostałe projekty będą świadczyć usługi dla reszty podmiotów. Ponadto promocją ekonomii społecznej w wymiarze regionalnym zajmie się Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej, będąca jednym z partnerów w projekcie INES – Infrastruktura Ekonomii Społecznej w Małopolsce. Ma ona wyłączność na realizację zadań promocyjnych o zasięgu wojewódzkim, a pozostałe podmioty zobowiązały się nie podejmować żadnych działań z zakresu upowszechniania ekonomii społecznej w wymiarze ponadlokalnym. Kolejna zasada podpisanego porozumienia głosi, że jedyną stroną internetową dotyczącą Poddziałania 7.2.2 w Małopolsce będzie wortal powstały w ramach systemowego projektu Akademia

¹ Do podmiotów ekonomii społecznej zaliczono tu: spółdzielnie socjalne, spółdzielnie pracy, spółdzielnie inwalidów i niewidomych, organizacje pozarządowe oraz podmioty wymienione w art. 3 ust. 3 ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, zarejestrowane na terenie województwa.

Rozwoju Ekonomii Społecznej, prowadzonego przez Regionalny Ośrodek Polityki Społecznej w Krakowie (www.wortales.rops.krakow.pl).

W efekcie podpisanego porozumienia, w ramach projektów są świadczone kompleksowe usługi wsparcia dla podmiotów ekonomii społecznej, powstało kilkanaście punktów wsparcia zlokalizowanych w pięciu subregionach i dedykowanych określonym grupom beneficjentów. Prowadzą one cykle szkoleniowe, doradztwo i konsultacje oraz świadczą usługi prawne, księgowe i marketingowe dla osób fizycznych zainteresowanych założeniem podmiotu ekonomii społecznej, organizacji pozarządowych (w tym: nie prowadzących działalności gospodarczej, prowadzących działalność statutową odpłatną oraz prowadzących działalność gospodarczą) oraz spółdzielni socjalnych. Ponadto w ramach trzech projektów zostały zawiązane partnerstwa

lokalne na rzecz ekonomii społecznej – partnerstwo na rzecz promocji ekonomii społecznej w lokalnych społecznościach, partnerstwo na rzecz promocji ekonomii społecznej wśród instytucji rynku pracy, pomocy i integracji społecznej oraz partnerstwo na rzecz współpracy sektora pozarządowego i administracji publicznej.

Należy mieć nadzieję, że rozwiązanie testowane w Małopolsce spowoduje lepsze dopasowanie wsparcia do potrzeb podmiotów ekonomii społecznej, co w efekcie przełoży się na rozwój sektora w regionie. ■

Źródło

Portal Funduszy Europejskich
www.funduszeuropejskie.gov.pl/PoradnikBeneficjenta/PoKL/Strony/7.2.2-Wsparcie-ekonomii-spolecznej.aspx
(dostęp: 13-10-2010).

(eS)

Recenzje PUBLIKACJI

Beatriz Armendáriz de Aghion, Jonathan Morduch – *Ekonomia mikrofinansów*

Wydawnictwo AnWero, Gdańsk, 2008

Tomasz Geodecki

W ostatnich latach można obserwować rosnące zainteresowanie mediów i opinii publicznej tematyką mikrofinansów. Zwiększyło się ono po 2006 r., kiedy ekonomista i przedsiębiorca M. Yunus otrzymał pokojową nagrodę Nobla. Rozwinął on instytucję pożyczkową – Grameen Bank – specjalizującą się w udzielaniu niewielkich kwot kredytu ubogim mieszkańcom Bangladeszu. Banki komercyjne uznają takie pożyczki za obciążone zbyt dużym ryzykiem, a w związku z tym wyższe jest ich oprocentowanie i stają się one zbyt drogie. Wizjonerskie dzieło Yunusa polegało na zastosowaniu pożyczek grupowych, dzięki którym udaje się zmniejszyć ryzyko niespłacenia pożyczki związane z asymetrią informacji. Jest to jeden z nielicznych mechanizmów przyczyniających się do ograniczenia ubóstwa na świecie przy czynnym zaangażowaniu samych osób ubogich. Udzielając biednemu człowiekowi pożyczki o wartości kilku dolarów można pomóc zrealizować jego pomysł na interes, zwiększyć poczucie własnej wartości i przyspieszyć rozwój lokalnej gospodarki.

Jak zauważają Armendáriz de Aghion i Morduch pomysł nie jest nowy – z powodzeniem zastosowały go w XIX w. lokalne spółdzielcze kasy oszczędnościowo-pożyczkowe w Niemczech, tzw. kasy Raiffeisena. Powielone w Wielkopolsce, jak przypominał na łamach „Rzeczpospolitej” S. Bratkowski, pozwoliły ludności polskiej zorganizować się w prężną gospodarczo grupę zrywającą z rolą nacji ekonomicznie niewydolnej, szczególnie trudną w państwie pruskim. Idea kas polegała na zagospodarowywaniu niewielkich nadwyżek finansowych pojawiających się okresowo nawet w najuboższych gospodarstwach domowych, które są następnie inwestowane w rozwój lokalnej gospodarki. Dokonują tego drobni przedsiębiorcy, którzy z racji niewielkiej wartości majątku często nie mogą zaoferować atrakcyjnego zabezpieczenia, a dyscyplinę w spłacie zapewniają więzy społeczne, które wzmacniają nadzór jednych członków grupy nad innymi i zachęcają do rzetelnych spłat. Dlatego też podstawową jednostką działalności kas była parafia lub gmina.

Książka jest pozycją, której autorzy przybliżają idee Yunusa, ale oferują znacznie szerszą perspektywę. *Ekonomia mikrofinansów* łączy w sobie charakterystyczne dla książek pisanych przez praktyków dynamikę narracji i dogłębną znajomość instytucji mikrofinansowych działających w krajach trzeciego świata z dużym wycuciem ekonomicznym i oparciem rozwiązywania problemów praktycznych w teorii ekonomii. Nic w tym dziwnego, jeżeli weźmie się pod uwagę doświadczenie autorów: Beatriz Armendáriz de Aghion była zaangażowana w tworzenie instytucji mikrokredytowej w stanie Chiapas w Meksyku i jest jednocześnie wykładowcą w Harvard University i University College London. Jonathan Morduch jest profesorem na wydziałach polityki społecznej oraz ekonomii w New York University, a zawilości działalności instytucji mikrofinansowych zgłębiał podczas pobytów w Azji Południowo-Wschodniej. Dlatego też w książce znajdziemy zarówno rys historyczny spółdzielni oszczędnościowo-kredytowych, jak i opis funkcjonowania ich azjatyckich następców. Otrzymamy pełny katalog niesprawności mechanizmu rynkowego skłaniających do podjęcia interwencji, a także dogłębną i popartą przykładami analizę owych zawodności oraz przyczyn sukcesów i porażek dotowanych programów mikrofinansowych.

Książka składa się z 10 rozdziałów, usystematyzowanych tematycznie, w których rozważania teoretyczne są zilustrowane przykładami z praktyki. Każdy rozdział jest poprzedzony wprowadzeniem zarysującym istotę problemu, a zakończony podsumowaniem i wnioskami. Dzięki temu po przeczytaniu książki łatwo sięgnąć do treści poszczególnych rozdziałów bez konieczności wertowania ponownie całego rozdziału.

W rozdziale pierwszym dowiadujemy się, dlaczego kapitał nie przepływa w sposób naturalny do osób

NOTA O RECENZENCIE

dr Tomasz Geodecki – adiunkt w Katedrze Gospodarki i Administracji Publicznej, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

biedniejszych, choć prawo malejącej krańcowej produktywności kapitału sugerowałoby, że osoby uboższe powinny osiągać wyższe stopy zwrotu z inwestycji. Przyczyną są tu przeszkody wynikające z naturalnej dla banków chęci ograniczania kosztów transakcyjnych poprzez udzielanie większych pożyczek mniejszej liczbie zamożnych klientów oraz z wysokich kosztów gromadzenia informacji o zdolności danej osoby do spłaty, w przypadku, gdy jest ona zbyt uboga, aby zaoferować zabezpieczenie. Nie sprzyjają także rozwojowi rynków kredytu regulacje państwowe, często w sposób nieprzemysłany ograniczające lichwę. Ta zaś nierzadko bywa pożyteczna, a wysokie stopy procentowe wynikają z wysokiego ryzyka udzielenia kredytu. Rządowe programy pożyczkowe zaś, jako mające w zamierzeniu rozwiązać problem dużych odsetek, odnoszą odwrotne skutki: sztucznie obniżają stopy procentowe (powodując, że dofinansowanie dostają nie tylko najefektywniejsze przedsiębiorstwa), rujną naturalne lokalne rynki kredytowe, trafiają nie do najefektywniejszych, lecz do lepiej sytuowanych i ustosunkowanych, osłabiają dyscyplinę spłat w obliczu częstych umorzeń, szczególnie przed wyborami. Jako odpowiedź na omówione problemy zaprezentowano ideę działalności Banku Grameen Yunusa podkreślając znaczenie umów grupowych i publicznej spłaty rat. Zaznaczono także, że mikrofinanse to nie tylko kredyty, ale także możliwość oszczędzania i ubezpieczenia. Zapowiedziano także dyskusję dotyczącą zasadności podjęcia dofinansowania programów mikrofinansowych.

W rozdziale drugim Armendáriz de Aghion i Mor Duch na wstępie wyrażają przekonanie, że interwencja publiczna na rynkach mikrofinansów może przynieść pozytywne skutki, o ile jest właściwie pomyślana. Warunkiem powodzenia jest dobre rozeznanie w naturze zawodności rynku. Wkroczenie w domenę lichwiarzy uznają autorzy za usprawiedliwione jedynie w sytuacji, gdy finansowanie przedsięwzięć w ten sposób odbywa się ze szkodą dla efektywności i właściwej dystrybucji zasobów (przejęcie całości nadwyżki konsumenta). Wizja chciwego lichwiarza utrzymującego w stanie zależności biednych chłopów jest według nich mocno uproszczona. Programy interwencyjne poprawiają efektywność, jeżeli są w stanie obniżyć koszty, a nie, jeżeli korzystając z pieniędzy publicznych konkurują niższymi odsetkami przy kosztach powyżej kosztów lichwiarza. Istotną zawodnością jest asy-

metria informacji, która każe zabezpieczać pożyczki – ważną rolę państwa będzie tutaj zapewnienie sformalizowanych praw własności (np. ziemi). Z ideą mikrofinansowania wiąże się też możliwość przezwyciężenia pokusy nadużycia zaufania pożyczkodawcy oraz selekcji negatywnej, tj. zniechęcenia wysokimi odsetkami bezpieczniejszych klientów i w ten sposób dalszego zwiększenia ryzyka.

W kolejnym rozdziale zaprezentowano korzenie mikrofinansów – wspomniane spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe, na których przykładzie pokazano, że co najmniej równie ważna jak dostęp do mikropożyczek jest możliwość oszczędzania. Autorzy wskazują jednak na nieunikniony problem usztywnienia struktur i utratę atutów w miarę rozwoju instytucji, a także większe możliwości przyciągnięcia kapitału z zewnątrz przez banki mikrofinansowe niż spółdzielnie.

Rozdział czwarty został poświęcony omówieniu specyfiki pożyczek grupowych, która przesądza o atrakcyjności tej formy kredytowania w stosunku do tradycyjnych kredytów bankowych. Innowacja ta opiera się na lokalnym kapitale społecznym, który pozwala obniżyć koszty pożyczki poprzez wzajemną kontrolę pożyczkobiorców w ramach jednej grupy. Tym samym część zadań, które tradycyjnie są realizowane przez administrację banku zostaje przerzucana na pożyczkobiorców: selekcja potencjalnych klientów pod kątem pracowitości i rzetelności poszczególnych członków grupy – gdyż od tych cech zależy dalsza możliwość kredytowania całej grupy, a na dalszych etapach realizacji przedsięwzięć – kontrolowanie ich pracy oraz egzekwowanie zawartych umów. W ten sposób przezwycięża się dwie podstawowe niesprawności mechanizmu rynkowego w sferze mikrofinansów, czyli asymetrię informacji oraz selekcję negatywną, gdyż wiedza pożyczkobiorców pozwala na uprzednie wyeliminowanie osób o wątpliwej reputacji. A zatem mikrofinanse nie tylko wykorzystują kapitał społeczny, ale wręcz stymulują zacieśnianie więzi lokalnych. Przy tych korzyściach, niedogodności pożyczek grupowych wydają się mniej istotne, jednak dla niektórych z ich beneficjentów zbyt wysokie są koszty cotygodniowego dotarcia na zebrania członków grupy. W razie źle skonstruowanego mechanizmu weryfikacji przyczyn braku spłaty sankcje mogą być zbyt restrykcyjne, jeżeli opóźnienie jest efektem zdarzeń losowych, a nie nierzetelności.

Rozszerzenie mechanizmów zwiększenia spłacalności pożyczek omówiono w rozdziale piątym, prezentując różne warianty głównych elementów pożyczek grupowych: pożyczki progresywne umożliwiające pożyczanie coraz większych kwot w przypadku dobrej historii kredytowej, dużą częstotliwość spłat obniżającą ich jednostkowe kwoty oraz ryzyko niewypłacalności, zabezpieczanie pożyczek nie według cen rynkowych, lecz według subiektywnej wartości dla klienta, czy upublicznienie spłat zwiększające obawę potencjalnie nierzetelnych partnerów przed napiętnowaniem. Ponadto koncentracja na kobietach, jako grupie docelowej, potęguje oddziaływanie tych elementów motywacyjnych.

W rozdziale szóstym nawiązano do mechanizmu opisanego przez M. Friedmana – wyrównywania poziomu konsumpcji przez cały czas trwania gospodarstwa domowego. W celu ograniczenia fluktuacji potrzebne są nie tylko pożyczki (tu zaciągane głównie w celach konsumpcyjnych), ale w nie mniejszym stopniu mechanizmy taniego oszczędzania oraz, w razie potrzeby, ubezpieczenia. Zatem mikrofinanse to nie tylko mikropożyczki – oszczędzanie i zabezpieczenie na przyszłość są drugą stroną tego samego medalu.

Osobny rozdział został poświęcony płci pożyczkobiorców. Okazuje się, że kobiety stanowią zdecydowaną większość beneficjentów wielu programów mikrofinansowych. Przyczyną tego stanu rzeczy jest większa możliwość zaciągnięcia tradycyjnych kredytów przez mężczyzn, a więc kobiety w obliczu utrudnionego dostępu do kapitału są bardziej skłonne akceptować niedogodności związane z umowami mikrofinansowymi. Ponadto to kobiety stanowią większą część zatrudnionych w sektorze nieformalnym (poza rolnictwem), który najbardziej potrzebuje mikropożyczek. Z jednej strony koncentracja instytucji mikrofinansowych w tym sektorze pozwala jednocześnie na osiągnięcie celów społecznych – dotarcie do najuboższych, którymi w przeważającej mierze są kobiety oraz wyrównywanie szans. Z drugiej strony, preferowanie kobiet może wynikać z mniej ryzykownych strategii inwestycyjnych, które w rezultacie mogą przynosić skromniejsze efekty gospodarcze – w tej sytuacji mikrofinanse mogą utrzymywać tę dychotomię.

Pewnym mankamentem z punktu widzenia decyzji o wsparciu programów mikrofinansowych jest brak rzetelnych danych dotyczących ich efektyw-

ności i wpływu na problemy gospodarcze i społeczne. W rozdziale ósmym omówiono metody stosowane przy ocenie oddziaływania różnych programów tego typu oraz wyniki najciekawszych z nich. Wiele miejsca poświęcono problematyce odpowiedniego skonstruowania eksperymentu badawczego, problemu nielosowości próby i doboru grup kontrolnych. Przy tym, jak zauważają autorzy, większość badań koncentruje się raczej na korzyściach dla beneficjentów programów niż na efektach dla całej gospodarki.

Problem zestawienia korzyści z poniesionymi kosztami podjęto natomiast w rozdziale dziewiątym – przy okazji omawiania roli dotacji publicznych i prywatnych w finansowaniu programów mikrofinansowych. Często bowiem programy te nie są samowystarczalne. Przytaczane przez autorów dane mówią o ok. połowie programów pozwalających osiągać nadwyżki finansowe, zaś wśród tych skierowanych do najuboższych odsetek rentownych nie przekraczał 40%. Co więcej, zgłaszane przez Grameen Bank zyski osiągnięte w ciągu dwunastu lat (rzędu 1,5 mln USD), po odjęciu dotacji (16,4 mln USD) okazywały się ujemne, zaś uwzględnienie pośredniego wsparcia umożliwiającego korzystanie z niższego niż rynkowe oprocentowania (o wartości ponad 80 mln USD) uświadamia, że programy mikrofinansowe nastawione na realizację celów społecznych rzadko pozwalają na uzyskanie korzyści finansowych. Szczególnie zestawienie programów azjatyckich z programami południowoamerykańskimi, które próbowano z większym lub mniejszym powodzeniem komercjalizować, pokazuje, że chcąc osiągnąć samowystarczalność trzeba ograniczyć ambicję realizacji celów społecznych. Przy tym autorzy proponują stosowanie miernika pozwalającego w sposób systematyczny oceniać zależność od subsydiów. Przegląd argumentów za zaangażowaniem środków publicznych wiedzie autorów do konstatacji, że dyskusja zwolenników i przeciwników dotacji jest od początku patowa. Podkreślanie przez przeciwników interwencji pańskiego rozkładu wag oddziaływania społecznego, niskich efektów inwestycji osób uboższych, negatywnego oddziaływania dotacji na sytuację innych pożyczkodawców spotyka się z przeciwnymi przykładami zwolenników wsparcia publicznego. Ekonomisci są jednak zgodni, że w dotowanych instytucjach istnieje niebezpieczeństwo zaniku presji na wydajność, a w przypadku wsparcia przez

donatorów prywatnych – możliwe znużenie danym przedsięwzięciem.

W rozdziale dziesiątym autorzy wskazują, że w ostatecznym rozrachunku sukces programów mikrofinansowych zależy od jakości zarządzania, a więc od tego, w jaki sposób personel instytucji jest motywowany do wypełniania swoich zadań. Na przykładzie kolumbijskiego banku *Corposol* pokazano jak niewłaściwe wyznaczanie celów pracownikom i inne mankamenty w sferze zarządczej mogą doprowadzić do upadku dobrze prosperującej instytucji. Z perspektywy teorii mocodawcy i pełnomocnika rozważono następnie kwestie motywacji pracowników, mającą w mikrofinansach znaczenie dla treści podpisywanych umów: pracownicy powinni być premiowani za realizację celów społecznych poprzez podpisywanie większej liczby umów (a nie za maksymalizację ich wartości), ale także za wysoki odsetek spłacalności pożyczek. Finansowa motywacja może jednak niekiedy stłumić pozytywne oddziaływanie świadomości istotności społecznych celów organizacji na zasadzie „albo płać dobrze, albo nie płać wcale”. Autorzy przytaczają wyniki badań wskazujących, że motywacja finansowa nie zawsze jest najważniejszym bodźcem dla pracowników banku, co więcej, zbyt wysokie premie mogą skłaniać do oszustw. Innym istotnym aspektem systemu motywacji jest zapewnienie, aby działania pracowników nie były krótkowzroczne. W funkcjonowaniu instytucji mikrofinansowych dużą rolę odgrywa także struktura własności – oparcie na dotacjach może przyczynić się do upolitycznienia podejmowanych działań, dążenie do samowystarczalności może natomiast spowodować odejście od realizacji przez organizację celów społecznych.

Także w Polsce mikrofinanse wydają się mieć perspektywę rozwoju. Jak przekonują przedstawiciele *Microfinance Centre*, partnera merytorycznego polskiego wydania książki, nad Wisłą istnieje duża luka na rynku finansowania drobnej przedsiębiorczości. Potencjalny rynek to według szacunków 2 mln ubogich gospodarstw domowych, spośród których 300 tys. już prowadzi działalność gospodarczą. Z przytoczonych badań wynika, że największą

barierą w wykorzystaniu mechanizmów mikrofinansowych jest niski poziom edukacji finansowej potencjalnych klientów. Podręcznik *Armendáriz de Aghion i Morducha* może być więc źródłem licznych inspiracji dla polskich praktyków mikrofinansów, którzy chcą dotrzeć do potencjalnych klientów. Szczególne zainteresowanie książką powinna wzbudzić wśród przedstawicieli podmiotów ekonomii społecznej oraz instytucji podmioty te wspomagających. Wymowne jest, że obok „*Gazety Bankowej*” i portalu *Bankier.pl* patronat nad wydaniem objął portal organizacji pozarządowych *ngo.pl* oraz Federacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych *FISE*.

Dla wykładowców akademickich szczególnie cenna jest możliwość wykorzystania *Ekonomii mikrofinansów* jako materiału dydaktycznego przy prowadzeniu zajęć z finansów i bankowości, czemu sprzyjają umieszczone na końcu każdego rozdziału ćwiczenia. Oddają one wiernie treść rozdziałów i pomagają Czytelnikowi przyjrzeć się problemowi od strony praktycznej poprzez samodzielne rozwiązanie zadań. Ponadto, co już podnoszono, pozycja ta jest rzadkim przypadkiem dobrego osadzenia w teorii bogatej wiedzy praktycznej wynikającej z wieloletniego doświadczenia autorów, dzięki czemu także Czytelnik może poznać aktualny stan wiedzy na temat mikrofinansów. Czytelnik dowie się o wskaźnikach odzysku długów w Nigerii, roli praw własności ziemi dla zabezpieczenia pożyczek w Tajlandii, sposobie działania pożyczkodawców susu z Ghany. W sumie wykorzystano 330 pozycji bibliograficznych obejmujących zarówno teorię ekonomii, praktykę prowadzenia instytucji mikrofinansowych, jak i wyniki badań efektów ich funkcjonowania. Pozna także historię Banku *Corposol* z Bogoty oraz dowie się, jaki jest udział kobiet zatrudnionych w sektorze nieformalnym poza rolnictwem w Afryce, Azji i Ameryce Łacińskiej.

Zatem, chociaż warto, aby Czytelnik dla lepszej orientacji w poruszanej problematyce znał podstawy ekonomii, to książkę tę można polecić każdemu, kto interesuje się i zajmuje na poważnie aktywizacją ekonomiczną bezrobotnych i innych grup narażonych na wykluczenie społeczne. ■

(eS)

BIBLIOTEKA TEKSTÓW KLASYCZNYCH

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 o solidne fundamenty, obudowane 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 polityki fiskalnej 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 osiągać 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

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

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.

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 podażą i popytem 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 ograniczanym 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.

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 przeczuć, 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 dystrybutywne

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 dystrybutywnych, 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*,

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].

interakcje bezpośrednie, wikipedie, platformy, wspólnoty i programy typu „open source”, umożliwiają nam dotarcie praktycznie wszędzie – oto nowy słownik systemów dystrybutywnych. Wikipedia i Linux determinują przyszłość, tak jak kiedyś parowóz Stephensona i samochód Ford T. Jest to jeden z obszarów postkryzysowych – rozszerzenie produkcji dystrybtywnej 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 rekompozycji. 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, dostarczała 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 dystrybtywnej 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 montowniami, 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 części⁸. 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 ukończony 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 ogólnosiatowej 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 publiczne.

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. Nagłosił 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 kadrę, 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 mieszkankę 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 dystrybutywna a ekonomia społeczna

Tego rodzaju postęp ma miejsce równoległe z postępem, w którym systemy dystrybutywne 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 dystrybutywnego. 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 obrotu 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 impri-matur, 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 Massachussets 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 wolontariuszy, 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 nich 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 rozwojową 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 wodociągo-
wego 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 niskowęglochłonne 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.

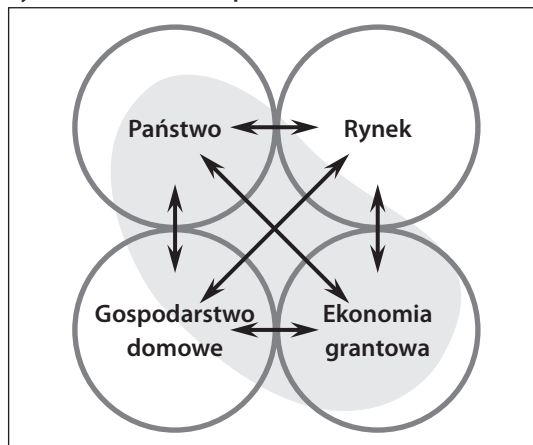
Ekonomia społeczna

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 tworem 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 konsensem 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 „kreacji 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 dystrybutywny 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 poglądu 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 konkurowania 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 przedstawiona 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 dystrybtywne. 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 rzeczywistego 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].

tego, 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 osiąganiem 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 zaczynem dla innowacji. Badanie jej wpływu na służby socjalne 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 osiąganie 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.

Spśród 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 telefonnia 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* – budowniczkowie przyśrodkości i budowniczkowie zdolności)²⁹.

Powinniśmy również pamiętać o roli przedsiębiorstw społecznych jako innowatorów społecznych. Kwestia ta wykracza daleko poza zagadnienie wielkości przedsiębiorstwa. Społeczne i ekologiczne marki handlowe (takie jak Fair Trade Foundation, Soil Association lub Forestry Stewardship Council) zachęcają firmy gospodarki głównego nurtu do zmiany swoich dotychczasowych praktyk (obróć produktami pod szyldem uczciwego handlu w 2008 r. wzrósł o 43%, do 700 mln funtów) i umocniły tendencje wzrostowe spółdzielni i grup producenckich w odpowiednich łańcuchach podaży. Jest to wyzwanie dla przedsiębiorstw głównego nurtu gospodarki w aspekcie ich wpływu na problematykę społeczną i ekologiczną.

Dla przedsiębiorstw społecznych kluczowe pozostaje jednak to, jak osiągnąć kolejny poziom rozwoju i znaleźć jeszcze lepszy sposób zarządzania i gospodarowania wzrostem odzwierciedlającym ich wartość. Wiele przedsiębiorstw społecznych jest modelem 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 technologie internetowe mogą znacząco wzmocnić organizacje tego typu, jak również znacznie rozszerzyć ich związki z konsumentami i inwestorami³⁰.

Gospodarstwo domowe

Produkcja masowa zautomatyzowała i zorientowała na gotowe produkty niektóre tradycyjne prace domowe, a osoby je wykonujące – głównie kobiety – 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 ponownej dystrybucji do gospodarstwa domowego aktywności, które uprzednio zawierały się w gospodarce zewnętrznej. Metody takiej dystrybucji są potencjalnie najistotniejsze dla nowej fali innowacji społecznych.

Gospodarstwa domowe już obecnie rewelacyjnie reagują na wyzwania nowego paradygmatu, wykorzystując Internet do czynności wykonywanych kiedyś w świecie rzeczywistym, np. kupując za pomocą Internetu i zamawiając dostawę do domu, rezerwując online bilety kolejowe lub czytając prasę na ekranie monitora. Jednak ważniejszą innowacją jest to, że mieszkańcy gospodarstw domowych współpracują ze sobą bezpośrednio, używając nowych środków komunikacji, dokonując przekształceń starych instytucji i kreując nowe.

Doskonałym przykładem jest oprogramowanie open source, rozwijane dobrowolnie i rozprowadzane za darmo. Mało jest państw wysoko rozwiniętych, które nie wykorzystują pewnych form darmowego 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 formowania grup dyskusyjnych wokół tematu zdrowia, kwestii produkcji żywności i jej przetwarzania oraz konsumpcji, narodzin i śmierci. Wnoszą także wkład w rozwiązywanie określonych problemów (na przykład naukowych) lub zarządzanie przestrzenią publiczną (parkami i ulicami). Sieć dostarczyła nowej infrastruktury do rozszerzenia zakresu i zwiększenia potencjału ruchów społecznych, w tym ruchów konsumenckich, umożliwiając powstanie nowych form wspólnych zakupów lub zarządzania.

Pytania dotyczące ekonomii gospodarstwa domowego spowodowane tym niezwykłym rozwojem 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, organizacje, 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 (nastolatków 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 najrozszybszych 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 doświadczonej 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 dystrybuuje 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 dystrybtywne 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 akusзера 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 nieodróżniony 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 popytogeny. Jednym z elementów „nowego popytu” jest konsumpcja w gospodarstwie domowym, prawidłowo określana mianem inwestycji – wydatki na urządzenia „prosumenta” oraz infrastruktura ekonomii dystrybutywnej. 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 dystrybutywnej 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 nieprzebrane 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 przedwczesnym 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 zapleczu 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 wymienianych 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 dekonjunkcją, mające wpływ na konieczną strukturalną tranzycję gospodarki, wymieniono w tabeli 1. Te, które mogą być podjęte natychmiast są ułożone 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 dekonjunkcją wpływające na strukturalną transformację gospodarki

	Krótki okres	Średni i długi okres
Scentralizowane (publiczne i prywatne)	• 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	• Infrastruktura dla pojazdów elektrycznych • Internet szerokopasmowy • Produkcja biogazu oraz infrastruktura kompostowa • Reforma czasu pracy (jak w holenderskim modelu Melkert)
Dystrybucyjne	• Modernizacja energii mieszkalnej • „Milion dachów” • Modernizacja komercyjna i instytucjonalna (w tym własności państwowej) • „10 tys. okręgów i parafii” • Lokalne programy produkcji żywności • Reparatcja, odnowa i restauracja urządzeń (np. renowacja mebli i naprawa sprzętu AGD) • Upowszechnianie zdrowotnych i poprawiających kondycję fizyczną programów trenerskich	• 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)

Źródło: opracowanie własne.

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 Brompton 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

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

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).

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 mężczyźni 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 „partyzan-tów ogrodników” obsadzających roślinnością

³⁸ 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].

³⁹ 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 rozszerzyłoby 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 przemieszczania. 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 Gaitskill'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. Twierdzą 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 zwalczenia 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], *Democratising 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., Picket 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.

Informacje dla Autorów półrocznika „Ekonomia Społeczna”

Redakcja półrocznika „Ekonomia Społeczna” – czasopisma naukowego przybliżającego w sposób interdyscyplinarny tematykę ekonomii społecznej – zawiadamia Autorów, że przyjmuje do publikacji następujące, nie publikowane wcześniej materiały:

- analizy problemowe, autorskie opracowania teoretyczne lub raporty z badań (teksty do działu ARTYKUŁY); objętość pracy – ok. 18-20 znormalizowanych stron maszynopisu, tj. od 0,8 do 1 arkusza wydawniczego;
- prezentacje ciekawych projektów i przedsięwzięć, relacje z konferencji i seminariów, raporty z prac legislacyjnych nad regulacjami istotnymi z punktu widzenia działania sektora ekonomii społecznej (teksty do działu INICJATYWY); 3-4 strony maszynopisu,
- autorskie omówienie nowości wydawniczych, prezentacja ciekawych przykładów literatury przedmiotu (dział RECENZJA PUBLIKACJI); 5-6 stron maszynopisu.

Publikacja ma charakter naukowy, dlatego Redakcja prosi Autorów o uwzględnienie poniższych zasad dotyczących przygotowywania tekstów pretendujących do opublikowania na łamach półrocznika. Maszynopis powinien spełniać następujące wymagania:

- druk na papierze formatu A4 z zachowaniem marginesów – 25 mm,
- wielkość czcionki tekstu zasadniczego – 12 punktów, przypisów – 10 punktów,
- czcionka: Times New Roman,
- ciągła numeracja rozdziałów, podrozdziałów,
- interlinia – 1,5,
- odwołania do literatury w tekście zawierające: nazwisko autora, rok wydania publikacji i numer strony należy podawać po przytaczanym fragmencie, z wykorzystaniem kwadratowych nawiasów (np. [Kowalski, 2007, s. 7]). Ten sam zapis należy stosować przy źródłach tabeli i rysunków. Jeśli jest więcej niż dwóch autorów, należy podawać tylko pierwszego z dopiskiem „i inni”,
- przypisy wyjaśniające powinny być zamieszczane na dole strony. W tekście mają być odnośniki do przypisów na dole strony – w postaci 1, 2, 3 itd. (indeks górny),
- w przypadku rysunków (tabel, wykresów) prosimy o stosowanie następującej konwencji w oznaczeniu: Rysunek 1. Tytuł rysunku (czcionka Times New Roman, 12 pkt, pogrubiona). Odwołania w tekście z zastosowaniem zwrotu: Tabela 1, a nie „poniższa, powyższa tabela”,

- rysunki, schematy i mapy muszą być edytowalne (prosimy nie wklejać bitmap), ewentualnie prosimy o dołączenie wersji elektronicznych rysunków, schematów, wykresów zapisanych w programach, w których powstały,
- w bibliografii na końcu tekstu należy zamieścić – w porządku alfabetycznym – wszystkie cytowane i wykorzystane publikacje. W przypadku książki należy podać: nazwisko i pierwsze litery imion autora, rok wydania w nawiasie kwadratowym, tytuł i podtytuł (kursywą), numer tomu (wydania), nazwę wydawcy, miejsce wydania (np. Kowalski A. [2005], *Ekonomia*, PWN, Warszawa.); w przypadku artykułu z czasopisma: nazwisko i pierwsze litery imion autora, rok, tytuł artykułu (kursywą), tytuł czasopisma (w cudzysłowie) i jego numer (np. Kowalski A. [2005], *Zasady ekonomiki „Ekonomista”*, nr 4.).

Do tekstu należy dołączyć:

- krótką notę o Autorze (np. tytuł (stopień) naukowy, miejsce pracy),
- streszczenie zawierające podstawowe tezy tekstu oraz słowa kluczowe, o objętości ok. 0,5 strony maszynopisu (dotyczy tekstów do działu ARTYKUŁY),
- propozycję tytułu artykułu w języku angielskim (dotyczy tekstów do działu ARTYKUŁY),
- wersję elektroniczną tekstu (np. płytę z plikiem) w edytorze tekstów Word, ewentualnie pliki ze schematami, rysunkami, wykresami wykorzystanymi w tekście,
- podpisane oświadczenie, że tekst nie był wcześniej nigdzie publikowany.

Ze względu na akademicki charakter czasopisma teksty ubiegające się o opublikowanie na łamach półrocznika, w dziale ARTYKUŁY, są oceniane przez dwóch recenzentów (z zachowaniem anonimowości). Redakcja udostępnia Autorom recenzje artykułów z prośbą o odniesienie się do uwag podnoszonych przez recenzentów i redaktorów.

Redakcja zastrzega sobie prawo dokonywania zmian redakcyjnych, poprawek merytorycznych, stylistycznych i skrótów w nadsyłanych tekstach. Autorzy tekstów zaakceptowanych do druku przenoszą na wydawcę autorskie prawa majątkowe. Za teksty przyjęte do druku wypłacane jest Autorom honorarium.

Autorzy proszeni są o autoryzację tekstu przygotowanego do druku (procedura korekty autorskiej).

Redakcja nie zwraca otrzymanych tekstów.

W sprawie pytań lub wątpliwości prosimy o kontakt z Redakcją: redkjaes@msap.pl, tel. (12) 29 37 560 lub (12) 29 37 480.

Informacja o studiach podyplomowych Ekonomia społeczna

Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie od wielu lat realizuje projekty związane z problematyką ekonomii społecznej. W oparciu o doświadczenia w tym zakresie w 2009 r. rozpoczęła realizację projektu „Zintegrowany system wsparcia ekonomii społecznej”, finansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Jednym z ważniejszych komponentów projektu są studia podyplomowe Ekonomia społeczna, których celem jest kształcenie i doskonalenie umiejętności i kwalifikacji zawodowych osób zajmujących się prowadzeniem i wspieraniem przedsięwzięć społecznych. Studia te są adresowane przede wszystkim do pracowników instytucji pomocy i integracji społecznej, instytucji rynku pracy, organizacji pozarządowych i instytucji ekonomii społecznej oraz administracji publicznej zajmujących się problematyką pomocy i integracji społecznej. Dzięki zróżnicowaniu środowisk zawodowych słuchaczy, studia z ekonomii społecznej stwarzają unikatową możliwość nawiązania kontaktów z wieloma praktykami i wymiany doświadczeń między przedstawicielami organizacji pozarządowych i pracownikami administracji z całego kraju. Wykładowcami na studiach są zarówno wybitni przedstawiciele świata nauki, zajmujący się problematyką ekonomii społecznej, jak i praktycy. Program studiów obejmuje ponad 200 godzin dydaktycznych pogrupowanych według następujących modułów:

- Ekonomia społeczna – stan obecny i perspektywy rozwoju,
- Nauki społeczne,
- Zarządzanie podmiotami ekonomii społecznej,

- Finanse i finansowanie przedsięwzięć społecznych,
- Otoczenie prawne ekonomii społecznej,
- Innowacje społeczne.

Słuchacze uczestniczą także w seminarium, w ramach którego są przygotowywane prace dyplomowe.

Studia trwają dwa semestry. Zajęcia odbywają się w weekendy (sobota i niedziela), zazwyczaj co dwa tygodnie, a uczestnictwo w nich jest obowiązkowe. Zajęcia odbywają się w centrum Krakowa (piechotą 10 minut od Dworca PKP i PKS). Studia są całkowicie bezpłatne – ich koszt jest finansowany ze środków unijnych w ramach projektu. Słuchacze mają możliwość ubiegania się o refundację części kosztów zakwaterowania i dojazdów w związku z uczestnictwem w zajęciach.

W latach 2010-2013 planowana jest realizacja ośmiu edycji tych studiów. Nabór na najbliższą – czwartą edycję odbędzie się w dniach od 3 do 13 stycznia 2011 r. W czerwcu 2011 r. rozpocznie się rekrutacja kolejnych dwóch grup uczestników.

Warto przypomnieć, że pilotażowe edycje studiów Ekonomia społeczna, realizowane w latach 2006-2008, finansowane z Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL w ramach projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”, otrzymały nagrodę Ministra Rozwoju Regionalnego w konkursie „Dobre praktyki EFS 2008” i zostały uhonorowane zaszczytnym tytułem „Najlepsza inwestycja w człowieka 2008”.

Szczegółowe informacje o studiach znajdują się na stronie www.ekonomiaspoleczna.msap.pl oraz www.studia.msap.pl w zakładce Ekonomia społeczna – EFS.

PROJEKT „ZINTEGROWANY SYSTEM WSPARCIA EKONOMII SPOŁECZNEJ”

Czteroletni systemowy projekt, realizowany w partnerstwie, mający na celu poprawę kondycji sektora ekonomii społecznej w Polsce. W ramach projektu zaplanowano działania, dzięki którym zostaną wypracowane narzędzia wspierające rozwój podmiotów ekonomii społecznej, profesjonalizację ich funkcjonowania oraz poprawiające komunikację i wymianę doświadczeń wewnątrz instytucji otoczenia podmiotów ekonomii społecznej.

Jego inicjatorem jest Departament Pożytku Publicznego Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej, a liderem Centrum Rozwoju Zasobów Ludzkich (CRZL).

PARTNERSTWO TWORZĄ:

- Fundacja Pomocy Wzajemnej BARKA – www.barka.org.pl
- Fundacja Fundusz Współpracy (FFW) – www.cofund.org.pl
- Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych (FISE) – www.fise.org.pl
- Instytut Spraw Publicznych (ISP) – www.isp.org.pl
- Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, działający przez jednostkę pozawydziałową Małopolską Szkołę Administracji Publicznej (MSAP) – www.msap.uek.krakow.pl
- Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju (UNDP), Regionalne Centrum UNDP w Bratysławie – www.europeandcis.undp.org
- Związek Lustracyjny Spółdzielni Pracy (ZLSP) – www.spoldzielnie.org.pl

PARTNERSTWO POSTAWIŁO SOBIE NASTĘPUJĄCE CELE:

- tworzenie i rozwijanie standardów jakości usług instytucji pomocy i integracji społecznej
- wzrost kompetencji i wzmocnienie potencjału kadr instytucji pomocy, integracji społecznej oraz ekonomii społecznej
- profesjonalizacja działań instytucji otoczenia oraz wspierających podmioty ekonomii społecznej
- podniesienie świadomości społecznej na temat możliwości wykorzystania ekonomii społecznej jako narzędzia w zakresie rozwiązywania problemów społecznych

PROJEKT PRZEWIDUJE REALIZACJĘ SZESZCIU KLUCZOWYCH ZADAŃ:

1. Analiza sytuacji ekonomii społecznej w Polsce
2. Budowanie kompleksowego systemu wsparcia podmiotów ekonomii społecznej
3. Edukacja w zakresie ekonomii społecznej
4. Kreowanie pozytywnego wizerunku marki ekonomii społecznej
5. Promowanie sektora ekonomii społecznej
6. Standaryzacja tworzenia i funkcjonowania podmiotów ekonomii społecznej

Zgodnie z założeniami projekt jest realizowany od lipca 2009 r. do grudnia 2013 r.

WIĘCEJ INFORMACJI O PROJEKcie:

www.ekonomiaspoleczna.pl
www.ekonomiaspoleczna.msap.pl

Lider projektu:



Partnerzy projektu:



UNIWERSYTET
EKONOMICZNY
W KRAKOWIE



INSTYTUT SPRAW PUBLICZNYCH
THE INSTITUTE OF PUBLIC AFFAIRS

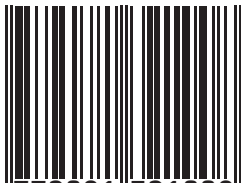


Fundacja
FUNDUSZ WSPÓŁPRACY



(eS)

ISSN 2081-321X



9 772081 321008 >

Projekt „Zintegrowany System Wsparcia Ekonomii Społecznej” współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIwersytet
EKONOMICZNY
W KRAKOWIE



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY

