

(eS)

ekonomia społeczna

ISSN 2081-321X

PÓŁROCZNIK NR 1/2013 (6)

W numerze m.in.:

- | | |
|---------------------------------------|---|
| Jacek Klich | <i>Przedsiębiorczość i społeczna przedsiębiorczość jako przedmiot badań</i> |
| Adam Piechowski | <i>Wartości i zasady spółdzielcze a społeczeństwo obywatelskie i gospodarka społeczna</i> |
| Piotr Frączak,
Jan Jakub Wygnański | <i>Manifest Ekonomii Społecznej cztery lata później. Lekcje i wnioski na przyszłość</i> |
| Alex Nicholls | <i>Legitymizacja przedsiębiorczości społecznej: izomorfizm refleksyjny w stadium preparadygmatu</i> |

Redakcja

Maciej Frączek, Redaktor naukowy
Anna Karwińska, Redaktor tematyczny
Stanisław Mazur, Redaktor tematyczny
Andrzej Sokołowski, Redaktor statystyczny
Agnieszka Pacut, Sekretarz Redakcji
Anna Chrabąszcz

Rada Programowa

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

Recenzenci

Ewa Bogacz-Wojtanowska, Marta Bohdziewicz-Lulewicz, Joanna Brzozowska-Wabik, Andrzej Bukowski, Marek Ćwiklicki, Janina Filek, Maciej Frączek, Juliusz Gardawski, Barbara Gąciarz, Anna Giza-Poleszczuk, Jakub Głowacki, Maciej Gnela, Ilona Gosk, Marta Gumkowska, Hubert Izdebski, Magdalena Jelonek, Tomasz Kafel, Jerzy Kornaś, Izabela Koryś, Seweryn Krupnik, Norbert Laurisz, Ewa Leś, Magdalena Małecka-Lyszczek, Jerzy Michałowski, Ambroży Mituś, Tomasz Ochiniowski, Jolanta Perek-Białas, Maria Płonka, Michał Rutkowski, Tomasz Sadowski, Grażyna Skąpska, Krzysztof Surówka, 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 74 80, tel./fax: +48 12 293 75 59
e-mail: redakcjaes@uek.krakow.pl
www.msap.uek.krakow.pl

© Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Małopolska Szkoła Administracji Publicznej

PROJEKT GRAFICZNY

Andrzej Kamiński

SKŁAD, DRUK I OPRAWA

Oficyna Drukarska Jacek Chmielewski
ul. Sokołowska 12a, 01-142 Warszawa
tel./faks: +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. Każdy z numerów półrocznika dostępny jest w wersji elektronicznej na stronie: www.ekonomiaspoleczna.msap.pl

Wersję pierwotną czasopisma jest wydanie papierowe.

Nakład 1000 egz.

Kraków, 2013

ISSN 2081-321X

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



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



SPIS TREŚCI

Od Redakcji.....	4
------------------	---

ARTYKUŁY

Krzysztof Herbst Perspektywy ekonomii społecznej	9
Jacek Klich Przedsiębiorczość i społeczna przedsiębiorczość jako przedmiot badań	20
Adam Piechowski Wartości i zasady spółdzielcze a społeczeństwo obywatelskie i gospodarka społeczna	34
Andrzej Michalik Korzenie polskiej spółdzielczości a rozwój sektora spółdzielczego w III Rzeczypospolitej	48
Jan Gagacki Kapitał społeczny i kultura zaufania	65

INICJATYWY

Piotr Frączak, Jan Jakub Wygnański Manifest Ekonomii Społecznej cztery lata później. Lekcje i wnioski na przyszłość	75
Marta Bohdziewicz-Lulewicz Ekonomia społeczna w dokumentach strategicznych Małopolski	83
Lucyna Dzień-Skrzyńska Ocena szkoleń zawodowych przeprowadzanych wśród osób odbywających karę pozbawienia wolności	89

RECENZJE PUBLIKACJI

Marek Ćwiklicki Recenzja książki pt. <i>Canadian Public Policy and the Social Economy</i> – pod redakcją Ruperta Downinga	95
--	----

BIBLIOTEKA TEKSTÓW KLASYCZNYCH

Alex Nicholls Legitymizacja przedsiębiorczości społecznej: izomorfizm refleksyjny w stadium preparadygmatu (tłumaczenie Robert Chrabąszcz)	101
---	-----

Szanowni Państwo,

Szósty numer półrocznika zawiera teksty dotyczące istotnych kwestii z zakresu ekonomii społecznej, pokazujące, w kolejnej już odsłonie, wielość i różnorodność zjawisk i procesów zachodzących w tym obszarze. Mamy nadzieję, że zaprezentowane artykuły spotkają się z Państwa zainteresowaniem.

Numer ten otwiera artykuł K. Herbsta zatytułowany „Perspektywy ekonomii społecznej”. Autor omawia w nim praktyki utylitarne wykorzystania idei ekonomii społecznej na potrzeby krótko- czy średnioterminowych projektów polityk publicznych. Zalicza on do tych praktyk m.in. delegowanie zadań publicznych, redefiniowanie pojęć, modyfikowanie konstytutywnych zasad (takich jak reguły demokracji wewnętrznej, sposób formułowania wymogów dotyczących działalności gospodarczej, stosunek do zdepersonalizowanych źródeł finansowania), czy też życzeniowe programowanie procesów społecznych (np. w odniesieniu do roli kapitału społecznego). Podsumowując prowadzone rozważania, Autor stwierdza, że przedmiotem zasadniczej dyskusji powinna stać się relacja między światem ekonomii społecznej a praktyką powierzania realizacji zadań w obszarze polityki społecznej. Co ważne, pokazuje równocześnie swój punkt widzenia i wskazuje na istotne warunki, których spełnienie umożliwi użyteczne wykorzystanie ekonomii społecznej jako instrumentu polityki społecznej.

Tekst J. Klicha pt. „Przedsiębiorczość i społeczna przedsiębiorczość jako przedmiot badań” odnosi się do społecznej przedsiębiorczości jako przedmiotu badań w ujęciu zaproponowanym przez H.E. Aldricha. Autor prowadzi swoje analizy z perspektywy sześciu kryteriów: sieci kontaktów (social networking), możliwości publikacji (publication opportunities), szkoleń i kształcenia (training and mentoring), fundacji i źródeł finansowania (major foundations and funding sources), wzmocnienia tożsamości dyscypliny (reinforcing the identity of social entrepreneurship research) oraz wpływu globalizacji (globalizing forces). W oparciu o analizę literatury przedmiotu Autor sformułował tezę, że społeczna przedsiębiorczość znajduje się na początkowym etapie stawania się specjalnością naukową. Do szczególnych wyzwań, przed którymi stoi społeczna przedsiębiorczość, Autor zaliczył m.in. poziom konceptualizacji, brak legitymizacji, trudności ze znajdowaniem współpracowników oraz brak danych (ilościowych i jakościowych). Równocześnie jednak stwierdził on, że społeczna przedsiębiorczość jest

wymagającym, ale atrakcyjnym badawczo obszarem – tworzącym szansę dla badaczy chcących poświęcić się tej problematyce.

W półroczniku zawsze znajdujemy miejsce dla tekstów dotyczących spółdzielczości. Tym razem tą problematyką zajął się A. Piechowski w artykule zatytułowanym „Wartości i zasady spółdzielcze a społeczeństwo obywatelskie i gospodarka społeczna”. Według Autora, wartości i zasady spółdzielcze są zbieżne z wartościami ekonomii społecznej i z zasadami, na jakich opiera się funkcjonowanie społeczeństwa obywatelskiego. W tekście Autor przypomina genezę zasad spółdzielczych obecnych w różnych prądach ideowych związanych z rozwojem historycznym spółdzielczości, ich ewolucję i próby skodyfikowania przez Międzynarodowy Związek Spółdzielczy, aż do przyjęcia przezeń Deklaracji Spółdzielczej Tożsamości w 1995 r. Artykuł omawia tę Deklarację, jej wpływ na międzynarodowe i krajowe akty prawne dotyczące spółdzielczości, próby jej adaptacji do potrzeb różnych branż spółdzielczych oraz rozpoczętą dyskusję nad koniecznością jej nowelizacji. W konkluzji Autor stwierdza, że spółdzielczość jako element gospodarki społecznej i składowa społeczeństwa obywatelskiego może być efektywnym uzupełnieniem państwa, wolnego rynku, nadającym bardziej „ludzkie oblicze” efektom zglobalizowanej gospodarki.

Tematyką spółdzielczości zajmuje się także A. Michalik w artykule pt. „Korzenie polskiej spółdzielczości a rozwój sektora spółdzielczego w III Rzeczypospolitej”. W swoim tekście Autor zaprezentował analizę funkcjonowania organizacji spółdzielczych, które – wyrażając doświadczenia czasów zaborów – dynamicznie rozwijały się w okresie dwudziestolecia międzywojennego, następnie próbowały znaleźć swoje miejsce w trudnej rzeczywistości PRL, aby po transformacji gospodarczej i politycznej lat 90. ponownie stanąć przed poważnym wyzwaniem, jakim jest wykorzystanie idei spółdzielczości do rozwiązywania współczesnych dylematów rozwojowych. Autor stoi na stanowisku, że spółdzielczość może mieć istotny wpływ na rozwój gospodarczy nie tylko lokalnych wspólnot, ale również całych regionów, prowadząc do poprawy sytuacji materialnej mieszkańców.

Fundamentem ekonomii społecznej są bez wątpienia więzi społeczne, współpraca i zaufanie. Pisz o nich J. Gagacki w tekście zatytułowanym „Kapitał społeczny i kultura zaufania”. Autor stawia w nim tezę, że najważniejszym problemem, który cieniem

kładzie się na jakość życia zdecydowanej większości ludzi mieszkających nie tylko w Polsce, jest słaba kultura zaufania, a co za tym idzie – niski poziom kapitału społecznego.

W części poświęconej omówieniu inicjatyw podejmowanych w ramach ekonomii społecznej P. Frączak i J.J. Wygnański – w tekście „Manifest Ekonomii Społecznej cztery lata później. Lekcje i wnioski na przyszłość” – dokonują bilansu aktualnej kondycji ekonomii społecznej w Polsce, odnosząc się do ogłoszonego w 2008 r. w Stoczni Gdańskiej tzw. Manifestu Ekonomii Społecznej. Nie stroniąc od surowych ocen i radykalnych postulatów, pokazują jak wspierać rozwój ekonomii społecznej, ale również jak tego nie robić. Tekst bez wątpienia zasługuje na uwagę, m.in. ze względu na odbywający się obecnie proces tworzenia i konsultowania planów dotyczących nowego okresu programowania 2014–2020, do którego Autorzy również się odnoszą.

W tekście M. Bohdziewicz-Lulewicz nasi Czytelnicy znajdą opis działań podejmowanych przez władze regionalne Małopolski w zakresie ekonomii społecznej, które przyjęły kształt „Wieloletniego regionalnego planu działań na rzecz promocji i upowszechniania ekonomii społecznej oraz rozwoju instytucji sektora ekonomii społecznej i jej otoczenia w Małopolsce”. Przykład tego dokumentu pokazuje, jak istotne dla rozwoju środowiska ekonomii społecznej w regionie jest szerokie zaangażowanie partnerów z różnych środowisk.

Z kolei L. Dzień-Skrzyńska – w tekście „Ocena szkoleń zawodowych przeprowadzanych wśród osób odbywających karę pozbawienia wolności” – na podstawie badań własnych analizuje efektywność szkoleń zawodowych organizowanych dla osób odbywających karę pozbawienia wolności. Autorka artykułu jest przekonana, że warto „ludziom z za krat” zaoferować wsparcie, jakim jest kurs zawodowy. Według Autorki, szkolenia finansowane w ramach EFS z pewnością nie są remedium na wszystkie problemy zatrudnieniowe osób odbywających karę pozbawienia

wolności, jednak są istotnym bodźcem do pozytywnej zmiany ich sytuacji życiowej i zawodowej.

M. Ćwiklicki – Autor recenzji książki pod redakcją R. Downinga „Canadian Public Policy and the Social Economy” uznaje, że publikacja wnosi nową wartość do rozwoju ekonomii społecznej, ponieważ przedstawia szczegółowo rozmaite mechanizmy, reguły i praktyki funkcjonujące w tym sektorze. Na uwagę zasługuje syntetyczne ujęcie stanu ekonomii społecznej w Kanadzie w odniesieniu do światowych trendów i doświadczeń. Dzięki temu można w książce znaleźć odpowiedź na pytanie, jakie znaczenie ma ekonomia społeczna jako koncepcja i mechanizm formułowania wątków społecznych, ekonomicznych i środowiskowych polityk w Kanadzie? Recenzent podkreśla aktualność prowadzonych rozważań oraz zwraca uwagę na to, że publikacja pozwala na dokonanie szczegółowych analiz porównawczych między krajami, przy wykorzystaniu przyjętych w pracy kryteriów opisu polityk publicznych i ekonomii społecznej.

W bibliotece tekstów klasycznych zamieszczono tłumaczenie pracy A. Nichollsa „Legitymizacja przedsiębiorczości społecznej: izomorfizm refleksyjny w stadium preparadygmatu”. Jej Autor, wykorzystując podejścia wynikające z teorii neoinstytucjonalnych, skoncentrował się na mikrostrukturach legitymizacji, charakteryzujących rozwój przedsiębiorczości społecznej z punktu widzenia jej kluczowych aktorów, dyskursów oraz wyłaniającej się logiki narracji. Analizy dokonane przez Autora sugerują, że dominujące dyskursy o przedsiębiorczości społecznej dają legitymizację dla aktorów posiadających znaczne zasoby, uczestniczących w procesie izomorfizmu refleksyjnego. W tekście tym została także dokonana delimitacja istotnej roli badań naukowych nad przedsiębiorczością społeczną, w aspekcie rozstrzygania sprzecznych dyskursów w ramach kształtowania jej przyszłego paradygmatu.

Redakcja półrocznika
„Ekonomia Społeczna”

(eS)

ARTYKUŁY

Perspektywy ekonomii społecznej

Krzysztof Herbst

Streszczenie: Ekonomia społeczna kojarzy się z największym chyba sukcesem partnerskiej współpracy pomiędzy podmiotami sektorów państwowego i społecznego. Model partnerstwa wydaje się bliski ideału: metoda ekonomii społecznej jest ugruntowana w tradycji wspólnot obywatelskich, postawach samorządności; czerpie z lokalnego kapitału społecznego. Zatem jest wymarzoną platformą realizacji projektów dotyczących integracji i reintegracji społecznej, a także pomocy społecznej zakorzenionej we wspólnocie lokalnej. W artykule staram się prześledzić ryzyka związane z budowaniem partnerstw i ich wykorzystywaniem do realizacji zadań polityki społecznej na względnie masową skalę. Zaliczam do nich np. elastyczne podejście do kryteriów i definicji oraz nierealistyczne oczekiwania wobec takich konstruktów teoretycznych, jak kapitał społeczny.

Słowa kluczowe: ekonomia społeczna, przedsiębiorczość społeczna, zamówienia publiczne, kapitał społeczny, rozwój społeczności lokalnych i regionów.

Wprowadzenie

Celem artykułu jest przedstawienie praktyk utilitarnego wykorzystania idei ekonomii społecznej na potrzeby krótko czy średnioterminowych projektów polityk publicznych. Celem nie są rozważania dotyczące teorii socjologicznych, dlatego też unikam cytowania autorytetów zajmujących się pojęciami. Ich piśmiennictwo jest powszechnie znane i szczegółowo analizowane.

W artykule staram się pokazać, że takimi praktykami są m.in.: delegowanie zadań publicznych, redefiniowanie pojęć, modyfikowanie konstytutywnych zasad (takich jak reguły demokracji wewnętrznej, sposób formułowania wymogów dotyczących działalności gospodarczej, stosunek do zdepersonalizowanych źródeł finansowania) czy życzeniowe programowanie procesów społecznych (np. rola kapitału społecznego).

Ekonomia społeczna (es) ma długą historię. Powstała jako odpowiedź na specyficzne zagrożenia, jakie stwarzał pracownikom i drobnym wytwórcom rozwój gospodarki rynkowej i wielkoskalowych organizacji gospodarczych¹. W miarę pojawiania się nowych problemów i wyzwań, pojawiały się różne typy inicjatyw i organizacji – o specyficznych celach, cechach zorganizowania i problemach. W ostatnich latach powstała bogata literatura prezentująca korzenie koncepcji (omówienia i teksty źródłowe) i wiążąca dziedzictwo es ze współczesnymi wyzwaniami [por. Frączek i in., 2012; Staręga-Piasek, 2007; Wygnański, 2008; Frączak, 2006; Wygnański, Frączak, 2006]. Podkreśla się zakorzenienie idei w historii Polski, przypo-

minając „innovatorów”: Stanisława Staszica, ks. Piotra Wawrzyniaka, Edwarda Abramowskiego, ks. Wacława Blizińskiego, Teodora Toeplitza, Stanisława Ossowskiego, Franciszka Stefczyka i wielu innych. Odwołuje się do „herbowych” projektów, takich jak „Społem” czy Warszawska Spółdzielnia Mieszkaniowa, odpowiadających na poważne problemy społeczne swoich czasów poprzez nowatorskie rozwiązania społeczne [Krajowy, 2012]. Wskazuje się wielość nurtów i tradycji intelektualnych (lewicowych, prawicowych, konserwatywnych, liberalnych, republikańskich, socjaldemokratycznych, komunitariańskich i katolicką naukę społeczną) [Manifest, 2008]. Wydaje się, że to eklektyczne dziedzictwo jest nie tylko powodem do dumy, ale stwarza także różne kłopoty ze spójnością podejść i poczyną.

W wielkim skrócie², celem zorganizowanej działalności gospodarczej jest uzyskanie (dostatecznego) wynagrodzenia z zainwestowanego kapitału. Zysk wyprowadzany jest poza przedsiębiorstwo. Jeśli zwrot jest niedostateczny, następuje likwidacja działalności. W odróżnieniu, tradycyjną ekonomię społeczną można scharakteryzować jako działalność zorientowaną na członków przedsięwzięcia. Zależnie od jego rodzaju, celem jest zaspokojenie określonych potrzeb:

² Upraszczam opis archetypu dla celów tego artykułu. Bardziej zniuansowaną analizę znajdzie Czytelnik np. w: [Sałustowicz, 2007].

NOTA O AUTORZE

dr Krzysztof Herbst – socjolog miasta, urbanista zaangażowany w reformę samorządu terytorialnego. Założyciel Fundacji Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych. Zajmuje się strategicznym podejściem do problemów i wyzwań lokalnych, w tym rolą ekonomii społecznej.

¹ Dotyczy to zarówno wypychania podmiotów z rynku, jak i trudności wejścia na rynek.

- pracy i zapłaty,
- obniżenia kosztów utrzymania (przeżycia),
- współpracy i wymiany usług (wzajemność) z innymi członkami wspólnoty (będącymi w podobnej sytuacji).

Podmiotowy charakter udziału w przedsięwzięciu es oferuje jego członkom przywrócenie godności przez aktywność i samodzielność. Propozycja ta jest skierowana do osób, które są zdolne i chętne do pracy, cechują się przedsiębiorczością i umiejętnościami. Nie wymaga specjalnego traktowania ani przywilejów. Jest to działalność gospodarcza i jako taka musi się sprawdzać w obrocie gospodarczym. Tak opisane przedsięwzięcie wpisuje się w obieg gospodarczy, w tym w luki – miejsca opuszczone przez korporacje. Zwróćmy uwagę, że tradycyjna es nie piętnuje zysku jako ważnego celu przedsięwzięcia. Istotne jest tylko komu ten zysk przypadnie: członkom czy zewnętrznemu inwestorowi. Archetypowym przykładem przedsięwzięcia es jest rybacka maszoperia. Trudno wyobrazić sobie pracę rybaków wyrzekających się zysku.

Przeciwstawieniu się regułom korporacyjnym, wpływowi anonimowego kapitału, zmiennego w decyzjach i kierującego się „nieludzką” logiką, służy silna rola demokracji członkowskiej („jeden człowiek – jeden głos” zamiast władzy udziałów kapitałowych). „Spółdzielnia to nie jest spółka kapitałowa, a członkowie spółdzielni to nie są akcjonariusze”, podkreśla A. Domagalski, prezes Zarządu Krajowej Rady Spółdzielczej [Potkańska, 2012].

1. Odradzająca się ekonomia społeczna

Kraje obozu socjalistycznego upaństwowiły sektor spółdzielczy. Obejmowało to przejęcie majątku, poddanie kontroli centralnie sterowanej administracji, obarczenie es zadaniami polityki państwa (jak np. budownictwo mieszkaniowe) i finansowanie z budżetu państwowego [por. Nałęcz, 2008, s. 38]. Widoczny był rozrost centralnej administracji spółdzielczej, aż po powstanie struktur quasi-ministerialnych. Podważyło to autentyczność samej es, jak i wewnętrznych mechanizmów demokratycznych [Analysis, 2011; zob. także Chloupková 2002].

Polska (nie tylko polska) es odrabia straty po okresie panowania socjalistycznego. Upaństwowienie w okresie socjalizmu, połączone z użyciem siły w pierwszych latach powojennych, zrodziło

nieufność i skutkowało masowym rozwiązywaniem spółdzielni (głównie rolniczych) po 1956 r. oraz spowodowało w latach 90. ponowną, ostrą reakcję społeczną polegającą głównie na odrzuceniu różnych form współdziałania.

Jak pisze A. Piechowski, wielkie struktury spółdzielcze zostały zdominowane przez ludzi poprzedniej epoki, którzy nie potrafili działać w nowych warunkach. Piechowski wskazuje to jako jedną z przyczyn kryzysu spółdzielczości w Polsce [Piechowski, 2005, s. 88; Nałęcz S., 2008, s. 38–39; Chyra-Rolicz, 1995]. Przedstawiciele środowisk spółdzielczych mówią też o jej celowym niszczeniu.

Odrodzenie es odbywa się głównie na nowych polach. Współczesna „ekonomia społeczna zaczyna dopiero kiełkować, przede wszystkim z sektora pozarządowego, który sam jest dopiero w fazie wczesnej młodości (...). W tych warunkach próba wyłonienia spośród instytucji teoretycznie tworzących ekonomię społeczną podmiotów mogących uchodzić za przedsiębiorstwa społeczne stanowi duże wyzwanie. Podejmując ją, nie sposób bowiem odwoływać się jedynie do formalnych cech owych instytucji, ale trzeba też brać pod uwagę to, że praktyka ich funkcjonowania może być od tego oficjalnego wizerunku dość odległa” [Herbst J., 2008, s. 45].

Warto też wspomnieć, że w latach 70.–80. minionego stulecia es na całym świecie przechodziła głęboki kryzys tożsamości, efektywności i niesprzyjającego otoczenia [za Münknerem, Piechowski, 2005, s. 88]. Nie bez znaczenia była też koncentracja małych jednostek w sieci i wielkie struktury, często ponadnarodowe, co upodabnia je do ustrojów korporacyjnych.

Dla odróżnienia odmiennego dziedzictwa używa się określenia „stara” i „nowa” es [Mendell i in., 2009, s. 14]. W istocie wydaje się, że – przynajmniej w Polsce – należy rozróżniać trzy epoki: tradycyjną es (przed II wojną światową), „starą” es (panowanie socjalizmu) i „nową” es (po 1989 r.). Nawet jeśli pierwszy okres należy po trosze uważać za idealizowane³ „dzieje bajeczne”, to jego znajomość pozwala lepiej rozumieć dziedzictwo, wartości i korzenie, a także ocenić użyteczność koncepcji [por. Herbst J., 2008, s. 14–15].

³ Mam na myśli m.in., ale nie tylko, poświęcone temu tematowi piśmiennictwo S. Bratkowskiego.

Nowa – „druga fala ekonomii społecznej jest w Europie jedną z podstawowych instytucjonalnych reakcji na kryzys państwa dobrobytu, a równocześnie stanowi odpowiedź na wyzwania globalizacji”. Jak pisze dalej M. Rymśza, reakcja ta obejmowała: „preferencje dla programów wsparcia o charakterze aktywizującym, a zwłaszcza dla samoaktywizacji. (...) prowadziło to do ponownego odkrycia dorobku (...) ekonomii społecznej” [Rymśza 2007, s. 175–176].

Istotnym motorem zmian była idea integracji działań organów publicznych i niepublicznych, skierowanych na problemy społeczne. W tym celu, jak pisze E. Jezierska: „koncepcja» ekonomii społecznej po raz pierwszy została uznana przez rząd Francji w 1980 r. Została ona następnie przyjęta przez poszczególne państwa członkowskie, (...). Miało to miejsce w Belgii, Francji, Hiszpanii, Włoszech, Portugalii, Luksemburgu, Szwecji, Finlandii i Wielkiej Brytanii. W 1991 r. we Włoszech zaczęła obowiązywać ustawa o spółdzielniach socjalnych, w 1995 r. Belgowie wprowadzili pojęcie przedsiębiorstwa o celach «społecznie użytecznych» a Portugalczycy koncept «spółdzielni społecznej solidarności» [Jezierska, 2007, s. 23]. Polska ustawa określająca status spółdzielni socjalnych została przyjęta w 2004 r. (ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, Dz.U. z 2004 r., Nr 99, poz. 1001).

Z kolei „w roku 1997 w Luksemburgu Europejski Szczyt poświęcony zatrudnieniu zainicjował koordynację polityki zatrudnienia na poziomie europejskim. Przy tej okazji po raz pierwszy w tekście Rady Ministrów Europejskich nawiązano wyraźnie do ekonomii społecznej i wpisano ją do zbioru głównych kierunków polityki na rzecz zatrudnienia” [Jezierska, 2007, s. 23]. Od początku lat 2000 ekonomia społeczna zaczyna zagnieżdżać się w politykach Unii Europejskiej⁴. Jest uznana metodą działania Inicjatywy EQUAL 2000–2008 i szerzej, Europejskiego Funduszu Społecznego. W 2003 r. Unia publikuje Komunikat dla rządów i instytucji europejskich na temat „promocji spółdzielczości w Europie”. W końcu na poziomie światowym ekonomia społeczna zostaje uznana przez OECD (Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju)

oraz MOP (Międzynarodową Organizację Pracy) [m.in. Kwaśnicki, 2005; Dudzik, Kucharski, 2008].

Warto też odnotować przejawy lobbingu, starań międzynarodowego środowiska es o wejście do oficjalnej agendy UE. Przykładem mogą być europejskie Konferencje Ekonomii Społecznej – Praga 2002, Kraków 2004, czy działalność międzynarodowych zrzeszeń i organizacji eksperckich.

W dokumencie pt. „Promocja spółdzielczości w Europie” Komisja Europejska zobowiązała się podjąć dwanaście konkretnych działań na rzecz wspierania rozwoju spółdzielni [Dyrektywa, 2004]. W debacie Parlamentu Europejskiego w sprawie następnej „Inicjatywy na rzecz przedsiębiorczości społecznej” ubolewano, że poczyniono tylko nieznaczne postępy w ich realizacji [Sprawozdanie, 2012]. Jest to jednocześnie najbardziej aktualny dokument Komisji Europejskiej dotyczący es – a dokładnie przedsiębiorczości społecznej, przyjęty przez Parlament Europejski w końcu 2012 r. [Ibidem]. Jego cele określono jak następuje: „W celu sprzyjania «silnie konkurencyjnej społecznej gospodarce rynkowej» Komisja umieściła gospodarkę społeczną i innowacje społeczne w samym centrum swoich zainteresowań, pod względem zarówno spójności terytorialnej, jak i poszukiwań oryginalnych rozwiązań problemów społecznych, w szczególności walki z ubóstwem i wykluczeniem” [Komunikat, s. 2].

Wypada zadać pytanie: w jakim stopniu konkretne środowisko es, zintegrowane ze społeczeństwem i realiami prawnymi, gospodarczymi i z politykami praktykowanymi w Polsce, stanowi stabilny grunt dla realizacji projektów nowych ról czy zadań?

Jak pokazują w dalszej części tekstu, mimo dobrych intencji, w praktyce es była wdrażana wycinkowo. Uwzględniane były niektóre mechanizmy użyteczne z perspektywy konkretnych polityk publicznych, w oderwaniu od wartości zawartych w kapitale społecznym, tradycji, samopomocy, oddolnych inicjatywach itd.

2. Utylitarne redefiniowanie ES

Na początku artykułu przypominałem, że celem es jest zrealizowanie określonych potrzeb – pracy/zapłaty, obniżenia kosztów utrzymania (przeżycia), współpracy i wymiany usług (wzajemność) z innymi członkami wspólnoty. Powstała ona jako metoda, rozwiązanie instytucjonalne umożliwiające realiza-

⁴ Symboliczna jest nazwa konferencji w Pradze w 2002 r.: „First European Social Economy Conference in the EU Candidate Countries”.

cję tych potrzeb. Tradycyjna definicja es obejmowała dosyć wąski, ale spójny katalog form. Można tu wyróżnić:

1. Spółdzielnie – organizacje zorientowane na aktywizację (włączenie) zamkniętego kręgu członków; zdolne do konkurencyjnej gry na rynku.
2. Banki spółdzielcze.
3. Spółdzielnie spożywców – pozwalające drobnym konsumentom uzyskać kontrolę nad cenami i jakością nabywanych towarów i usług. Grupa konsumentów prowadzi grę zgodną z regułami wolnego rynku i w zasadzie nie wymaga szczególnych form wsparcia (ze względu na specyfikę tej formy, wyjątkiem mogą być klasyczne spółdzielnie mieszkaniowe).
4. Organizacje samopomocy/pomocy wzajemnej – łączące osoby, które mogą zaoferować swoją pracę (umiejętności, czas), aby pomóc swoim członkom.
5. Fundusze pożyczkowe i gwarancyjne, instytucje ubezpieczeń wzajemnych – nie nastawione na zysk [ADRECMA, 1992, s. 40; Kochanowicz, Topińska, 1992, s. 41–48].

Organizacje te nie wymagają w zasadzie wsparcia innego niż ewentualnie stosowane wobec ogółu przedsiębiorstw.

Ewolucja pojęcia wywołana jest zarówno zmianami modeli społeczno-gospodarczych, jak i ewolucjami wewnątrz samej es – przekształcaniem się konglomeratu małych podmiotów w ustrukturyzowany, hierarchicznie uporządkowany ruch, po części korporacyjny i polityczny. Drugim motorem zmian, ważniejszym z punktu widzenia celów niniejszego artykułu, jest wykorzystywanie es, jej wartości, metod, a czasami tylko wizerunku, jako instrumentu polityk publicznych – narodowych i europejskich, a podmiotów es jako wykonawcy zadań z tych polityk wynikających. Przypomnijmy sobie, że przyczynił się do tego rozwoju także lobbing samego środowiska es i NGO.

„Nowe rozdanie” charakteryzuje się tym, że głównymi instrumentami zasilania es stają się fundusze publiczne. Dostęp do nich jest unormowany przez przepisy o zamówieniach publicznych. Wyrażone w dyrektywach UE i przeniesione do ustawodawstwa krajowego unormowania dotyczące tych zamówień nie są specyficznie zorientowane na wsparcie es. Służą one złożonym celom [Herbst, 2012]:

- stoją na straży reguł wolnej konkurencji i przejrzystości w procesach gospodarczych (oznacza to m.in. ograniczenie w stosowaniu preferencji lokalnych),
- wspierają społecznie wrażliwe strony procesów gospodarczych: osiąganie jakości produktu, parametrów ochrony środowiska, zasad sprawiedliwości społecznej. Jest to jedyna furtka pozwalająca ograniczać działanie zasady wolnej konkurencji w obrocie gospodarczym,
- pozwalają na wykupienie usług umożliwiających realizację zobowiązań, świadczeń i zadań polityki społecznej.

W kolejnych dyrektywach w sprawie zamówień publicznych [Dyrektywa, 1993; Dyrektywa, 2004; Dyrektywa, 2011] ekonomia społeczna i klauzule społeczne nie zajmują wiele miejsca. Można doszukiwać się wspólnych celów, wartości lub przynajmniej pola do działania dla es. Dotyczy to głównie wymienionego powyżej „wykupienia” zobowiązań polityk społecznych, takich jak integracja społeczna, aktywizacja zawodowa, zatrudnienie osób niepełnosprawnych itd. Najczęściej zadania te są realizowane przez formułowanie dodatkowych warunków zamówienia finansowanego ze środków publicznych, a nie jako celu głównego przedsięwzięcia.

Formalnie określonym celem zamówień publicznych jest: „umożliwienie lepszego wykorzystania zamówień publicznych przez zamawiających do wspierania wspólnych celów społecznych, takich jak: ochrona środowiska, bardziej efektywne gospodarowanie zasobami i większa efektywność energetyczna, przeciwdziałanie zmianom klimatu, promowanie innowacji, zatrudnienia i włączenia społecznego, a także zapewnienie możliwie najlepszych warunków dla świadczenia wysokiej jakości usług publicznych” [Dyrektywa, 2011, s. 2].

Tak więc przepisy o zamówieniach publicznych pozwalają na pewne uprzywilejowanie wybranych grup wykonawców poprzez takie środki, jak wyłączenie mniejszych zamówień z obowiązku stosowania przepisów o zamówieniach, możliwość stosowania tzw. klauzul społecznych, zamówienia zastrzeżone czy szczególne warunki realizacji zamówienia.

Należy jednak podkreślić, że bezwzględny priorytet tych przepisów jest otwarcie dróg dla konkurencji i równego obrotu gospodarczego. Jest

to więc raczej globalizacja niż terytorializacja stosunków społeczno-gospodarczych. W tej kwestii UE nie przywiązuje wagi do faktu, że lokalny obrót gospodarczy jest spoiwem społecznym – kanwą narastania kapitału społecznego i integracji społecznej.

Znaczenie zasad prowadzenia zamówień publicznych dla inicjatyw społecznych i przedsięwzięć es jest więc wtórne. Przede wszystkim dyrektywy stoją na straży sprawiedliwego obrotu gospodarczego, wolnej i transparentnej konkurencji oraz norm sprawiedliwości społecznej. Poprzez finansowanie zadań z zakresu pomocy społecznej, zamówienia mogą sprzyjać rozwojowi ekonomii społecznej, ale równocześnie, jak w wypadku ograniczania preferencji lokalnych, mogą utrudniać szanse integracji wątków społecznych i gospodarczych [Herbst, 2012].

Odpowiedzią na wyzwanie rynku finansowania publicznego jest komercjalizacja i swoiste usztywnienie instytucjonalno-organizacyjne, które ostatecznie przekształca ruch społeczny w to, co Amerykanie określają słowem „industry”. Powstała cała branża organizacji publicznych, pozarządowych, a nawet komercyjnych oferujących rozmaite usługi w dziedzinie aktywizacji, rozwoju kapitału ludzkiego itp. Tylko część z nich była czystą emanacją inicjatyw obywatelskich, związanych z określoną społecznością i jej problemami. Poprzez kreację nowych bytów nastąpiło intensywne dostosowanie sektora. „Ruch na dobruk” jest nieselektywny, nastawiony na otwartą rekrutację, akceptuje niemal każdego sojusznika.

Najważniejsze dostosowania dotyczą kryteriów przynależności do sektora es. I tak, zgodnie z definicją Stałej Europejskiej Konferencji Spółdzielni, Towarzystw Wzajemnych, Stowarzyszeń i Fundacji (CEPCMAF) organizacje ekonomii społecznej są podmiotami gospodarczymi i społecznymi działającymi we wszystkich sektorach gospodarki [Informacja o stanie, 2008]. Zmienione brzmienie uzyskują opisy podstawowych cech charakterystycznych dla podmiotów es, tzn.:

1. Termin „przedsiębiorstwo społeczne” próbuje odnotować pojawienie się nowego typu podmiotów i równocześnie maskuje różnice między nimi: „Przedsiębiorczość społeczna obejmuje organizacje, takie jak: spółdzielnie, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, stowarzyszenia i fundacje. Podmioty ekonomii społecznej zwane przedsiębiorstwami społecznymi działają w różnych formach praw-

nych”, podaje T. Schimanek za www.emes.net [Schimanek, 2011]. I. Herbst pisze: „Pojęcie «podmioty ekonomii społecznej» jest określeniem zbyt obszernym i należałoby je uściślić. W szerokim rozumieniu, podmiotem ekonomii społecznej jest zarówno niezinstytucjonalizowane przedsięwzięcie społeczne realizowane przez osoby działające społecznie (nie zarobkowo), jak i duże przedsiębiorstwo, które wśród wielu podejmowanych przez siebie działań o charakterze stricte gospodarczym realizuje także projekty z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu” [Herbst I., 2008].

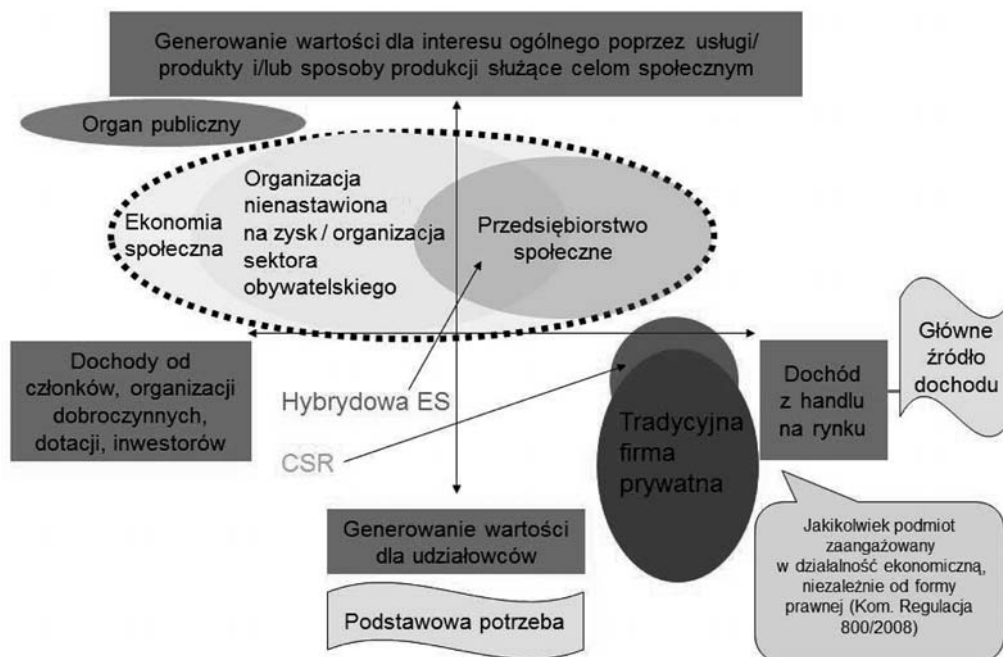
2. Grupą docelową staje się wspólnota, nie zawsze członkowie. Zasadę „jeden członek – jeden głos” zastępuje łagodniejszy wymóg: autonomiczne zarządzanie, demokratyczny proces decyzyjny” [Defourny, Develtere, 2006].
3. Nieufność wobec anonimowego kapitału właściwie znika; pojawia się zasilanie z funduszy publicznych⁵.
4. Rozmyte zostaje kryterium gospodarcze i troska o wynik ekonomiczny. Szczególnie drastycznie widoczne jest to w wypadku tzw. organizacji wspierających (według EMES: ponoszenie ryzyka gospodarczego i ograniczona dystrybucja zysków (www.emes.net). Pojawia się także „operacyjne” rozstrzygnięcie, wywołane brakiem jakichkolwiek użytecznych kryteriów, że podmiotami es mogą być organizacje non-profit czy fundacje [Baczko i in., 2008; Dąbrowska, 2008; Empowering, 2010; zob. także materiały z licznych badań sektora es].

O tym jak daleko idzie przeformułowywanie pierwotnych mechanizmów ekonomii społecznej świadczy ewolucja spółdzielczości inwalidów do postaci Zakładów Aktywności Zawodowej [Wojtowicz-Pomierna, 2010], czy zaliczenie do sektora es Centrów Integracji Społecznej (CIS).

Próby uporządkowania tak rozmytego obrazu, uwalniające od trudnej eliminacji jakichkolwiek typów, mają często formę graficzną, co przedstawiają rysunki 1 i 2.

⁵ M. Rymśza, powołując się na W. Kwaśnickiego, pisze wręcz: „o ile «stara» gospodarka społeczna rozwijała się oddolnie, o tyle ruch «nowej (...)» wspierany jest odgórnie, zarówno na poziomie Unii Europejskiej, jak i państw członkowskich” [Rymśza, 2005].

Rysunek 1. Zakres pojęcia „ekonomia społeczna”



Źródło: [Braeunling, 2011].

Podobnie nieselektywna jest propozycja polska – prezentowana na rysunku 2. Oczywiście, należy zdawać sobie sprawę, że są to schematy porządkujące a nie definicje projektujące. Niemniej, obie próby dobrze ilustrują trudności w ustanowieniu granic wyodrębniających es od innych typów aktywności społeczno-gospodarczej.

O tym, że jest to redefiniowanie celowe i świadome świadczy zastosowanie podobnego podejścia w projekcie najnowszego programu centralnego, KPRES:

Ekonomia społeczna to sfera aktywności obywatelskiej, która poprzez działalność ekonomiczną i działalność pożytku publicznego służy: integracji zawodowej i społecznej osób zagrożonych społeczną marginalizacją, tworzeniu miejsc pracy, świadczeniu usług społecznych użyteczności publicznej [Krajowy, 2012].

W sferze ekonomii społecznej działają podmioty ekonomii społecznej, obejmujące cztery główne grupy:

- **przedsiębiorstwa społeczne**, będące fundamentem ekonomii społecznej (...),
- **podmioty reintegracyjne**, służące reintegracji społecznej i zawodowej osób zagrożo-

nych wykluczeniem społecznym, tj. Zakłady Aktywności Zawodowej, Warsztaty Terapii Zajęciowej, Centra Integracji Społecznej, Kluby Integracji Społecznej; formy te nie będą w żadnym przypadku przedsiębiorstwami społecznymi, ale mogą przygotowywać do prowadzenia lub pracy w przedsiębiorstwie społecznym, lub być prowadzone jako usługa na rzecz społeczności lokalnej przez przedsiębiorstwa społeczne,

- **podmioty sfery pożytku publicznego**, które prowadzą działalność ekonomiczną, zatrudniają pracowników, choć ich działanie nie jest oparte na ryzyku ekonomicznym; są to organizacje pozarządowe prowadzące działalność odpłatną i nieodpłatną pożytku publicznego; podmioty te mogą stać się przedsiębiorstwami społecznymi o ile podejmą działalność gospodarczą w określonym zakresie, podejmując również zobowiązania statutowe dotyczące dystrybucji zysku,
- **podmioty sfery gospodarczej**, które tworzone były w związku z realizacją celu społecznego, bądź dla których leżący we wspólnym interesie cel społeczny jest racją bytu działal-

Rysunek 2. Miejsce gospodarki społecznej



Źródło: [Kwaśnicki, 2005, s. 14].

ności komercyjnej; są to podmioty, które nie spełniają wszystkich cech i warunków dotyczących działalności przedsiębiorstwa społecznego; grupę tę można podzielić na trzy podgrupy:

- organizacje pozarządowe prowadzące działalność gospodarczą, z której zyski wspierają realizację celów statutowych,
- spółdzielnie, których celem jest zatrudnienie,
- pozostałe spółdzielnie o charakterze konsumenckim i wzajemnościowym.

3. Ekonomia społeczna a kapitał społeczny

Powszechnie wskazuje się, że istotą es jest lokalne zakorzenienie, a nawet działanie na rzecz wspólnoty lokalnej [Hausner, 2008, s. 20]. „Sedno tkwi w bazowaniu na kapitale społecznym, ukształtowanym w ramach określonej społeczności lokalnej” – pisze

dalej J. Hausner [Ibidem, s. 23]. W innym miejscu cytuje on Ch. Leadbeatera: „Punktem wyjścia dla działania przedsiębiorcy społecznego jest kapitał społeczny, aktywizowany (...) poprzez sieć współdziałania z różnymi osobami, grupami, organizacjami i instytucjami” [Hausner, Laurisz, 2008, s. 10]. Powołując się na A. Pichieri, wskazuje też na powiązanie między es a endogennym typem rozwoju [Hausner, 2008, s. 37].

Łatwo zauważyć, że jest to klimat przypominający fenomen społeczno-ekonomiczny określany jako „Trzecie Włochy”. W opisach A. Bagnasco, R. Putnama, Ch. Sabela i J. Zeitlina znajdujemy podstawowe składniki: lokalne, społecznościowe sieci produkcji, kooperacji i pośrednictwa; wzajemność, kredyt rodzinny i zaufanie [Bagnasco, 1988; Bagnasco, 1989; Piore, Sabel, 1984; Sabel, Zeitlin, 1985; Zeitlin, 1990; Putnam, 1995]. Na zjawisko „gospodarki lokalnej” zwracają też uwagę autorzy publikacji OECD Entrepreneurship and Local Initiative

[Łustacz, 1995]. Wskazują oni na utrzymujące się zjawisko „gospodarek lokalnych”, trwałych regionów, gdzie tradycja przedsiębiorczości obejmuje wątki gospodarcze, społeczno-kulturowe, lokalną – zagnieżdżoną przedsiębiorczość i unikalną specjalizację.

Wśród cech charakterystycznych mechanizmu gospodarczego, wymienianych w powoływanych tu opisach, można zauważyć:

- znaczenie kapitału społecznego (i szerzej, czynnika więzi lokalnej),
- rolę kontynuacji tradycji gospodarczych dziedziny, ciągłości i ewolucji technik oraz kooperacji,
- ciągłość historyczną sięgającą nawet kilku stuleci, pozwalającą czasami ograniczać negatywne oddziaływanie takich dominujących w międzyczasie światowych modeli gospodarczych, jak standaryzowana produkcja masowa.

Na tym tle toczy się dyskusja o możliwościach operacyjnych działań na kapitale społecznym w procesach programowania i stymulowania rozwoju. W szczególności dotyczy to tzw. „wytwarzania” kapitału społecznego. „Kapitał nie tylko jest jakością wspomagającą przedsiębiorczość społeczną, ale może być też przez tę przedsiębiorczość «wytwarzany»” pisze R. Praszkie [Praszkie, Nowak, 2005, s. 150]. Natomiast J.J. Wygnański zwraca uwagę: „Kto chce (...) zrozumieć, dlaczego ekonomia społeczna działa lub nie, powinien, jak się zdaje, obserwować jej mapę nie tylko na poziomie poszczególnych krajów (mapa polityczna), ale raczej poszczególnych regionów. (...) Wskazuje to na silne powiązanie ekonomii społecznej z lokalną tradycją i z dostępnością, z jednej strony, kapitału społecznego, z drugiej – specyficznie rozumianego ducha przedsiębiorczości. Warto zadać sobie pytanie, dlaczego przedsiębiorstwo ekonomii społecznej rozwija się znacznie dynamiczniej w poszczególnych regionach, np. w Hiszpanii dotyczy to Andaluzji i Kraju Basków, w Wielkiej Brytanii przede wszystkim okolic Bristolu w Anglii i okolic Glasgow w Szkocji. Także we Włoszech ekonomia społeczna cieszy się różną popularnością w różnych regionach. A i w Polsce pojawiają się lokalne „zagłębia” przedsiębiorczości społecznej (np. Małopolska). Jak się zdaje, o powodzeniu konceptu zadecydować może bardzo wiele czynników. (...) Znaczenie

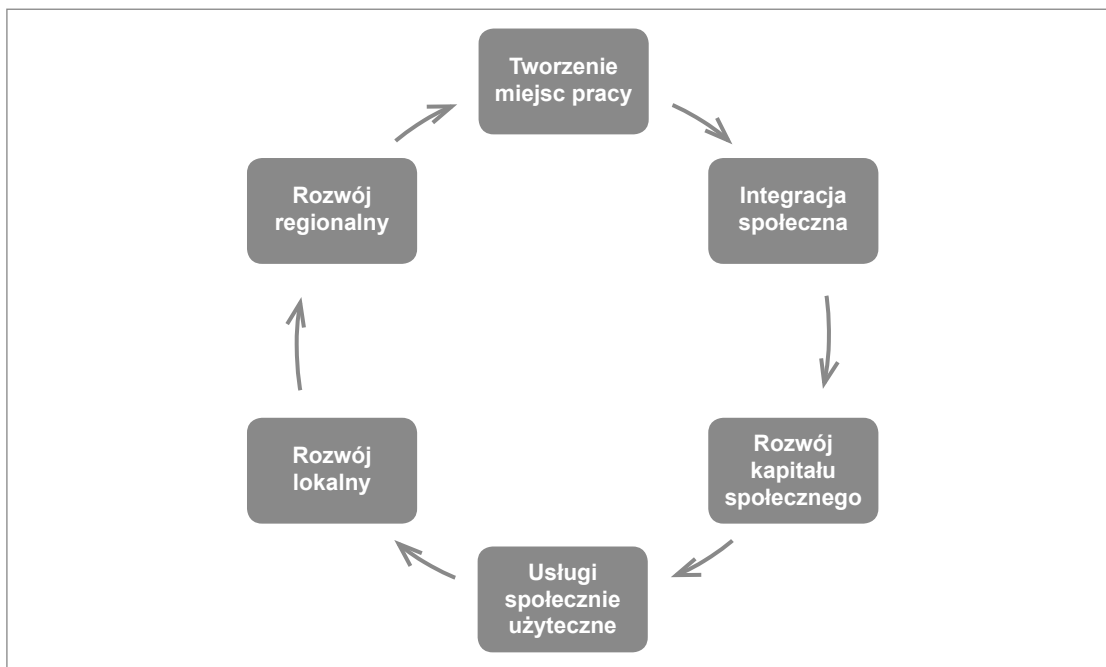
mają także zastane stosunki między lokalnymi władzami a społecznościami lokalnymi, obecność wielkiego przemysłu i powiązany z nim (często paternalistycznie) korporatystyczny mechanizm stosunków między władzą a obywatelami (ta ostatnia „konfiguracja” zmniejsza zresztą szansę na rozwój ekonomii społecznej)” [Wygnański, Frączak, 2006, s. 28–29].

Terytorialne (i historyczne) zakorzenienie es, a także kapitału społecznego jest opisywane i analizowane przez wielu badaczy. Wystarczy wspomnieć choćby liczne prace G. Gorzelaka, J. Bartkowskiego czy zespołu P. Swianiewicza. We wszystkich wskazuje się lub szuka wyjaśnień dla obserwowanych odmienności ilościowych i jakościowych w kapitale społecznym. Wszystkie też pokazują, że są to odmienności regionalne – uwarunkowane społecznie, historycznie i terytorialnie [m.in. Bartkowski, 2003; Gorzelak, 2007; Swianiewicz i in., 2007].

W tym kontekście zastanowienia wymaga życzeniowy kreacjonizm wielu programów, zapowiadających wzrost kapitału społecznego wskutek podejmowania planowanych działań bez wzmianki o uwarunkowaniach czy ograniczonym zasięgu obiecywanych skutków. Można tu wspomnieć rządowy program Strategia Rozwoju Kapitału Społecznego czy opracowany obecnie Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej. Tym samym aktualne pozostaje pytanie zadane przez J.J. Wygnańskiego i P. Frączaka: „W jakich sytuacjach kapitał społeczny jest wykorzystywany, a w jakich, jeśli można tak powiedzieć – eksploatowany? Jaka jest rola tzw. brudnego kapitału społecznego w tego rodzaju przedsięwzięciach? Czy kapitał społeczny może być «wytwarzany» przez rynek i pod jakimi warunkami? Zagadnienia te nie są bynajmniej oczywiste i wymagają zapewne oddzielnych studiów (...). Nie chcemy stwierdzić, że owo dobroczynne działanie rynku wpływające na powstawanie więzi społecznych nie jest możliwe, twierdzimy tylko, że nie jest ono, naszym zdaniem, automatyczne” [Wygnański, Frączak, 2006, s. 8].

Zakończenie

Przedmiotem zasadniczej dyskusji powinna stać się relacja między światem es a polityką powierzania realizacji zadań polityki społecznej. Obecny, dominujący model, w którym zapożycza się metody es

Rysunek 3. Korzyści wynikające z rozwoju ekonomii społecznej⁶

Źródło: [Krajowy, 2012].

do redefiniowania kryteriów, a także tworzenia nowych podmiotów realizujących konkretne zadania polityki społecznej, nie spełnia swojej roli. Dla polityki społecznej najważniejsza wydaje się metoda. Jej osią jest „ekonomia” – działalność, która nadaje sens, logikę i skłania do podporządkowania się powszechnym regułom. Trzeba jednak pamiętać, że elementem owej metody jest też charakterystyczne zakorzenienie przedsięwzięć we wspólnocie i w całym środowisku lokalnym. O użyteczności es jako instrumentu polityk społecznych decyduje kondycja całości tego ruchu. Podejście wybiórcze czy utylitarne wykorzystywanie wycinków, grozi jego rozpadem.

1. Biorąc pod uwagę to, co napisałem powyżej, użyteczne wykorzystanie es jest możliwe jedynie przy spełnieniu szeregu warunków:

- aby zrealizować funkcję integracyjną, es musi być autonomicznym, spójnym wewnątrz ruchem realizującym cele, o których pisałem we wstępie,
- ruch ten musi być zakorzeniony społecznie, gospodarczo, terytorialnie; tym samym,

musi korzystać z istniejącego kapitału społecznego; to, że może go równocześnie wzmacniać – „dobudowywać” – jest korzyścią dodatkową, ale wtórną,

- skuteczność realizacji zadań polityki społecznej powinna być rozpatrywana jako swoisty „społeczny zwrot” z dobrze rozwiniętej działalności podstawowej.
2. Nie mamy w Polsce jednej ekonomii społecznej. Występują zróżnicowania regionalne w zakresie poziomu rozwoju (w tym dynamiki, inicjatywności i mobilizacji społecznej). Poziom i cechy jakościowe kapitału społecznego w regionach wydają się być dobrą syntetyczną zmienną wyjaśniającą zróżnicowany terytorialnie rozwój es. Tymczasem dokumenty programowe dotyczące rozwoju es zdają się nie brać tych zróżnicowań pod uwagę, proponując w całym kraju jednolite podejście.
3. W szybko zmieniającym się modelu gospodarki i społeczeństwa, wzroście potęgi miast i przedefiniowaniu granic między „miejskością” a „wiejskością”, zmianach mechanizmów współrzędzenia, zmieniają się znaczenia poszczególnych segmentów ruchu es – otwie-

⁶ Projekt Krajowego Programu Rozwoju Ekonomii Społecznej, wersja robocza z końca 2012 r.

rają się nowe, a tracą na znaczeniu niektóre tradycyjne segmenty.

4. W niniejszym artykule starałem się pokazać, że wsparcie es koncentruje się obecnie na wykupie zadań publicznych. Widocznych jest wiele luk:

- w zasadzie poza polem zainteresowań⁷ pozostają inicjatywy współpracy wspomagającej przetrwanie, takie jak kooperatywy spożywcze; brak naprawy systemu ogródków działkowych czy propagowania idei tzw. Community Farms; na nikłą skalę powstają sieci wymiany usług (LETS), z brakiem zainteresowania spotyka się

spontanicznie działający handel uliczny i bazarowy,

- programy rozwoju przedsiębiorczości nie wspierają es; metod es nie wykorzystuje się w projektach restrukturyzacji lokalnych rynków pracy (zwykle koniecznych po likwidacji lub upadku znaczącego na danym rynku pracodawcy),
- ekonomia społeczna w miejscu zamieszkania: zarówno spółdzielnie mieszkaniowe, samorządność mieszkańców, jak i grupa samozaradność mieszkaniowa to formy upadające,
- ciekawym i zupełnie nowym zjawiskiem jest pojawienie się tzw. ruchów miejskich; szeroko wykorzystują one algorytmy es, stroniąc równocześnie od formalnego organizowania czy rejestrowania się albo przystępowania do struktur es.

⁷ Temat ten wymaga odrębnego opracowania. Omawiałem go szeroko w kolejnych tekstach na portalu: www.ekonomiaspoleczna.pl: *Inna ekonomia społeczna* (3 września 2012 r.); *Kooperacja wspomaga przetrwanie* (5 września 2012 r.); *Spółdzielcze miejsce do życia* (19 września 2012 r.) i *Ekonomia społeczna w pustostanie* (26 września 2012 r.).

Literatura

Analysis [2011], *Analysis on Social Economy in the Czech Republic*, w ramach projektu Better Future of Social Economy.

ADRECMA [1992], *Dossier Europe centrale et orientale: Mutation économique et Économie sociale*, „Revue des Etudes Cooperatives, Mutualistes et Associatives”, No. 41.

Baczko A., Gumkowska M., Ogrocka A. [2008], *Spółeczny kontekst rozwoju ekonomii społecznej w Polsce*, [w:] A. Giza Poleszczuk, J. Hausner (red.) *Ekonomia społeczna w Polsce: osiągnięcia, bariery rozwoju i potencjał w świetle wyników badań*, FISE, Warszawa.

Bagnasco A. [1988], *La costruzione sociale del mercato*, Il Mulino, Bologna.

Bagnasco A. [1989], *The Social Construction of the Market. Business Strategies and Experiments with Scale in Italy*, wypowiedź podczas Social Science Research Council, Joint Committee on Western Europe (styczeń).

Bartkowski J. [2003], *Tradycja i polityka: wpływ tradycji kulturowych polskich regionów na współczesne zachowania społeczne i polityczne*, „Żak”, Warszawa.

Braeunling G. [2011], *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions*, w sprawie Inicjatywy na rzecz ekonomii społecznej, wypowiedź w dniu 5 grudnia 2011 r., dostępne na: <http://ebookbrowse.com/g-braeunling-social-business-initiative-5-12-11-ppt-d270710991> (15.01.2013).

Chloupková J. [2002], *European Cooperative Movement – Background and Common Denominators*, The Royal Veterinary and Agricultural University Department of Economics and Natural Resources, Dania, dostępne na: <http://uwcc.wisc.edu/info/intl/chloupkova.pdf> (15.01.2013).

Chyra-Rolicz Z. [1995], *Przeobrażenia polskiej spółdzielczości w latach 1989–1994*, SiB, Warszawa.

Dąbrowska J. (red.) [2008], *Od trzeciego sektora do przedsiębiorczości społecznej – wyniki badań ekonomii społecznej w Polsce*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa.

Defourny J., Develtere P. [2006], *Ekonomia społeczna. Światowy trzeci sektor*, [w:] *Trzeci sektor dla zaawansowanych. Współczesne teorie trzeciego sektora – wybór tekstów*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa.

Dudzik K., Kucharski T. [2008], *Przedsiębiorstwa społeczne. Dobre praktyki*, [w:] J. Hausner, *Przedsiębiorstwa społeczne w Polsce. Teoria i praktyka*, MSAP UEK, Kraków, dostępne na: www.e-gap.pl/PUBLIKACJE/es%20skrypt4.pdf (15.01.2013).

Dyrektwa [1993], Dyrektywa Rady z 14 czerwca 1993 r. w sprawie koordynacji procedur w zakresie udzielania zamówień publicznych na dostawy (93/36/EWG).

Dyrektwa [2004], Dyrektywa 2004/18/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 31 marca 2004 r. w sprawie koordynacji procedur udzielania zamówień publicznych na roboty budowlane, dostawy i usługi (Dz.U.UE L z 30 kwietnia 2004 r.).

Dyrektwa [2011], Wniosek Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady z 20 grudnia 2011 r. w sprawie zamówień publicznych (KOM(2011)896).

Empowering [2010], *Empowering People, Driving Change: Social Innovation in the European Union*, Bureau des Conseillers Politiques (BEPA), Komisja Europejska (lipiec).

Frączak P. [2006], *Szkic do historii ekonomii społecznej w Polsce*, Ekonomia Społeczna Teksty, FISE, Warszawa.

Frączek M., Hausner J., Mazur S. (red.) [2012], *Wokół ekonomii społecznej*, MSAP UEK, Kraków.

Giza-Poleszczuk A., Hausner J. (red.) [2008], *Ekonomia społeczna w Polsce: osiągnięcia, bariery rozwoju i potencjał w świetle wyników badań*, FISE, Warszawa

Gorzelak G. (red.) [2007], *Polska regionalna i lokalna w świetle badań EUROREG-u*, Scholar, Warszawa.

Hausner J. [2008], *Ekonomia społeczna. Konceptualizacja*, [w:] S. Mazur, A. Pacut (red.), *Ekonomia Społeczna a publiczne służby zatrudnienia w Polsce – zasady, perspektywy i kierunki współpracy*, FISE, Warszawa/Kraków.

Hausner J., Laurisz N. [2008], *Czynniki krytyczne tworzenia przedsiębiorstw społecznych. Przedsiębiorstwo społeczne. Konceptualizacja*, [w:] J. Hausner (red.), *Przedsiębiorstwa społeczne w Polsce. Teoria i praktyka*, MSAP UEK, Kraków.

- Herbst I.** [2008], *Analiza możliwości finansowania podmiotów ekonomii społecznej w Polsce*, w ramach projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”, Bank DnB NORD, Warszawa.
- Herbst J.** [2008], *Pole przedsiębiorczości społecznej w Polsce*, [w:] A. Giza Poleszczuk, J. Hausner (red.) *Ekonomia społeczna w Polsce: osiągnięcia, bariery rozwoju i potencjał w świetle wyników badań*, FISE, Warszawa.
- Herbst K.** [2012], *Zastosowanie klauzul społecznych i partnerstwa publiczno-społecznego do wsparcia rozwoju Ekonomii Społecznej*, w ramach projektu Better Future of Social Economy, Warszawa.
- Informacja o stanie** [2008], *Informacja o stanie i kierunkach rozwoju w Polsce przedsiębiorczości społecznej*, MPIPS, Warszawa (lut).
- Jezierska E.** [2007], *Po polsku i europejsku, Euro 25*, „Magazyn wspólnoty europejskiej”, nr 25 rok 4.
- Łustacz E.** (red.) [1995], *Rozwój przedsiębiorczości. Przedsiębiorczość i inicjatywy lokalne* (tłumaczenie K. Herbst i K. Piątkowski K.), FISE, Warszawa.
- Kochanowicz J., Topińska I.** [1992], *Memoire d'Économies sociales en Pologne: des traditions un peu oubliées*, „Revue des Etudes Cooperatives, Mutualistes et Associatives”, No. 41.
- Komunikat** [2011], Komunikat Komisji z 25 października 2011 r. – Inicjatywa na rzecz przedsiębiorczości społecznej Budowanie ekosystemu sprzyjającego przedsiębiorstwom społecznym w centrum społecznej gospodarki i społecznych innowacji (KOM(2011)682).
- Krajowy** [2012], *Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej*, wersja robocza (listopad).
- Kwaśnicki W.** [2005], *Gospodarka społeczna z perspektywy ekonomii liberalnej*, „Trzeci Sektor”, nr 2.
- Manifest** [2008], *Manifest Ekonomii Społecznej*, Gdańska Konferencja Ekonomii Społecznej, Gdańsk, 27 czerwca 2008, dostępne na: http://www.ekonomiaspoleczna.pl/files/ekonomiaspoleczna.pl/public/manifest_ekonomii_spoecznej.pdf (15.01.2013).
- Mendell M. (red.), Pestoff V. (red.), Noya A., Clarence E.** z zespołem [2009], *Poprawa potencjału integracji społecznej na poziomie lokalnym poprzez ekonomię społeczną*, raport na temat Polski. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
- Nałęcz S.** [2008], *Polska gospodarka społeczna w ujęciu tradycyjnym – synteza*, [w:] S. Nałęcz (red.), *Gospodarka społeczna w Polsce, wyniki badań 2005–2007*, Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa.
- Piechowski A.** [2005], *Punkty widzenia*, „Trzeci Sektor”, nr 2.
- Piore M.J., Sabel C.F.** [1984], *The Second Industrial Divide. Possibilities for prosperity*, Basic Books, New York.
- Potkańska D.** [2012], *Polskie spółdzielnie coraz mniej spółdzielcze*, dostępne na: <http://www.ekonomiaspoleczna.pl/wiadomosc/749405.html> (15.01.2013).
- Praszkier R., Nowak A.** [2005], *Zmiany społeczne powstałe pod wpływem działalności przedsiębiorców społecznych*, „Trzeci Sektor”, nr 2.
- Putnam R.** [1995], *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Znak, Kraków.
- Rymsza M.** [2005], *Stara i nowa ekonomia społeczna. Polska na tle doświadczeń europejskich*, „Trzeci Sektor”, nr 2.
- Rymsza M.** [2007], *Druga fala ekonomii społecznej w Polsce a koncepcja aktywnej polityki społecznej*, [w:] T. Kaźmierczak, M. Rymsza (red.), *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Sabel Ch., Zeitlin J.** [1985], *Historical Alternatives to Mass Production: Politics, Markets and Technology in Nineteenth-Century*, „Industrialization, Past & Present”, No. 108/1985.
- Salustowicz P.** [2007], *Pojęcie, koncepcje i funkcje ekonomii społecznej*, [w:] J. Staręga-Piasek (red.) *Ekonomia Społeczna; Perspektywa rynku pracy i pomocy społecznej*, Instytut Rozwoju Służb Społecznych, Warszawa.
- Schimanek T.** [2011], *Prawo przedsiębiorczości społecznej w Polsce*, Instytut Spraw Publicznych, dostępne na: www.isp.org.pl/uploads/filemanager/PrawoPST.Schimanek.pdf (15.01.2013).
- Sprawozdanie** [2012], *Sprawozdanie z posiedzenia Komisji Zatrudnienia i Spraw Socjalnych (A7-0305/2012)*, 4 października 2012 r.
- Staręga-Piasek J. (red.)** [2007], *Ekonomia Społeczna. Perspektywa rynku pracy i pomocy społecznej*, Instytut Rozwoju Służb Społecznych, Warszawa.
- Swianiewicz P., Herbst J., Lackowska M., Mielczarek A.** [2007], *Szafarze darów europejskich. Kapitał społeczny a realizacja polityki regionalnej w polskich województwach*, Scholar, Warszawa.
- Wojtowicz-Pomierna A.** [2010], *Zakłady aktywności zawodowej – geneza, stan obecny, perspektywy*, wypowiedź podczas seminarium Instytutu Spraw Publicznych „Zakład Aktywności Zawodowej – stan obecny, perspektywy” w dniu 17 grudnia 2010 r.
- Wygnański J.J.** [2008], *Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów wybór*, FISE, Warszawa.
- Wygnański J.J., Frączak P.** [2006], *Ekonomia społeczna w Polsce – definicje, zastosowania, oczekiwania, wątpliwości*, *Ekonomia Społeczna Teksty*, FISE, Warszawa.
- Zeitlin J.** [1990], *Industrial Districts and Local Economic Regeneration: Models, Institutions and Policies*; opracowanie na International Conference on Industrial Districts and Local Economic Regeneration, Genewa (18–19 października 1990 r.).

The perspectives of social economy

Abstract: Social economy can be associated with possibly the biggest success of partner co-operation between the actors of state and social sectors. The model of partnership is likely to be close to the ideal one. The method of social economy is grounded in the tradition of local communities and self-resourcefulness, it draws from local social capital. Therefore it becomes an excellent form of social integration and re-integration projects as well as welfare services embedded in local communities. In the article the author has attempted to review the risks related to partnership building and the use of partnerships in the implementation of social policy, on a relatively massive scale. The author has included here flexible approach to the definitions and criteria as well as unrealistic expectations towards such theoretical construct as social capital.

Key words: social economy, social entrepreneurship, public tendering, social capital, regional and local communities development.

Przedsiębiorczość i społeczna przedsiębiorczość jako przedmiot badań

Jacek Klich

Streszczenie: Celem artykułu jest przedstawienie społecznej przedsiębiorczości jako przedmiotu badań w ujęciu zaproponowanym przez H.E. Aldricha. Społeczna przedsiębiorczość jest w niniejszym artykule analizowana z perspektywy sześciu kryteriów: sieci kontaktów (*social networking*), możliwości publikacji (*publication opportunities*), szkoleń i kształcenia (*training and mentoring*), fundacji i źródeł finansowania (*major foundations and funding sources*), wzmocnienia tożsamości dyscypliny (*reinforcing the identity of social entrepreneurship research*) oraz wpływu globalizacji (*globalizing forces*). W oparciu o analizę literatury przedmiotu formułowana jest teza, że społeczna przedsiębiorczość znajduje się jedynie na początkowym etapie stawania się specjalnością naukową.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość, społeczna przedsiębiorczość, teoria społecznej przedsiębiorczości.

Wprowadzenie

Inspiracją do napisania tego tekstu był artykuł H.E. Aldricha opublikowany w „Research Policy” w 2012 r., w którym autor liczących się opracowań na temat przedsiębiorczości dokonuje oceny poziomu zaawansowania badań w tym zakresie oraz komentuje wyodrębnianie się przedsiębiorczości jako specjalności naukowej [Aldrich, 2012]. Przedsiębiorczość jako przedmiot badań odnotowała w ostatnich trzydziestu latach spore sukcesy. Jak zauważają H. Landström, G. Harirchi i F. Lström [2012], doprowadziło to do wykształcenia się usystematyzowanej wiedzy (*interconnected knowledge*) na temat procesów przedsiębiorczości, czynników ją warunkujących oraz postaw przedsiębiorczych. Duża i rosnąca liczba badaczy podziela poglądy co do podstawowych terminów, koncepcji, zasad i metod badawczych dotyczących przedsiębiorczości. Jak podaje A. Teixeira, zwiększa się również liczba badaczy często cytowanych oraz liderów w odniesieniu do subdyscyplin badawczych przedsiębiorczości [Teixeira, 2011].

Przyjęte przez Aldricha kryteria oceny poziomu rozwoju badań nad przedsiębiorczością są w niniejszym artykule użyte do próby oceny poziomu zaawansowania badań nad społeczną przedsiębiorczością. Trzeba zaznaczyć, że w wykorzystywanych w niniejszym artykule zasobach ScienceDirect (z serwera Elsevier) oraz ProQuest brak jest opracowań o takim charakterze. Artykuł jest zbudowany z dwóch zasadniczych części. W pierwszej części – przeglądowej, wprowadzającej – przedstawiane są za Aldrichem kryteria

i jego oceny poziomu zaawansowania badań nad przedsiębiorczością.

W drugiej – bazując na kryteriach wyróżnionych przez Aldricha – prezentowana jest autorska ocena stopnia zaawansowania badań nad społeczną przedsiębiorczością formułowana w oparciu o wyniki badań dostępne w zasobach ScienceDirect (na serwerze Elsevier) oraz ProQuest¹.

¹ Inspiracją do powstania tego artykułu była lektura tekstu Aldricha pt. *The Emergence of Entrepreneurship as an Academic Field: A Personal Essay on Institutional Entrepreneurship*. Po przeczytaniu tego artykułu zdefiniowany został cel niniejszego artykułu i przystąpiono do poszukiwań w dwóch bibliotekach cyfrowych: ScienceDirect (serwer Elsevier) oraz ProQuest. Wykorzystano następujące słowa kluczowe: *entrepreneurship*, *social entrepreneurship* oraz *theory* (w różnych połączeniach). Poszukiwania były zawężone do *arts and humanities* oraz *business, management and accounting* oraz przedziału czasowego od 2000 r. do chwili prowadzenia poszukiwań (tj. grudzień 2012 r.). Identyfikacja najbardziej odpowiednich artykułów i innych źródeł odbywała się w dwóch etapach. W pierwszym znajdowane były opracowania zawierające w swoich tytułach najlepiej rokującą kombinację słów kluczowych. Efektem tego etapu była lista 104 pozycji, których tytuły zdawały się najlepiej odpowiadać celowi artykułu. W drugim etapie analizowane były abstrakty wszystkich tych pozycji i na tej podstawie szczegółowej analizie poddano 64 pozycje. Taki sposób identyfikowania źródeł, w oparciu o które formułowana jest ocena poziomu instytucjonalizacji badań nad społeczną przedsiębiorczością, niesie istotne ograniczenia. Związane są one np. z pominięciem tych publikacji, które ukazały się w czasopiśmie nie notowanych w ScienceDirect oraz ProQuest. Dotyczy to w pierwszym rzędzie czasopism wydawanych w językach innych niż języki kongresowe.

NOTA O AUTORZE

Jacek Klich – doktor habilitowany nauk ekonomicznych, doktor nauk ekonomicznych, doktor nauk humanistycznych, profesor Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Pracownik Katedry Gospodarki i Administracji Publicznej UEK. Autor ponad stu pięćdziesięciu artykułów i rozdziałów w tomach zbiorowych na tematy prywatyzacji, innowacji i przedsiębiorczości oraz zarządzania w sektorze ochrony zdrowia.

1. Instytucjonalne uwarunkowania badań nad przedsiębiorczością

Aldrich dokonuje oceny poziomu zinstytucjonalizowania badań nad przedsiębiorczością z punktu widzenia wykształcania się przedsiębiorczości jako wyodrębnionego pola badań akademickich (*academic field*)² w Stanach Zjednoczonych, Europie oraz w innych państwach [Aldrich, 2012]. Wykorzystuje w tym celu sześć kryteriów, tj.: (1) sieci kontaktów (*social networking*), (2) możliwości publikacji (*publication opportunities*), (3) kształcenie i szkolenia (*training and mentoring*), (4) fundacje oraz źródła finansowania (*major foundations and funding sources*), (5) umacnianie tożsamości dyscypliny (*reinforcing the identity of entrepreneurship research*) oraz (6) wpływ globalizacji (*globalizing forces*).

Poniżej przedstawiono oceny Aldricha, jeżeli chodzi o etap zaawansowania przedsiębiorczości jako specjalności naukowej.

1.1. Sieci kontaktów

Aldrich wychodzi z założenia, że fundamentalną kwestią dla wykształcenia się specjalizacji jest stawianie pytań badawczych w danym nurcie badawczym oraz zwiększające się możliwości kontaktowania się z innymi badaczami podejmującymi podobne zagadnienia.

Więzi współpracy między badaczami mogą przyjmować takie formy, jak gotowość do występowania w roli recenzentów tak w odniesieniu do publikacji, jak i procedur awansowych na uczelniach, pełnienie funkcji promotorów prac magisterskich i doktorskich, organizacja międzynarodowych imprez naukowych czy tworzenie nowych czasopism naukowych i rozwijanie już istniejących (m.in. poprzez wysyłanie artykułów i tekstów do publikacji) [Zuccala, Van Den Besselaar, 2009]. Realizacji takich funkcji służą towarzystwa oraz konferencje naukowe. Sieć kontaktów ma prowadzić jednak nie tylko do tworzenia i propagowania wiedzy, ale również do rozwijania i zachowywania poczucia odrębności (identyfikacji).

Towarzystwa naukowe

W Stanach Zjednoczonych pierwszym symptodem wydzielenia się z nauk organizacji i zarządzania oraz małych przedsiębiorstw³ przedsiębiorczości jako specjalności naukowej było opublikowanie w 1975 r. przez K. Vespera wyników badań ankietowych na temat programów przedsiębiorczości wykładanych na amerykańskich uniwersytetach. Sporządzona wówczas lista nazwisk i adresów wykładawców przedsiębiorczości była podstawą stworzenia sieci kontaktów między zainteresowanymi pracownikami nauki. Vesper był również inicjatorem utworzenia przy Academy of Management grupy Entrepreneurship Interest Group, która do 1985 r. liczyła już ponad 1200 członków i przekształciła się w Entrepreneurship Division.

W 2007 r. grupa profesorów niezadowolona ze słabej intensywności współpracy młodych pracowników nauki w ramach Entrepreneurship Division utworzyła The Society of Entrepreneurship Scholars.

W Europie J. Mugler doprowadził do utworzenia w 1989 r. w ramach International Council for Small Business (ICSB) europejskiego wydziału: European Council for Small Business (ECBS). ECBS stała się organizacją skupiającą badaczy problemów przedsiębiorczości z różnych państw i zaangażowała się w tworzenie European Doctoral Program in Entrepreneurship and Small Business Management.

Konferencje naukowe

Obok corocznych konferencji organizowanych przez Academy of Management oraz ECBS, konferencje na temat przedsiębiorczości przygotowywały również różne uniwersytety, często łącząc się w grupy czy zawiązując konsorcja. Przykładem takich inicjatyw mogą tu być organizowane od 1981 r. konferencje Babson College czy konferencje University of Southern California bądź St. Louis University, a w Europie konferencje University of St. Gallen. Wśród europejskich inicjatyw w tym obszarze ważną pozycję zajmują konferencje RENT (Research in Entrepreneurship and Small Business) organizowane wspólnie przez ECBS i European Institute for Advanced Studies in Management.

² Na użytek tego artykułu przyjmuje się w uproszczeniu, że ujęte w tytule artykułu Aldricha „pole akademickie” jest odpowiednikiem specjalności naukowej.

³ W oryginale odpowiednio: *management* oraz *small business*.

1.2. Możliwości publikacji

Według Aldricha formująca się od lat 80. grupa badaczy problemów przedsiębiorczości napotykała na duże wyzwania, jeżeli chodzi o możliwości publikacji. Badania bazowały na metodach deskryptywnych, co nie budziło entuzjazmu wśród redaktorów czasopism naukowych, do których takie artykuły były kierowane. „Nowe przedsiębiorstwa” były często wrzucane do jednego worka z „małymi przedsiębiorstwami”, a autorzy tekstów na takie tematy (i podobne) byli odwoływani od pomysłów wysyłania artykułów do czołowych czasopism naukowych. Zdaniem Aldricha, w miarę upływu czasu, kiedy badania przedsiębiorczości stały się bardziej teoretycznie zaawansowane, wydawcy czasopism naukowych nieco łaskawszym okiem patrzyli na artykuły na temat przedsiębiorczości.

Książki

Początkowo książki dotyczące przedsiębiorczości miały charakter przeglądu publikacji na temat badań empirycznych w zakresie przedsiębiorczości. Przykładem mogą tu być książki i artykuły kierowane na rynek amerykański, a redagowane i współredagowane przez D. Sextona [Sexton, Smilor, 1986; Sexton, Smilor 1997; Sexton, Bowman 1985]. W Europie podobną rolę pełniła książka przedstawiająca przegląd badań na temat przedsiębiorczości w 16 państwach europejskich zredagowana przez H. Landströma, H. Franka i J.M. Veciana [1997].

Z biegiem lat pojawiały się na rynku coraz to nowe opracowania mające charakter bądź to podręczników do przedsiębiorczości, bądź to opracowań kierowanych do praktyków (przedsiębiorców).

Obecnie mamy do czynienia z szerokim rynkiem publikacji na temat przedsiębiorczości, o bardzo zróżnicowanym charakterze⁴.

Czasopisma naukowe

Przed 1980 r. nie było⁵ czasopism poświęconych problemom przedsiębiorczości – zaczęły one pojawiać się na rynku w latach 80. Można tu wskazać na „Journal of Business Venturing” (wydawany

od 1985 r.)⁶ czy zainicjowany w 1982 r. „European Small Business Journal” (ukazujący się teraz jako „International Small Business Journal”).

Obecnie istnieje na rynku ponad 100 tytułów czasopism poświęconych przedsiębiorczości oraz małym i średnim przedsiębiorstwom (wydawanych w języku angielskim), z których jednak tylko 10 jest umieszczanych w Social Science Citation Index (SSCI). W 2007 r. Strategic Management Society zainicjowało wydawanie „Strategic Entrepreneurship Journal”.

1.3. Kształcenie i szkolenia

W latach 80. miały miejsce trzy zjawiska w sferze instytucjonalnej, które wpłynęły na wyodrębnienie się przedsiębiorczości jako specjalności w kształceniu na poziomie wyższym.

Po pierwsze, uczeni z wydziałów i instytutów reprezentujących nauki społeczne zaczęli podejmować badania w obszarze przedsiębiorczości. Skutkowało to m.in. przenoszeniem na ten obszar ugruntowanych i powszechnie respektowanych metod badawczych. Po drugie, w szkołach biznesu zaczęto wprowadzać programy studiów doktoranckich poświęconych przedsiębiorczości. Po trzecie, profesjonalne organizacje oraz konsorcja wypracowały programy mentoringu zorientowane na upowszechnianie najlepszych praktyk w budowaniu teorii i metod badawczych wśród młodych pracowników nauki oraz absolwentów szkół wyższych.

Aldrich wspomina o trzydziestu kilku programach studiów doktoranckich nad zagadnieniami przedsiębiorczości oferowanych współcześnie na świecie (przy czym ciągle pojawiają się nowe) [Aldrich, 2012, s. 1245].

1.4. Fundacje oraz źródła finansowania

Finansowanie badań nad przedsiębiorczością napotykało trudności jeszcze w latach 70. oraz na początku lat 80., ponieważ badacze mogli korzystać niemal wyłącznie ze środków pochodzących z budżetów własnych uniwersytetów. Zewnętrzne fundusze na finansowanie badań – np. z National Science Foundation czy National Institutes of

⁴ Wyrzutowe sprawdzenia na stronach Amazon.com w dziale książki pod hasłem: *entrepreneurship* dało w dniu 20 grudnia 2012 r. 31 132 rekordy.

⁵ Aldrich przywołuje tu jedynie „Internationales Gewerbearchiv”, które zaczęło się ukazywać od 1952 r.

⁶ Wstęp do pierwszego numeru tego czasopisma napisał prezydent USA R. Reagan.

Health – były dostępne dla naukowców reprezentujących takie dyscypliny, jak ekonomia czy socjologia, a w dużo mniejszym zakresie przyznawane były tym badaczom, którzy byli zainteresowani eksplorowaniem różnych aspektów przedsiębiorczości.

W latach 80. Kauffman Foundation zainicjowała finansowanie badań zorientowanych na małe przedsiębiorstwa i przedsiębiorczość. W latach 90. Kauffman Foundation sfinansowała dwa ważne projekty: Panel Study of Entrepreneurial Dynamics I (PSED I) oraz Global Entrepreneurship Monitor (GEM), a na początku XXI w. Panel Study of Entrepreneurial Dynamics II i Kauffman Firm Survey (KFS).

W Europie środki na badania dotyczące zagadnień przedsiębiorczości dostępne są zarówno w poszczególnych państwach, jak i w ramach różnych programów Unii Europejskiej. Warto przy tym odnotować różnicę w finansowaniu badań nad przedsiębiorczością w USA i w państwach europejskich polegającą na dominującym udziale środków prywatnych w Stanach Zjednoczonych, a publicznych w Europie.

1.5. Umacnianie tożsamości dyscypliny

Na instytucjonalizację badań nad przedsiębiorczością pozytywny wpływ mogą mieć nagrody ustanawiane dla najlepszych badań i badaczy. Aldrich wspomina tu o International Award for Entrepreneurship and Small Business Research przyznawanej od 1996 r. przez Swedish Foundation for Small Business Research. W 2008 r. Entrepreneurship Division of the Academy of Management we współpracy ze szkołą biznesu University of Connecticut ustanowił nagrodę IDEA w zakresie badań nad przedsiębiorczością.

Warto również nadmienić, że rozkład wpływów i znaczenia poszczególnych ośrodków badania przedsiębiorczości jest bardzo niesymetryczny [Albarrán, Ruiz-Castillo, 2011]⁷.

1.6. Globalizacja

Badania Landströma i współautorów [2012] pokazują, że centrum badań nad przedsiębiorczością

lokuje się w Ameryce Północnej, ale nie jest ograniczone tylko do tego regionu. Należy podkreślić, że około jednej trzeciej członków Academy of Management to obywatele innych niż USA państw. Konferencje organizowane przez Babson College gromadzą naukowców z całego świata, a konferencje RENT przyciągają badaczy z różnych krajów europejskich. Duża liczba pojawiających się czasopism naukowych poświęconych przedsiębiorczości zawiera w tytule lub w swojej misji przymiotnik „międzynarodowy”, a liczne szkoły biznesu oferują programy kształcenia przystosowane do potrzeb i oczekiwań studentów z całego niemal świata. Wykładowcy tych szkół przemierzają się niemal bez przerwy między różnymi kontynentami, dając wykłady czy uczestnicząc w seminariach. Jest rzeczą znaną, że – jak wykazali to D. Reader i D. Watkins [2006] – istnieje silna pozytywna korelacja między wzajemnym cytowaniem swoich prac i wzorami społecznych interakcji, a prawidłowość ta dotyczy większości dyscyplin naukowych. Oznacza to (w skrócie), że ludzie, którzy mają podobne podejście do problemów częściej się spotykają, wymieniają między sobą swoje publikacje i starają się doradzać sobie wzajemnie.

Aldrich konkluduje, że w ostatnich dziesięcioleciach daje się zaobserwować poszerzanie się oraz umacnianie związków i relacji między badaczami problemów przedsiębiorczości. Rosnąca liczba badaczy (*knowledge producers*) oraz użytkowników/konsumentów wiedzy (*knowledge users*) podzieliła opinię co do podstawowych zagadnień i kwestii z obszaru przedsiębiorczości, zasad oraz metod badań. Wykształciła się również wąska grupa liderów badań i szeroko cytowanych autorów. Można więc stwierdzić, że przedsiębiorczość jako naukowa specjalność krzepnie i stabilizuje swoją pozycję w nauce i w badaniach.

Jednocześnie jednak, jak pokazują Landström i współautorzy [2012], pole badawcze przedsiębiorczości podlega zmianom, co sprawia, że badacze zagadnień przedsiębiorczości rzadziej niż przedstawiciele innych specjalności czy dyscyplin będą narażeni na syndrom znudzenia czy repetycji w działaniach.

O tym, jak dynamiczne zmiany zachodzą na polu badania przedsiębiorczości dowodzi opublikowany w 2012 r. artykuł S.L. Nielsen i A.H. Lassen, w którym przedstawiają one autorską kategory-

⁷ Przywoływani autorzy wskazują, że relatywnie mała grupa badaczy zagadnień przedsiębiorczości posiada nieproporcjonalnie duży udział w cytowaniach. Może to ich zdaniem świadczyć o silnych różnicach w statusie poszczególnych badaczy w środowisku naukowym.

zając teorię procesu przedsiębiorczości [Nielsen, Lassen, 2012].

Jak z takiej perspektywy poziomu zaawansowania badań nad przedsiębiorczością wygląda pozycja badań nad społeczną przedsiębiorczością na świecie?

2. Instytucjonalne uwarunkowania badań nad społeczną przedsiębiorczością

Wykorzystując kryteria użyte przez Aldricha oraz najbardziej relewantne pozycje z literatury przedmiotu wyłonione w procedurze nakreślonej w przypisie nr 1, spróbujmy teraz ocenić poziom zinstytucjonalizowania badań nad społeczną przedsiębiorczością. Aby wzbogacić nieco obraz badań nad społeczną przedsiębiorczością, dodajmy do kryteriów wyróżnionych przez Aldricha trzy elementy: skrótową prezentację praktyki oraz teorii społecznej przedsiębiorczości, jak również różnych sposobów rozumienia społecznej przedsiębiorczości. Prezentowane poniżej ujęcie ma charakter autorski, a zatem może (i powinno) stać się przedmiotem dyskusji.

2.1. Praktyka społecznej przedsiębiorczości

Praktyczne wykorzystywanie społecznej przedsiębiorczości ma bogatą tradycję – sięgając głębiej niż historia Ashoki założonej przez B. Draytona w 1980 r. (który to projekt rozstawił ideę społecznej przedsiębiorczości) [Sen, 2007]. Przykładami społecznej przedsiębiorczości są bowiem również Grameen Bank założony w 1976 r. przez M. Yunusa czy Manchester Craftsmen's Guild założona w 1968 r. przez B. Stricklanda.

Jak wskazują Seelos i Mair [2005], najbardziej spektakularne przykłady społecznej przedsiębiorczości pochodzą z państw rozwijających się. Pojęcie społecznej przedsiębiorczości jest wykorzystywane do opisu aktywności podejmowanych w skali lokalnej czy regionalnej, w szczególności w odniesieniu do grup ludności ubogiej [Seelos, Mair, 2005; Martin, Novicevic, 2010], marginalizowanej [Alvord i in., 2004], zamieszkałej na wsiach czy w małych miejscowościach [Matei, Matei, 2012]. Takie korzenie społecznej przedsiębiorczości nie zamykają jej jednak drogi do ekspansji w gospodarkach krajów wysoko rozwiniętych. F.M. Santos przywołując ba-

dania Global Entrepreneurship Monitor 2005, pisze o 1,2 mln (około 3,2% osób w wieku produkcyjnym) społecznych przedsiębiorców w samej tylko Wielkiej Brytanii [Santos 2009, s. 2]. Innowacyjne rozwiązania stosowane początkowo w skali lokalnej są przenoszone do innych miejsc, państw i na inne kontynenty [Zahra i in., 2008]. Mamy zatem do czynienia z rozwojem społecznej przedsiębiorczości, która w opinii wielu może być efektywną odpowiedzią na olbrzymie społeczne wyzwania, przed jakimi stoją rządy współczesnych państw [Sud i in., 2009].

2.2. Teoria społecznej przedsiębiorczości

Rozwojowi praktyki społecznej przedsiębiorczości nie towarzyszy równie intensywna i owocna refleksja teoretyczna nad tymi zagadnieniami. D.D. Brock i M. Kim [2011] w badaniach nad społeczną przedsiębiorczością wyróżniają trzy okresy: pionierski (lata 90.), konsolidacyjny (2000–2008) oraz współczesny (od 2008 r.). W ramach każdego z nich wskazują na kluczowe dla danego okresu instytucje, publikacje oraz konferencje [Brock, Kim, 2011, s. 7].

W okresie pionierskim wśród instytucji wyróżniły się Harvard Business School oraz Stanford Center for Social Innovation, a do zbioru najważniejszych publikacji autorki zaliczyły takie prace, jak: Dees [1998], Dees i in. [2001] oraz Bornstein [2004]⁸.

Na etapie konsolidacji wyróżniającymi się instytucjami były Center for the Advancement of Social Entrepreneurship (CASE) na Duke University oraz Skoll Centre, University of Oxford, a wśród publikacji: „Social Enterprise Journal” (który pojawił się na rynku w 2005 r.) oraz prace: Mair i in. [2006], Nicholls [2006] oraz Lighta [2006].

W okresie po 2008 r. wśród instytucji autorki wskazują na Third Sector Research Centre: Social Enterprise Cluster (centrum utworzone w 2008 r. przez University of Birmingham oraz University

⁸ Taka kwalifikacja książki może budzić kontrowersje nie tylko z powodu błędu metodologicznego (zasada rozłączności podziału, która odnosi się również do „Stanford Social Innovation Review”, który pojawił się na rynku wydawniczym w 2004 r., a został przez autorki włączony do grupy wydawnictw pionierskich). Gdyby autorki odwołały się do artykułów D. Bornsteina publikowanych np. w „The Atlantic Monthly” (wydanie online) w drugiej połowie lat 90., a poświęconych społecznej przedsiębiorczości, nie byłoby problemu. Znamienne jest przy tym, że autorki pisząc o etapie pionierskim pomijają ważną pracę Leadbeatera z 1997 r. O braku profesjonalizmu może również świadczyć przykry błąd w tytule pracy Bornsteina, gdzie zamiast „How to Change the World” mamy „How to Save the World” [Brock, Kim, 2011, s. 19].

of Southampton), a wśród publikacji podręcznik R. Zeiglera [2009] i artykuł F.M. Santosa [2009]. Warto w tym miejscu dodać, że od 2010 r. zaczął się ukazywać „Journal of Social Entrepreneurship”, a rok później na rynku wydawniczym zadebiutował „Journal of Social Business”.

Ujęcie Brock i Kim jest bardziej faktograficzne niż oceniające poziom zaawansowania badań nad społeczną przedsiębiorczością. Wśród publikacji poświęconych głównie takiej ocenie można wskazać na dwa przeciwstawne stanowiska. Przedstawiciele pierwszego uznają, że termin „społeczna przedsiębiorczość” jest już głęboko zakorzeniony w biznesie [Pedero, McLean, 2006], a społeczna przedsiębiorczość jest traktowana albo jako wyrażnie wyodrębnione pole zainteresowań badawczych [Light, 2008], albo wręcz jako subdyscyplina (*subdiscipline*) przedsiębiorczości [Certo, Miller, 2008, s. 267].

Przedstawiciele drugiego wskazują na słabość badań nad społeczną przedsiębiorczością. Przykładowo, W. Cukier, S. Trenholm, D. Carl i G. Gekas analizując 567 publikacji na temat społecznej przedsiębiorczości wydanych między 1987 a 2008 r. oraz 274 studiów przypadku przywoływanych w publikacjach twierdzą, że istnieje istotny brak badań empirycznych społecznej przedsiębiorczości, a publikowane badania wykazują bardzo często niedostateczny rygorystyczny metodologiczny [Cukier i in. 2011].

Inni badacze podnoszą, że ciągle sam przedmiot badań, czyli społeczna przedsiębiorczość nie jest w sposób satysfakcjonujący zdefiniowany [Mair, Martí, 2006]. Jak wskazują M.L. Rhodes i G. Donnelly-Cox [2008], niewiele jest jeszcze opracowań na temat społecznej przedsiębiorczości, które mogłyby być uznane za kanoniczne. One same wymieniają tu opracowania pod redakcją C. Steyaerta i D. Hjortha [2006], J. Mair, J. Robinsona i K. Hockerts [2006] oraz A. Nicholls [2006].

O mniej niż skromnych osiągnięciach w zakresie teorii społecznej przedsiębiorczości piszą również J.C. Short, T.W. Moss i G.T. Lumpkin [2009], wskazując na małą liczbę badań empirycznych oraz słabości metodologiczne badań prezentowanych w literaturze przedmiotu.

Można więc konkludować za J. Kickul i S. Bacq, że zarówno dokonania teoretyczne, jak i wyniki badań empirycznych nad społeczną przedsiębiorczością pozostawiają jeszcze duże pole do działania dla

teoretyków i przedstawicieli praktyki [Kickul, Bacq, 2012].

Z tym większą radością należy witać próby budowania metodologicznych fundamentów do pozyskiwania danych na temat społecznej przedsiębiorczości i prowadzenia badań w skali międzynarodowej [Lepoutre i in., 2011].

Poniżej – z uwzględnieniem schematu zaproponowanego przez Aldricha – zostanie podjęta autorska ocena stopnia zaawansowania badań nad społeczną przedsiębiorczością.

Wcześniej zostaną jednak przedstawione sposoby definiowania społecznej przedsiębiorczości.

2.3. Rozumienie społecznej przedsiębiorczości

S.T. Certo i T. Miller konstatują istnienie wielu definicji społecznej przedsiębiorczości [Certo, Miller, 2008 s. 269], co potwierdzają Cukier i współautorzy przywołując w swoim artykule ponad dwanaście definicji społecznej przedsiębiorczości [Cukier i in., 2011, s. 101–102]. Nie aspirując do pełnego czy nawet tylko reprezentatywnego przedstawienia rozmaitych podejść, tytułem ilustracji można wskazać na kilka sposobów definiowania społecznej przedsiębiorczości.

C. Leadbeater postrzegał społecznych przedsiębiorców jako jedno z najważniejszych źródeł innowacji. Wskazywał, że społeczni przedsiębiorcy identyfikują niedostatecznie wykorzystywane zasoby, czyli ludzi, budynki, wyposażenie i znajdują sposoby takiego ich „zagospodarowania”, aby odpowiadać na potrzeby społeczne, które do tej pory nie były zaspokajane. Społeczni przedsiębiorcy usprawniają usługi społeczne i znajdują nowe sposoby świadczenia tych usług. Wykorzystują swoje przedsiębiorcze umiejętności do osiągnięcia celów społecznych i są zatrudniani w części w tradycyjnym sektorze publicznym, w dużych prywatnych przedsiębiorstwach i w najbardziej innowacyjnych organizacjach sektora wolontariatu [Leadbeater, 1997, s. 2].

J.G. Dees definiuje społecznych przedsiębiorców jako agentów zmiany w sektorze społecznym, działających przez:

- przyjmowanie misji zorientowanej na kreowanie i utrzymywanie wartości społecznych (a nie tylko wartości jednostkowej, prywatnej),

- dostrzeganie i nieustanne wykorzystywanie nowych okazji do urzeczywistniania tej misji,
- angażowanie się w proces ciągłej innowacji, adaptacji i uczenia się,
- odważne działania bez oglądania się na ograniczone zasoby będące do dyspozycji w danym momencie,
- pokazywanie zwiększonej odpowiedzialności wobec społeczności, którym się służy i odpowiedzialności za osiągnięte wyniki [Dees, 1998, s. 4].

A.M. Peredo i M. McLean dokonując krytycznego przeglądu definicji społecznej przedsiębiorczości, proponują elastyczne podejście do definiowania społecznej przedsiębiorczości. Piszą, że ze społeczną przedsiębiorczością mamy do czynienia wówczas, kiedy osoba (lub osoby) są nakierowane wyłącznie lub w głównej mierze na kreowanie jakiejś wartości społecznej (*social value*) i dążą do osiągnięcia tego celu przez łączenie takich aktywności, jak: identyfikowanie okazji do kreowania takich wartości i wykorzystywanie tych okazji, innowacyjność, podejmowanie ryzyka oraz brak zgody na akceptowanie ograniczeń co do posiadanych aktualnie zasobów [Peredo, McLean, 2006, s. 64].

R.L. Martin i S. Osberg definiują społecznego przedsiębiorcę jako osobę, która:

- bierze za cel godną pożałowania, ale stałą równowagę, która powoduje zaniedbywanie, marginalizację lub cierpienie jakiejś grupy ludzi,
- znajduje odpowiedź na tę równowagę, wnosi swoją inspirację, bezpośrednie działanie, kreatywność, odwagę i hart ducha,
- orientuje się na (i w końcu wpływa na) ustanowienie nowej równowagi, która zapewnia trwałe korzyści grupie docelowej i całemu społeczeństwu [Martin, Osberg, 2007, s. 39].

Takie ujęcie nawiązuje do Schumpeterowskiego rozumienia przedsiębiorcy jako podmiotu dokonującego kreatywnej destrukcji.

P.C. Light zaproponował definicję społecznej przedsiębiorczości bardziej sprzyjającą włączeniu społecznemu. Według tego autora społeczna przedsiębiorczość to próba podejmowana przez jednostki, organizacje, sieci bądź grupy organizacji w celu wykreowania dużego, trwałego (*sustainable*) przekształcenia poprzez zmianę podejścia do rozwiązywania problemów społecznych [Light, 2006,

s. 49]. Light sprzeciwiał się pojmowaniu społecznej przedsiębiorcy jako pojedynczego herosa podejmującego ryzyko, preferując podejście akcentujące zbiorowy wysiłek i nowe sposoby rozwiązywania problemów społecznych.

Krytyka tak szerokiego definiowania społecznej przedsiębiorczości (zgodnie z proponowaną definicją niemal wszystkie działania i inicjatywy mogłyby być klasyfikowane jako społeczna przedsiębiorczość) skłoniła Lighta do częściowej rewizji podejścia i do poszerzenia kafeterii działań podejmowanych przez społecznych przedsiębiorców, jak również wskazania na charakterystyczne cechy społecznej przedsiębiorczości, tj. unikalne motywacje i postawy społecznych przedsiębiorców (rozważa, wytrwałość, optymizm), inkrementalny charakter zmian prowadzących w efekcie do dużej zmiany, sprzyjający czas dla innowacji oraz to, że przedsiębiorcze organizacje tworzone są po to, aby wytyczać kierunki zmian (a nie orientować się na zmiany dokonywane w tradycyjnych organizacjach) [Light, 2009].

Dla innych autorów społeczna przedsiębiorczość jest działaniem przedsiębiorczym z wbudowanym celem społecznym. Jest to „innowacyjna aktywność ukierunkowana na kreowanie wartości społecznych, która może pojawiać się wewnątrz lub pomiędzy sektorem działającym nie dla zysku, biznesowym lub rządowym” [Austin i in., 2006, s. 2]. Społeczna przedsiębiorczość jest też ujmowana jako przedsiębiorczość badana w kontekście zjawisk i problemów społecznych [Dorado, Ventresca 2013].

Najprawdopodobniej najbardziej rozbudowaną, a jednocześnie najbardziej rozmytą koncepcją społecznej przedsiębiorczości jest ta proponowana przez G.S. Mort, J. Weerawardena i K. Carnegie [2003]. Według tych autorów społeczna przedsiębiorczość to wielowymiarowy konstrukt, a społeczni przedsiębiorcy cechują się przede wszystkim zrównoważoną oceną oraz prezentują spójną jedność celu i działań w obliczu złożoności otoczenia.

Społeczna przedsiębiorczość może być charakteryzowana szeroko – jako innowacyjne przedsięwzięcie społeczne [Cochran, 2007; Dees, Anderson, 2003], bądź wąsko – jako wykorzystywanie działalności rynkowej do zaspokajania potrzeb społecznych i generowania pozyskanej nadwyżki poprzez innowacje [Thompson, 2002]. Społeczna przedsiębiorczość dosyć powszechnie jest przeciwstawiana przedsię-

biorczości komercyjnej i na zasadzie przeciwstawienia tworzone są jej definicje. Są jednak autorzy wskazujący na podobieństwa między społecznymi przedsiębiorcami i przedsiębiorcami komercyjnymi [Austin i in., 2006; Peredo, McLean, 2006].

Mamy zatem do czynienia z różnymi definicjami społecznej przedsiębiorczości. Wśród nich możemy wyróżnić definicje bazujące na procesie, które odnoszą się do tworzenia przedsięwzięć o charakterze „nie dla zysku” [Dees, 1998], nowych struktur budowanych w celu rozwiązywania społecznych problemów [Fowler, 2000], innowacyjnych działań podejmowanych do rozwiązywania społecznych problemów [Mair, Marti, 2006] czy działań zorientowanych na kreowanie społecznych wartości [Austin i in., 2006].

Osobną kategorię stanowią te definicje społecznej przedsiębiorczości, które odnoszą się do cech społecznego przedsiębiorcy [Martin, Osberg, 2007; Peredo, McLean, 2006].

Należy podzielić opinie, że spotykane w literaturze definicje społecznej przedsiębiorczości są zazwyczaj bardzo ogólne, a często wykazują cechy tautologii [Santos, 2009, s. 3].

W świetle powyższego można uznać, że problematyka społecznej przedsiębiorczości w obszarze pojęć i definicji jest jeszcze słabo uporządkowana. Nie istnieje jedna, powszechnie akceptowana definicja społecznej przedsiębiorczości [Makhoul, 2011]. Ten brak jest postrzegany przez badaczy za jeden z najważniejszych problemów badawczych [Kickul, Bacq, 2012]⁹.

Na to nieuporządkowanie terminologiczne nakłada się pojawianie się w mediach (oraz w literaturze przedmiotu) nowych terminów, takich jak: *green entrepreneurship*, *nonprofit startups*, *environmental entrepreneurship*, *sustainable entrepreneurship* [Neck i in., 2009, s. 14], *community interest companies* [Nicholls, 2010], *corporate social entrepreneurship* [Michellini, 2012], *household entrepreneurship* [Huu Chi, Nordman, 2012] czy *social entrepreneurship zone* [Swanson, Di Zhang, 2010]. To w połączeniu z terminami już zadowinionymi w li-

teraturze, ale wciąż jeszcze mało precyzyjnie zdefiniowanymi, takimi jak: *social innovation*, *social justice*, *social venture*, *social enterprise* bądź *community entrepreneurship* [Selsky, Smith, 1994], zdaje się potęgować poczucie terminologicznego nieuporządkowania czy wręcz chaosu.

Na potrzeby niniejszego artykułu przyjmuje się, że społeczna przedsiębiorczość to działania wyczerpujące znamiona działań przedsiębiorczych, które mogą być inicjowane przez pojedyncze osoby, ale potem realizowane już przez grupy ludzi, organizacje i/lub ich sieci, a zorientowane na innowacyjne rozwiązywanie społecznych problemów.

Powyższa propozycja może być uznana za próbę łączenia indywidualnego wymiaru społecznej przedsiębiorczości [Bornstein, 2004; Austin i in., 2003; Martin, Osberg, 2007; Dees, 1998] z wymiarem grupowym [Peredo, McLean, 2006; Light, 2006] oraz takiego rozumienia społecznej przedsiębiorczości, które zakłada łączenie społecznej misji z dyscypliną typową dla działań przedsiębiorczych w sektorach działających dla zysku [Katzenstein, Chrispin, 2011, s. 88].

2.4. Instytucjonalizacja badań nad społeczną przedsiębiorczością

Wykorzystując kryteria zastosowane przez Aldricha do oceny instytucjonalizacji badań nad przedsiębiorczością, można zaproponować następującą autorską ocenę instytucjonalizacji badań nad społeczną przedsiębiorczością.

2.4.1. Sieci kontaktów

Sieci wykorzystywane przez badaczy zagadnień dotyczących społecznej przedsiębiorczości nie mają jeszcze sprofilowanego charakteru, tzn. nie grupują (z jednym wyjątkiem, o którym poniżej) tylko badaczy społecznej przedsiębiorczości¹⁰. Wymiana informacji i współpraca między badaczami dokonują się w takich sieciach, jak Association for Research on Nonprofit Organizations & Voluntary Action (ARNOVA), EMES European Research Network, Social Enterprise Knowledge Network (SEKN) czy United States Association for Small Business and

⁹ Wyniki badania wykonanego podczas konferencji na temat społecznej przedsiębiorczości w 2011 r. w NYU Stern pokazały, że z listy 14 problemów podejmowanych w badaniach nad społeczną przedsiębiorczością za najważniejsze dla rozwoju teorii społecznej przedsiębiorczości respondenci uznali (według ważności): definiowanie pola społecznej przedsiębiorczości, zarządzanie projektami społecznej przedsiębiorczości (*social entrepreneurship governance*) oraz formy organizacyjne społecznej przedsiębiorczości [Kickul, Bacq, 2012, s. 10].

¹⁰ Reprezentatywną listę sieci kontaktów i współpracy dla teoretyków, praktyków i studentów społecznej przedsiębiorczości można znaleźć w: [Brock, 2008] oraz [Brock, Kim, 2011].

Entrepreneurship. Jedyną wyspecjalizowaną siecią dla badaczy problemów społecznej przedsiębiorczości jest University Network for Social Entrepreneurship¹¹.

Towarzystwa naukowe

Badania nad przedsiębiorczością społeczną są realizowane przez badaczy z różnych towarzystw naukowych utworzonych na potrzeby badań przedsiębiorczości czy organizacji działających nie dla zysku (jak ARNOVA). Nie ma jak na razie wyodrębnionych towarzystw naukowych skupiających tylko badaczy problemów społecznej przedsiębiorczości.

Konferencje naukowe

Identyfikowanie konferencji naukowych poświęconych społecznej przedsiębiorczości nie jest zadaniem łatwym, ponieważ trudno jednoznacznie zaklasyfikować dane przedsięwzięcie naukowe jako dedykowane tylko temu tematowi¹². Brock i Kim [2011] odnosząc się do pionierskiego etapu badań nad społeczną przedsiębiorczością, wymieniają Social Enterprise Conferences organizowane od 2000 r. przez Harvard Business School. Na następnym etapie, etapie konsolidacji, wymieniane są: Social Enterprise Research Conference (SERC) (organizowana przez Open University oraz London Southbank University, a potem przez University of Oxford), Satter Conference on Social Entrepreneurship (organizowana od 2004 r. przez New York University Stern) czy organizowana od 2005 r. przez IESE – Barcelona, NYU Stern oraz Copenhagen Business School, International Social Entrepreneurship Research Conference (ISERC)¹³.

Wśród konferencji pojawiających się w ostatnich latach wymienia się: International Social Innovation Research Conference (ISIRC) organizowaną od 2009 r. przez University of Oxford oraz London Southbank University oraz Colloquium on Social Entrepreneurship (organizowane przez University of Oxford oraz Duke University).

2.4.2. Możliwości publikacji

Gdyby opierać się na badaniu przeprowadzonym wśród uczestników konferencji na temat społecznej przedsiębiorczości, zorganizowanej w 2011 r. w NYU Stern, to problemy z publikowaniem artykułów dotyczących społecznej przedsiębiorczości zostały uznane przez respondentów za najważniejsze wyzwanie, przed jakim stoją badacze tych zagadnień (wskazało na to 25% respondentów) [Kickul, Bacq, 2012, s. 8].

Książki

Odnosząc się do wydawnictw książkowych na temat społecznej przedsiębiorczości, można do listy prezentowanej przez Brock i Kim [2011] dodać – obok innych pozycji wykazywanych powyżej w tym artykule – inne jeszcze, a często przywoływane w literaturze przedmiotu [Wei-Skillern i in., 2007; Fayolle, Matlay, 2010; Brooks, 2008; Elkington, Hartigan, 2008 oraz Goldstein i in., 2009].

Warto również zwrócić uwagę na fakt, że liczące się wydawnictwa (np. Edward Elgar czy Sage) coraz chętniej wydają książki dotyczące społecznej przedsiębiorczości. Przykładowo, Edward Elgar wydał w 2012 r. trzy tytuły poświęcone tej tematyce, podczas gdy w 2010 r. tylko jeden (podobnie jak w 2009 r. i 2006 r.).

Artykuły

Artykuły na tematy społecznej przedsiębiorczości były publikowane z różną intensywnością i w różnych czasopismach, również w tych najbardziej prestiżowych (np. artykuły Deesa w Harvard Business Review).

Największym osiągnięciem ostatnich lat w tym obszarze był debiut na rynku wydawniczym czasopisma „Journal of Social Entrepreneurship” w 2010 r. T.L. Hill, T.H. Kothari i M. Shea [2010] zadeklarowali w artykule otwierającym pierwszy numer czasopisma, że będzie ono poświęcone metaanalizie

¹¹ Oprócz sieci, w której działają przede wszystkim naukowcy, istnieją jeszcze sieci, w których udzielają się praktycy społecznej przedsiębiorczości (przykładem mogą być Social Enterprise Alliance oraz Social Venture Network) oraz studenci (np. sieci: Students in Free Enterprise czy Youth Venture).

¹² Nawet bowiem na liście konferencji naukowych, tworzonej przez znawczyń problematyki społecznej przedsiębiorczości, w tabeli zawierającej wykaz konferencji i imprez (*Social Entrepreneurship Conferences and Events*) spotykamy konferencje dotyczące zagadnień szerszych niż społeczna przedsiębiorczość, jak np. przedsiębiorstw społecznych [Brock, 2008, s. 64–65], podczas gdy w tabeli z wykazem konferencji organizowanych dla praktyków znajdujemy Skoll World Forum on Social Entrepreneurship organizowane przez University of Oxford, które jest w literaturze przedmiotu klasyfikowane jako konferencja naukowa.

¹³ Owocem tej pierwszej konferencji była książka pt. *Social Entrepreneurship* [Mair i in., 2006].

społecznej przedsiębiorczości i będzie służyć umocnieniu pozycji społecznej przedsiębiorczości jako specjalności naukowej¹⁴.

Na platformie Social Science Research Network dostępny jest też „Social Entrepreneurship eJournal”, który jest użytecznym źródłem informacji na temat artykułów opublikowanych w czasopismach naukowych lub dostępnych w sieci, oferującym streszczenia artykułów, a w niektórych przypadkach również ich pełne teksty.

Artykuły na temat społecznej przedsiębiorczości są zamieszczane w różnych czasopismach. Znamienne, że w ostatnich kilku latach daje się zauważyć ich większą otwartość na publikowanie tekstów dotyczących społecznej przedsiębiorczości. Dowodem na to mogą być specjalne numery czasopism ustabilizowanych już na rynku, a poświęcone zagadnieniom społecznej przedsiębiorczości. Jako przykład można wymienić: „Technological Forecasting and Social Change”, który wydał w 2010 r. specjalny numer „World Problems, Emerging Technologies, Social Entrepreneurship, and Creative Enterprise” [Vol. 77, Issue 5], „Australasian Marketing Journal”, który w 2009 r. opublikował „Sustainability, Social Entrepreneurship and Social Change” [Vol. 17, Issue 4], „Entrepreneurship Theory and Practice”, który w 2012 r. wydał „Social Entrepreneurs’ Behavior” [Vol. 36, Issue 5], czy też „Emergence: Complexity & Organization”, w ramach którego w 2008 r. wydano „Special Issue on Complexity and Social Entrepreneurship” [Vol. 10].

2.4.3. Kształcenie i szkolenia

Kształcenie w specjalności społecznej przedsiębiorczości odbywa się z reguły na wydziałach ekonomii i zarządzania uniwersytetów oraz w szkołach biznesu. Brock w swoim raporcie z 2008 r. (przywołując dane z Ashoka) wylicza 61 instytucji reprezentujących 17 państw, które oferują studia w zakresie społecznej przedsiębiorczości lub posiadają instytucje prowadzące badania na ten temat [Brock, 2008, s. 70]. Kursy społecznej przedsiębiorczości są ofe-

rowane na czołowych światowych uniwersytetach, takich jak Harvard, Columbia, New York University czy University of Oxford. Badania T.L. Miller, C.L. Wesleya II i D.E. Williams pokazują, że kursy poświęcone społecznej przedsiębiorczości są proponowane na 52 uniwersytetach w USA, Europie, Azji oraz w Australii [Miller i in., 2012].

Co ciekawe, 46% uniwersytetów obecnych na konferencji w 2011 r. w NYU Stern i biorących udział w badaniu ankietowym proponowało w ramach swojej oferty edukacyjnej co najmniej jeden kurs społecznej przedsiębiorczości, 25% – od dwóch do pięciu kursów, a 6% – prowadziło więcej niż 6 kursów na temat społecznej przedsiębiorczości [Kickul, Bacq, 2012, s. 8].

Powyższe liczby trzeba jednak traktować z dużą ostrożnością, zwłaszcza konfrontując je z liczbą jedynie 99 programów nauczania społecznej przedsiębiorczości zidentyfikowanych przez Miller w 2011 r. [Miller i in., 2012] oraz 70 nauczycielami akademickimi prowadzącymi te przedmioty.

Wszystko to daje podstawy do twierdzenia, że społeczna przedsiębiorczość dopiero buduje swoją pozycję jako odrębna specjalność [Lawrence i in., 2012], a oferta dydaktyczna również znajduje się *in statu nascendi*.

2.4.4. Fundacje oraz źródła finansowania

Badania nad społeczną przedsiębiorczością są finansowane ze środków prywatnych poprzez fundacje charytatywne (to realia amerykańskie) oraz środków publicznych i prywatnych (przypadek państw europejskich). Wśród fundacji zaangażowanych w finansowanie badań nad społeczną przedsiębiorczością można wymienić, takie jak: Ashoka, Skoll, Kaufmann, Surdna, Schwab, Lemelson czy Echoing Green, które prowadzą działania w skali globalnej.

Warto wspomnieć w tym miejscu o inicjatywnie J.D. Wolfensohna, który w 2006 r. ufundował Wolfensohn Center for Development at Brookings, które również finansuje badania nad społeczną przedsiębiorczością [Abdou i in., 2010].

2.4.5. Umacnianie tożsamości społecznej przedsiębiorczości

W umacnianiu tożsamości społecznej przedsiębiorczości ważną rolę pełnią konkursy na najlepsze po-

¹⁴ W tym miejscu należy powrócić do uwagi z przypisu 1 – o pewnych istotnych ograniczeniach prezentowanej analizy. Lista czasopism podejmujących tematykę społecznej przedsiębiorczości nie obejmuje np. „Ekonomii Społecznej”. To z kolei skłania do szerszej refleksji na temat obecności polskich badaczy problemów społecznej przedsiębiorczości w światowej literaturze przedmiotu.

mysły i produkty związane z tym obszarem. Można tu wskazać na granty przyznawane przez fundacje, np. przez fundację Skoll. O granty Skoll mogą występować społeczni przedsiębiorcy, którzy podejmują działania zorientowane na zmianę o dużej skali w odniesieniu do zachowań, polityki oraz infrastruktury w zakresie takich zagadnień, jak tolerancja i prawa człowieka, ochrona środowiska, pokój i bezpieczeństwo, odpowiedzialność instytucji oraz równość ekonomiczna i społeczna.

Wiele uniwersytetów prowadzących kursy społecznej przedsiębiorczości organizuje konkursy na najlepsze biznesplany w tym zakresie: Stanford University w ramach swojego programu *Social Entrepreneur's Challenge*, Wake Forest University w ramach programu *Social Entrepreneurship Business Plan*, University of Washington w ramach programu *Global Social Entrepreneurship Competition*, czy Washington University in St. Louis Skandalaras w ramach programu *Social Entrepreneurship and Innovation Competition*.

Tufts University funduje corocznie nagrodę w wysokości 50 tys. dolarów w ramach konkursu *50K Social Entrepreneurship Competition*.

Ciekawym rozwiązaniem są konkursy organizowane wspólnie przez uniwersytety oraz instytucje partnerskie (fundacje, władze lokalne czy korporacje). Warto wymienić *Global Social Venture Competition* organizowany przez konsorcjum UC Berkeley, Columbia Business School, London Business School oraz Goldman Sachs Foundation, czy też *National Idea to Product Competition for Social Entrepreneurship* organizowany przez Social Entrepreneurship Initiative (SEI), który sam jest partnerskim programem skupiającym władze lokalne, studentów i Discovery Park, afiliowanym przy Purdue University.

Podobne konkursy są również organizowane w innych państwach i w innych kontynentach. Jako przykład można podać konkurs na najlepszy biznesplan *Booz Allen Hamilton Social Entrepreneurship Business Plan Competition*, organizowany przez Chinese University of Hong Kong i firmę konsultingową Allen Hamilton czy konkurs organizowany przez Instituto de Empresa Business School.

2.4.6. Globalizacja

W pracach na temat społecznej przedsiębiorczości wskazuje się na jej globalny zasięg [Santos, 2009].

Wśród badaczy społecznej przedsiębiorczości znajdujemy osoby z różnych państw i kontynentów. Na konferencji New York University Stern School of Business w listopadzie 2011 r. zorganizowano aż 26 sesji, a na każdej prezentowano 3–4 referaty [Kickul, Bacq, 2012, s. 2]. Piąte z kolei kolokwium na temat społecznej przedsiębiorczości (Research Colloquium on Social Entrepreneurship) organizowane przez Saïd Business School, University of Oxford w lipcu 2012 r. również skupiło szerokie grono badaczy społecznej przedsiębiorczości [dok. elektr. 1].

Gdyby jednak kryterium wykorzystywane przez Aldricha rozbudować i włączyć do oceny poziomu globalizacji badań nad społeczną przedsiębiorczością dane o liczbie badaczy podejmujących tematy z obszaru społecznej przedsiębiorczości, to wymiar globalizacji istotnie się skurczy. Możemy bowiem mówić o grupie zaledwie kilkuset osób uczestniczących w badaniach społecznej przedsiębiorczości. Dane z raportu Brock mówią o 108 badaczach społecznej przedsiębiorczości w Europie¹⁵, 131 takich osobach w USA, 4 w Kanadzie oraz 32 w państwach azjatyckich [Brock, 2008, s. 70, 76 i 86].

Zakończenie

Chociaż przedsiębiorczość ugruntowała już swoje miejsce jako specjalność w naukach organizacji i zarządzania, to wciąż jeszcze istnieją na tym polu obszary niedostatecznie zbadane (np. nie istnieje powszechnie akceptowana definicja przedsiębiorczości, a zakres empirycznych badań w tym obszarze jest uznawany za niewystarczający).

Społeczna przedsiębiorczość aspiruje dopiero do statusu osobnej (tj. odrębnej od przedsiębiorczości) specjalności. Wyzwania w tym obszarze są duże, ponieważ nauki organizacji i zarządzania ciągle nie posiadają jeszcze dobrej konceptualizacji ekonomicznej roli i logiki społecznej przedsiębiorczości [Santos, 2009]. Brak jest nie tylko spójnej teorii społecznej przedsiębiorczości, ale nawet powszechnie akceptowanej definicji tego terminu. Te braki sprawiają, że nie ma na razie jasnych kryteriów w zakresie zaliczania bądź nie danej działalności do kategorii społecznej przedsiębiorczości [Cukier i in., 2011], co istotnie utrudnia metaanalizę.

¹⁵ Spośród polskich badaczy na liście znalazła się tylko prof. dr hab. E. Leś z Uniwersytetu Warszawskiego.

Spółeczna przedsiębiorczość staje zatem wobec wyzwań związanych z tak fundamentalnymi kwestiami, jak: poziom konceptualizacji, brak legitymizacji, trudności ze znajdowaniem współpracowników oraz brak danych w odniesieniu do danych ilościowych i jakościowych [Kickul, Bacq, 2012, s. 7].

Jednym z kluczowych problemów (mających swoje korzenie w sposobie definiowania społecznej przedsiębiorczości) jest określenie kryterium sukcesu społecznych przedsiębiorców. W tym zakresie sytuacja społecznej przedsiębiorczości jest nieporównanie bardziej złożona niż w przypadku przedsiębiorczości, gdzie kryterium sukcesu przedsiębiorcy jest rynkowy sukces danego produktu czy usługi mierzony za pośrednictwem pieniądza.

Istnieją przesłanki, aby twierdzić, że w obliczu konieczności wzmocnienia badań empirycznych

dotyczących społecznej przedsiębiorczości należałoby skupić wysiłki nad wypracowaniem szeroko akceptowanej definicji samej społecznej przedsiębiorczości, jak również takich kluczowych pojęć, jak dobro społeczne (*social good*) czy wartość społeczna (*social value*).

Wszystko to sprawia, że społeczna przedsiębiorczość jest wymagającym, ale jednocześnie atrakcyjnym badawczo obszarem, tworzącym szanse dla badaczy chcących poświęcić się tej problematyce. Można na koniec postulować, aby badacze podejmujący tematykę społecznej przedsiębiorczości podjęli trud publikacji swoich badań w językach kongresowych i w czasopismach obecnych w znanych cyfrowych bibliotekach – tak, aby w pełni uczestniczyć w naukowym dyskursie na temat społecznej przedsiębiorczości.

Literatura

- Abdou E., Fahmy A., Greenwald D., Nelson J.** [2010], *Social Entrepreneurship in the Middle East*, Wolfensohn Center for Development at Brookings, Dubai School of Government, Silatech, dostępne na: http://nnrptg.demisauc.com/files/1576_file_MEYL_Social_Entrepreneurship_final.pdf.
- Albarrán P., Ruiz-Castillo J.** [2011], *References Made and Citations Received by Scientific Articles*, "Journal of the American Society for Information Science and Technology", Vol. 62.
- Aldrich H.E.** [2012], *The Emergence of Entrepreneurship as an Academic Field: A Personal Essay on Institutional Entrepreneurship*, "Research Policy", Vol. 41, Issue 7.
- Alvord S.H., Brown L.D., Letts C.W.** [2004], *Social Entrepreneurship and Societal Transformation. An Exploratory Study*, "Journal of Applied Behavioral Science", Vol. 40, No. 3.
- Austin J., Stevenson H., Wei-Skillern J.** [2006], *Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both?*, "Entrepreneurship: Theory & Practice", Vol. 30, Issue 1.
- Bornstein D.** [2004], *How to Change the World. Social Entrepreneurs and the Power of New Ideas*, Oxford University Press.
- Brock D.D.** [2008], *Social Entrepreneurship Teaching Resources Handbook*, Ashoka's Global Academy for Social Entrepreneurship, dostępne na: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1344412.
- Brock D.D., Kim M.** [2011], *Social Entrepreneurship Education Resource Handbook*, Ashoka U, dostępne na: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1872088.
- Brooks A.C.** [2008], *Social Entrepreneurship: A Modern Approach to Social Value Creation*, Prentice Hall.
- Certo S.T., Miller T.** [2008], *Social Entrepreneurship: Key Issues and Concepts*, "Business Horizons", Vol. 51, Issue 4.
- Cochran P.L.** [2007], *The Evolution of Corporate Social Responsibility*, "Business Horizons", Vol. 50, Issue 2.
- Cukier W., Trenholm S., Carl D., Gekas G.** [2011], *Social Entrepreneurship: A Content Analysis*, "Journal of Strategic Innovation and Sustainability", Issue 7(1), dostępne na: <http://www.na-businesspress.com/JSIS/CukierWeb.pdf>.

Dees J.G. [1998], *The Meaning of "Social Entrepreneurship"*, dostępne na: http://www.caseatduke.org/documents/dees_sedef.pdf.

Dees J.G., Anderson B.B. [2003], *For-profit Social Ventures*, "International Journal of Entrepreneurship Education", Vol. 2, Issue 1.

Dees J.G., Emerson J., Economy P. [2001], *Enterprising Nonprofits: A Toolkit for Social Entrepreneurs*, John Wiley.

Dorado S., Ventresca M.J. [2013], *Crescive Entrepreneurship in Complex Social Problems: Institutional Conditions for Entrepreneurial Engagement*, "Journal of Business Venturing", Vol. 28, Issue 1.

Elkington J., Hartigan P. [2008], *The Power of Unreasonable People: How Social Entrepreneurs Create Markets That Change the World*, Harvard Business Press.

Fayolle A., Matlay H. (eds) [2010], *Handbook of Research on Social Entrepreneurship*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham.

Fowler A. [2000], *NGOs as a Moment in History: Beyond Aid to Social Entrepreneurship or Civic Innovation?*, "Third World Quarterly", Vol. 21, Issue 4.

Goldstein J.A., Hazy J.K., Silberstang J. [2009], *Complexity Science & Social Entrepreneurship; Adding Social Value through Systems Thinking*, Exploring Organizational Complexity Series, Vol. 3, ISCE Publishing, Litchfield Park.

Hill T.L., Kothari T.H., Shea M. [2010], *Patterns of Meaning in the Social Entrepreneurship Literature: A Research Platform*, "Journal of Social Entrepreneurship", Vol. 1, Issue 1.

Huu Chi N., Nordman C.J. [2012], *Household Entrepreneurship and Social Networks: Panel Data Evidence from Vietnam*, dostępne na: http://jourdev.gretha.u-bordeaux4.fr/sites/jourdev.gretha/IMG/pdf/1b_chi_nordman.pdf.

Katzenstein J., Chrispin B.R. [2011], *Social Entrepreneurship and a New Model for International Development in the 21st Century*, "Journal of Developmental Entrepreneurship", Vol. 16, No. 1.

Kickul J., Bacq S. (eds) [2012], *Patterns in Social Entrepreneurship Research*, Edward Elgar.

Landström H., Frank H., Veciana J.M. [1997], *Entrepreneurship and Small Business Research in Europe*, Avebury, Aldershot, England.

- Landström H., Harirchi G., Lström F.** [2012], *Entrepreneurship: Exploring the Knowledge Base*, "Research Policy", Vol. 41, Issue 7.
- Lawrence T., Phillips N., Trecey P.** [2012], *From the Guest Editors: Educating Social Entrepreneurs and Social Innovators*, "Academy of Management Learning & Education", Vol. 11, Issue 3.
- Leadbeater C.** [1997], *The Rise of the Social Entrepreneur*, Demos, London.
- Lepoutre J., Justo R., Terjesen S., Bosma N.** [2011], *Designing a Global Standardized Methodology for Measuring Social Entrepreneurship Activity: The Global Entrepreneurship Monitor Social Entrepreneurship Study*, "Global Entrepreneurship Monitor", Working Paper Series, No. 11-07.
- Light P.C.** [2006], *Reshaping Social Entrepreneurship*, "Stanford Social Innovation Review", Vol. 4, No. 3.
- Light P.C.** [2008], *The Search for Social Entrepreneurship*, Washington, DC, Brookings Institution Press.
- Light P.C.** [2009], *Social Entrepreneurship Revisited*, "Stanford Social Innovation Review", Vol. 7, No. 3.
- Mair J., Martí I.** [2006], *Social Entrepreneurship Research: A Source of Explanation, Prediction, and Delight*, "Journal of World Business", Vol. 41.
- Mair J., Robinson J., Hockerts K.** (eds) [2006], *Social Entrepreneurship*, Palgrave Macmillan.
- Makhoul H.H.** [2011], *Social Entrepreneurship: Generating Solutions To Global Challenges*, "International Journal of Management and Information Systems", Vol. 15, No. 1.
- Martin J.S., Novicevic M.** [2010], *Social Entrepreneurship among Kenyan Farmers: A Case Example of Acculturation Challenges and Program Successes*, "International Journal of Intercultural Relations", Vol. 34, Issue 5.
- Martin R.L., Osberg S.** [2007], *Social Entrepreneurship: The Case for Definition*, "Stanford Social Innovation Review", Vol. 5, No. 2.
- Matei L., Matei A.** [2012], *The Social Enterprise and the Social Entrepreneurship – Instruments of Local Development. A Comparative Study for Romania*, "Procedia – Social and Behavioral Sciences", Vol. 62.
- Michellini L.** [2012], *Social Innovation and New Business Models. Creating Shared Value in Low-Income Markets*, Springer, Heidelberg, New York, Dordrecht, London.
- Miller T.L., Wesley II C.L., Williams D.E.** [2012], *Educating the Minds of Caring Hearts: Comparing the Views of Practitioners and Educators on the Importance of Social Entrepreneurship Competencies*, "Academy of Management Learning & Education", Vol. 11, Issue 3.
- Mort G.S., Weerawardena J., Carnegie K.** [2003], *Social Entrepreneurship: Towards Conceptualisation*. "International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing", Vol. 8, Issue 1.
- Neck H., Brush C., Allen E.** [2009], *The Landscape of social Entrepreneurship*, "Business Horizons", Vol. 52.
- Nicholls A.** [2010], *Institutionalizing Social Entrepreneurship in Regulatory Space: Reporting and Disclosure by Community Interest Companies*, "Accounting, Organizations and Society", Vol. 35, Issue 4.
- Nicholls A.** (ed.) [2006], *Social Entrepreneurship: New Models of Sustainable Social Change*, Oxford University Press.
- Nielsen S.L., Lassen A.H.** [2012], *Images of Entrepreneurship: Towards a New Categorization of Entrepreneurship*, "International Entrepreneurship and Management Journal", Vol. 8, Issue 1.
- Peredo A.M., McLean M.** [2006], *Social Entrepreneurship: A Critical Review of the Concept*, "Journal of World Business", Vol. 41.
- Reader D., Watkins D.** [2006], *The Social and Collaborative Nature of Entrepreneurship Scholarship: A Co-citation and Perceptual Analysis*, "Entrepreneurship Theory & Practice", Vol. 30.
- Rhodes M.L., Donnelly-Cox G.** [2008], *Social Entrepreneurship as a Performance Landscape: The Case of "Front Line"*, "Emergence: Complexity & Organization". Special Issue on Complexity and Social Entrepreneurship, Vol. 10, No. 3.
- Santos F.M.** [2009], *A Positive Theory of Social Entrepreneurship*, INSEAD "Faculty & Research Working Paper" No. 23/EFE/ISIC.
- Selsky J.W., Smith A.E.** [1994], *Community Entrepreneurship: A Framework for Social Change Leadership*, "The Leadership Quarterly", Vol. 5, Issues 3–4.
- Sen P.** [2007], *Ashoka's Big Idea: Transforming the World through Social Entrepreneurship*, "Futures", Vol. 39, Issue 5.
- Sexton D.L., Bowman N.** [1985], *The Entrepreneur: A Capable Executive and More*, "Journal of Business Venturing", Vol. 1, Issue 1.
- Sexton D.L., Smilor R.W.** [1986], *The Art and Science of Entrepreneurship*, RGC Foundation, IC Institute, Baylor University. Center for Entrepreneurship, Ballinger Pub. Co, Cambridge MA.
- Sexton D.L., Smilor R.W.** (eds) [1997], *Entrepreneurship 2000*, Upstart Publishing Company, Chicago IL.
- Seelos C., Mair J.** [2005], *Social Entrepreneurship: Creating New Business Models to Serve the Poor*, "Business Horizons", Vol. 48, Issue 3.
- Short J.C., Moss T.W., Lumpkin G.T.** [2009], *Research in Social Entrepreneurship: Past Contributions and Future Opportunities*, "Strategic Entrepreneurship Journal", Vol. 3.
- Sud M., VanSandt C.V., Baugous A.M.** [2009], *Social Entrepreneurship: The Role of Institutions*, "Journal of Business Ethics", Vol. 85.
- Steyaert C., Hjorth D.** (eds) [2006], *Entrepreneurship as Social Change: A Third New Movements in Entrepreneur*, Edward Elgar Publishing, Inc.
- Swanson L.A., Di Zhang D.** [2010], *The Social Entrepreneurship Zone*, "Journal of Nonprofit & Public Sector Marketing", Vol. 22, Issue 2.
- Teixeira A.** [2011], *Mapping the (In)visible College(s) in the Field of Entrepreneurship*, "Scientometrics", Vol. 89.
- Thompson J.L.** [2002], *The World of the Social Entrepreneur*, "The International Journal of Public Sector Management", Vol. 15, Issue 5.
- Wei-Skillern J., Austin J., Leonard H. Stevenson H.** [2007], *Entrepreneurship in the Social Sector*, Sage Publications.
- Zahra S.A., Rawhouser H.N., Bhawe N., Neubaum D.O., Hayton J.C.** [2008], *Globalization of Social Entrepreneurship Opportunities*. "Strategic Entrepreneurship Journal", Vol. 2, Issue 2.
- Zeigler R.** [2009], *An Introduction to Social Entrepreneurship*, Edward Elgar.
- Zuccala A., Van Den Besselaar P.** [2009], *Mapping Review Networks: Exploring Research Community Roles and Contributions*, "Scientometrics", Vol. 81.
- [dok. elektr. 1], dostępne na: <http://skollcentreblog.org/2012/08/16/2012-research-colloquium-on-social-entrepreneurship-pushing-the-boundaries-of-our-thinking>.

Entrepreneurship and social entrepreneurship as a research object

Abstract: The aim of this paper is to assess the development of social entrepreneurship as an academic field using the criteria defined by H.E. Aldrich with respect to entrepreneurship. Consequently, research on social entrepreneurship is appraised based upon: social networking, publication opportunities, training and mentoring, major foundations and funding sources, reinforcing the identity of social entrepreneurship research and globalising forces. It is argued here that social entrepreneurship remains at the very preliminary stage of becoming a separate academic discipline.

Key words: entrepreneurship, social entrepreneurship, theory of social entrepreneurship.

Wartości i zasady spółdzielcze a społeczeństwo obywatelskie i gospodarka społeczna

Adam Piechowski

Streszczenie: Spółdzielczość – uważana za jeden z filarów ekonomii społecznej i ważny element budowy społeczeństwa obywatelskiego – jest wskazywana rzadko lub wręcz pomijana w oficjalnych dokumentach dotyczących tych zagadnień. Celem artykułu jest wykazanie, że międzynarodowo uznane wartości i zasady spółdzielcze są zbieżne z wartościami ekonomii społecznej i z zasadami, na jakich opiera się funkcjonowanie społeczeństwa obywatelskiego. W artykule omówiono genezę zasad spółdzielczych obecnych w różnych prądach ideowych w rozwoju historycznym spółdzielczości, ich ewolucję i próby skodyfikowania przez Międzynarodowy Związek Spółdzielczy, aż do przyjęcia przezeń Deklaracji Spółdzielczej Tożsamości w 1995 r. W dalszej części zaprezentowano tę Deklarację, jej wpływ na międzynarodowe i krajowe akty prawne dotyczące spółdzielczości, próby jej adaptacji do potrzeb różnych branż spółdzielczych oraz rozpoczętą dyskusję nad koniecznością jej nowelizacji. W konkluzji podkreślono, że spółdzielczość jako element gospodarki społecznej i składowa społeczność obywatelskiego może być efektywnym uzupełnieniem państwa, wolnego rynku – nadającym bardziej „ludzkie oblicze” efektom zglobalizowanej gospodarki.

Słowa kluczowe: spółdzielnia, spółdzielczość, zasady spółdzielcze, społeczeństwo obywatelskie, gospodarka społeczna.

Wprowadzenie

O spółdzielczości mówi się nieraz jako o ważnym filarze gospodarki społecznej i elemencie budowy społeczeństwa obywatelskiego. Wyrażanie tego przekonania częste jest zwłaszcza w wypowiedziach samych spółdzielców czy naukowców zajmujących się problematyką trzeciego sektora bądź gospodarki społecznej. Jednocześnie jednak w wielu oficjalnych dokumentach dotyczących rozwoju ekonomii społecznej, społeczeństwa obywatelskiego, a także w świadomości społecznej, obecność spółdzielczości jest śladowa (a czasami wręcz negowana). Jeśli już się pojawia, to najczęściej w kontekście spółdzielni socjalnych. W publikowanych statystykach instytucji społeczeństwa obywatelskiego spółdzielnie z reguły nie są w ogóle ujmowane; w dokumencie Rządu RP pt. *Strategia wspierania rozwoju społeczeństwa obywatelskiego na lata 2009–2015* [Strategia wspierania, 2008] spółdzielnie są wspomniane tylko pięciokrotnie i to wyłącznie jako spółdzielnie socjalne (4 razy) i mieszkaniowe (jeden raz)¹. W chwili pisania niniejszego tekstu, w przygotowywanym przez Zespół ds. rozwiązań systemowych ekonomii społecznej projekcie „Krajowego Programu Rozwoju Ekonomii Społecznej” [Krajowy, 2012] spółdzielnie pojawiają się już nieco częściej, lecz również przede wszyst-

kim jako spółdzielnie socjalne, w pojedynczych przypadkach również w kontekście historii ekonomii społecznej w Polsce, polityki Unii Europejskiej, definicji gospodarki społecznej i przedsiębiorstwa społecznego czy spółdzielni uczniowskich; w Programie znalazła się też, co stanowi ewenement w tego typu dokumentach, trafna choć krótka charakterystyka całego polskiego sektora spółdzielczego [Ibidem, s. 17]. Nagminnie jednak spółdzielnie „włączane są” w ramy sektora czysto komercyjnego, tak jak – paradoksalnie – w czasach „realnego socjalizmu” traktowane były jako część gospodarki planowej podległej aparatowi partyjno-państwowemu [Domagalski, 2006, s. 9].

Analizując to zjawisko – i próbując znaleźć odpowiedź na pytanie, czy faktycznie spółdzielnie można uznać za jeden z podmiotów społeczeństwa obywatelskiego i ekonomii społecznej – warto zastanowić się, w jakim stopniu powszechnie przyjęte przez spółdzielczość zasady i wartości są zbieżne z wartościami uznanymi za kluczowe w budowie społeczeństwa obywatelskiego. Wiąże się z tym również pytanie o umiejscowienie spółdzielczości

NOTA O AUTORZE

dr Adam Piechowski – Dyrektor Spółdzielczego Instytutu Badawczego Krajowej Rady Spółdzielczej. Autor bądź współautor wielu prac dotyczących społecznych i historycznych zagadnień spółdzielczości oraz gospodarki społecznej, publikowanych w kraju i za granicą, w tym podręczników akademickich i poradników.

¹ Jest to i tak „postęp” w stosunku do wcześniejszego dokumentu rządowego pod tym samym tytułem, w którym znalazły się jedynie dwie wzmianki o spółdzielniach [Strategia wspierania, 2005].

– i szerzej gospodarki społecznej, społeczeństwa obywatelskiego – we współczesnych państwach i globalizującej się gospodarce. W niniejszym artykule zajmuję się tymi sprawami przede wszystkim w kontekście samej spółdzielczości, przypominając zwłaszcza historię formułowania wartości i zasad spółdzielczych oraz ich rolę i funkcjonowanie we współczesnym świecie. Zagadnienia związane z gospodarką i przedsiębiorczością społeczną oraz dyskusją wokół ich pojmowania, a także ze społeczeństwem obywatelskim wraz z jego definicją, atrybutami oraz ze ściśle z tym powiązaną koncepcją kapitału społecznego – znacznie szerzej niż problematyka spółdzielczości obecne w krajowej i zagranicznej literaturze przedmiotu – zostały z konieczności, w artykule o ograniczonej objętości, potraktowane skrótowo.

1. „Rzeczpospolita spółdzielcza” jako wzorzec społeczeństwa obywatelskiego

Nie zajmując się zatem szczegółowo dyskusją wokół współczesnego rozumienia społeczeństwa obywatelskiego, przypomnę tylko, że wzmiankowany wcześniej dokument rządowy przytacza podwójną definicję używaną przez wielu autorów:

- „1. Społeczeństwo obywatelskie jest przestrzenią działania instytucji, organizacji, grup społecznych i jednostek, rozciągającą się pomiędzy rodziną, państwem i rynkiem, w której ludzie podejmują wolną debatę na temat wartości składających się na wspólne dobro oraz dobrowolnie współdziałają ze sobą na rzecz realizacji wspólnych interesów.
2. Społeczeństwem obywatelskim jest społeczeństwo, w którym istnieją aktywni, myślący o interesach społeczności obywatele, zależności polityczne oparte na zasadach równości i stosunki społeczne polegające na zaufaniu i współpracy” [Strategia wspierania, 2008, s. 7].

Sprowadza się to do uznania za punkt wyjścia do rozważań o społeczeństwie obywatelskim samorealizującego się człowieka uczestniczącego w różnorodnej działalności gospodarczej, politycznej, stowarzyszeniowej, kulturalnej, a także domowej i wszelkiej innej, prowadzonej w środowiskach lokalnych. Społeczeństwo obywatelskie musi być

więc oparte o upodmiotowienie jednostek, powinno być zdolne do samoorganizacji w aspekcie społecznym, ekonomicznym i politycznym.

W takim rozumieniu społeczeństwo obywatelskie bywało chętnie przeciwstawiane biurokracji państwowej. Ujęcie to było szczególnie rozpowszechnione w Polsce zmagającej się z dziedzictwem poprzedniego ustroju i w takim właśnie kontekście przedstawiane jest nadal w wielu pracach popularyzatorskich i w podręcznikach socjologii [zob. np. Szacka, 2003]. Nawiązuje się tu do tradycji okresu „Solidarności” i koncepcji budowy „samorządnej Rzeczypospolitej” jako formy oporu wobec aparatu partyjno-państwowego, co najcelniej ujęte zostało w słynnym hasle J. Kuronia: „Nie palcie komitetów, ale zakładajcie własne!”. Nieliczne, istniejące oficjalnie przed 1989 r. instytucje społeczeństwa obywatelskiego – w tym spółdzielczość – aparat ów starał się sobie całkowicie podporządkować.

Współcześnie społeczeństwo obywatelskie często jest traktowane jako odpowiedź na wyzwania zglobalizowanego rynku prowadzącego, w myśl tych koncepcji, do narastającej dehumanizacji stosunków międzyludzkich.

W tym kontekście kładzie się nacisk na wspomniany ekonomiczny aspekt samoorganizacji społeczeństwa, które musi wytworzyć instytucje mogące realizować jego potrzeby gospodarcze. I tu właśnie pojawia się „ekonomiczna twarz” społeczeństwa obywatelskiego – gospodarka społeczna, czyli sfera gospodarki nastawionej nie na zysk, lecz na zaspokojenie bezpośrednich potrzeb społeczności, których z różnych przyczyn ani sektor prywatny, ani publiczny nie są w stanie efektywnie zaspokoić. Zwykle zalicza się do niej spółdzielnie, fundacje i stowarzyszenia oraz towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, co z grubsza pokrywa się z pojęciem instytucji obywatelskich, jednak tylko tych, które bezpośrednio czy pośrednio prowadzą jakąś działalność gospodarczą.

Koncepcje przeciwstawiania społeczeństwa obywatelskiego (niezależnie od tego, czy posługiwano się tym terminem czy nie) narzuconym i często opresyjnym struktorem społecznym, gospodarczym i politycznym nie są w gruncie rzeczy niczym nowym. Warto cofnąć się o przeszło wiek i przypomnieć tu postać Ch. Gide’a – francuskiego myśliciela, socjologa i ekonomisty, twórcy tzw. „szkoły z Nîmes”, uważanego za jednego z ojców spółdziel-

czości, który pragnął stopniowo budować ogólnosiwiatową „republikę spółdzielczą” (w miejsce kapitalistycznych państw), w której sieć współdziałających ze sobą na wszystkich szczeblach dobrowolnych kooperatyw, stowarzyszeń i innych form współpracy zastąpi dotychczasowe struktury i wprowadzi najpełniejszą, bezpieczną demokrację, której nigdy nie uda się osiągnąć drogą rewolucji, w ustroju socjalistycznym postulowanym przez marksistów [zob. więcej na ten temat np. w: Draperi, 2012, s. 69–75; Piechowski, 2008a, s. 17–18]. Nurt ten był nazywany „pankooperatyzmem”. Idee Gide’a najlepiej bodaj podsumował jego polski wyznawca, zapalony zwolennik pankooperatyizmu, działacz spółdzielczy, filozof, psycholog i socjolog, jeden z założycieli Towarzystwa Kooperatystów – E. Abramowski. W jednej ze swoich prac z emfazą przeciwstawiał wizję „republikę spółdzielczą” marksistowskim projektom państwa socjalistycznego:

„Polityka socjalistyczna dąży do zdemokratyzowania państwa, lecz zarazem do rozszerzania jego na wszystkie dziedziny życia zbiorowości, do utożsamienia jego organizacji z wszelką organizacją społeczną (...). Ruch zaś syndykalno-kooperatywny zdradza tendencję przeciwną: stwarza on demokrację bezpieczną i poza plecami ministerstw, parlamentów, walk wyborczych i wszelkiej biurokracji, drogą wolnego zrzeszania się usiłuje urzeczywistnić przeobrażenie ekonomiczne społeczeństwa (...) przy dalszym rozwoju normalnym tych wszystkich stowarzyszeń, przy umiejętnej ich gospodarce, łatwo może dojść do tego, że obejmą one całe społeczeństwo i wszystkie jego potrzeby wytwórcze, wymienne i kulturalne zaspokajać będą. Z tą chwilą ustrój kapitalistyczny, oparty na wyzysku i konkurencji, zamrze spokojną, naturalną śmiercią, bo nie będzie nań miejsca w społeczeństwie. A na jego miejscu zjawi się rzeczpospolita kooperatywna, wielka organizacja wszystkich kooperatyw, związków, stowarzyszeń – demokracja prawdziwa, nie-przymusowa” [Abramowski, 1904, s. 14].

2. Geneza zasad spółdzielczych

Jednak ani Gide, ani Abramowski nie byli pierwszymi, którzy przez kooperatywy, czyli spółdzielnie chcieli zmieniać świat. Idee takie przyświecały już przeszło pół wieku przed nimi Pionierom

Roczdelskim – 28 ubogim tkaczom z Rochdale w północnej Anglii, którzy 21 grudnia 1844 r. otworzyli spółdzielczy sklep spożywczy pod nazwą Roczdelskie Stowarzyszenie Sprawiedliwych Pionierów (*Rochdale Society of Equitable Pioneers*), określane nieraz w literaturze jako pierwsza spółdzielnia na świecie. Nawiązując do popularnych w owym czasie idei socjalizmu utopijnego R. Owena i korzystając z praktycznych wskazówek dr W. Kinga zawartych w wydawanym przez niego nieco wcześniej piśmie „The Co-operator”, „pionierzy” liczyli, że dzięki współpracy, kooperacji, nie tylko zaspokoją swoje elementarne potrzeby, ale też – poprzez kolektywną pracę – osiągną wspólny, bardziej daleko sięgający cel: wewnętrznego przekształcenia się najpierw ich samych, a potem zbudowania nowego, lepszego, bardziej sprawiedliwego społeczeństwa, opartego o powszechną kooperację jednostek ludzkich i wspólnot gospodarczych, które zastąpi państwo kapitalistyczne. Dziś powiedzielibyśmy – społeczeństwa w pełni obywatelskiego.

Spółdzielnia w Rochdale, choć faktycznie nie stanowiła pierwszej tego typu inicjatywy w owych czasach (w Polsce przypomina się nieraz w tym kontekście Hrubieszowskie Towarzystwo Rolnicze Ratowania się Wspólnie w Nieszczęściach założone w 1816 r. przez S. Staszica, a w samej Wielkiej Brytanii coraz częściej jako najdawniejszą spółdzielnię wymienia się stowarzyszenie tkaczy z Fenwick w Szkocji z 1761 r.), była pierwszą spółdzielnią, która była zdolna do przetrwania. Inne upadały zwykle ze względu na złe zarządzanie, przypadki nieuczciwości czy brak wsparcia społecznego. Żywotność kooperatywy z Rochdale miała natomiast swoje źródło w dobrej organizacji, zaangażowaniu członków, a przede wszystkim w wypracowaniu pewnych reguł postępowania, które stały się dla niej swoistym *credo*. Te reguły dotyczyły, po części, bardzo pragmatycznych spraw, jak np. sprzedaży produktów jedynie wysokiej jakości oraz stosowania rzetelnych miar i wag, ale również tych mających ogólniejszy charakter. W wersji z 1860 r. odnosiły się one do: (1) wnoszenia kapitału przez samych członków i ograniczenia jego oprocentowania, gdyż spółdzielnia nie jest bankiem i służy wspólnym celom, a nie lokowaniu pieniędzy; (2) sprzedaży jedynie czystych i świeżych towarów dobrej jakości; (3) stosowania rzetelnych wag i miar; (4) stosowania cen rynkowych i sprzedaży tylko za gotówkę, tzn.

zaniechania rozpowszechnionej wówczas sprzedaży na kredyt, która prowadziła, z jednej strony, do nadmiernego zadłużania się członków, a z drugiej – do upadku spółdzielni nie będących w stanie ściągnąć zaległych kredytów; (5) przeznaczania nadwyżek pozostałych po opłaceniu wszystkich kosztów spółdzielni na zwrot części tych nadwyżek członkom w postaci dywidendy, proporcjonalnie do wielkości ich zakupów; (6) zachowania demokratycznej kontroli w spółdzielni, w ramach której jeden członek miał zawsze jeden głos niezależnie od wielkości wpłaconych udziałów, a także przestrzegania równości płci; (7) kadencyjnego pełnienia funkcji we władzach spółdzielni; (8) konieczności kształcenia członków i zatrudnionych osób i przeznaczania na ten cel określonej części nadwyżki; (9) możliwie częstego przedstawiania członkom bilansów i sprawozdań finansowych, czyli przejrzystości w zarządzaniu spółdzielnią. Niekiedy dodaje się do tego katalogu zasadę otwartego członkostwa, czyli „otwartych drzwi” spółdzielni dla każdego chętnego, zasadę współpracy z innymi spółdzielniami na wszystkich szczeblach oraz zasadę neutralności politycznej i religijnej. Zasady te, nazywane powszechnie Zasadami Roczdelskimi, stały się podstawą funkcjonowania spółdzielni wywodzących się z szerokiego nurtu tradycji socjalistycznej, nie tylko w Wielkiej Brytanii, ale i na całym świecie, przede wszystkim zaś spółdzielni spożywców, lecz również i innych pionów konsumenckich, dla których spółdzielnia z Rochdale była swoistym prototypem. Zadziwiające jest wizjonerstwo tych prostych ludzi, jakimi byli roczdelscy tkacze: okazali się oni nie tylko prekursorami spółdzielczości spożywców, ale i ruchów odpowiedzialnego biznesu, sprawiedliwego handlu, równouprawnienia płci, przejrzystości zarządzania, a nawet zdrowej żywności – zasada sprzedaży czystych towarów odnosiła się początkowo do mąki produkowanej bez dodatku powszechnie wówczas używanych chemicznych wybielaczy [historia spółdzielni w Rochdale była wielokrotnie opisywana; zob. np.: Birchall, 1997, s. 3–11; MacPherson, Yeo, 2005; Piechowski, 2008a, s. 16–17].

Również jednak i inne nurty ideowe spółdzielczości, choć nie głosiły konieczności totalnej przebudowy istniejącego społeczeństwa, a swoje zadania pragnęły realizować w jego ramach, mniej lub bardziej wprost szerzyły ideały społeczeństwa

obywatelskiego. Nurt nawiązujący do poglądów liberalizmu postrzegał spółdzielnie jako instytucje minimalizujące konflikty i ułatwiające współdziałanie ludzi. Uwzględniały one przede wszystkim interesy członków grup średniozamożnych, którzy już coś osiągnęli – przedsiębiorców, kupców, rzemieślników, rolników, którzy, umacniając dzięki takim spółdzielniom swoją pozycję i rozwijając swoje firmy bądź gospodarstwa, mieli dać szansę również najbiedniejszym, których mogliby zatrudnić, przyczyniając się w ten sposób do wzrostu zamożności całego społeczeństwa. Spółdzielnie tego nurtu – tworzone od połowy XIX stulecia w Niemczech przez saksońskiego prawnika H. Schulze-Delitzscha (określane najczęściej jako banki ludowe), a na ziemiach polskich zwłaszcza w Wielkopolsce (banki spółdzielcze czy spółdzielnie rolniczo-handlowe nazywane popularnie „Rolnikami”) – również wypracowały swe zasady, choć nie były one zwykle tak explicite formułowane jak Zasady Roczdelskie. Mówi się nieraz o trzech zasadach Schulze-Delitzscha: (1) **samopomocy i samozarządzania**, (2) **nieograniczonej i solidarnej odpowiedzialności** członków (z czego zresztą z biegiem czasu wycofywano się) oraz (3) **dobrowolności** zrzeszania się. Przestrzegana była też reguła dysponowania przez każdego członka tylko jednym głosem na walnym zgromadzeniu oraz „otwartych drzwi” dla każdego zainteresowanego przystąpieniem do spółdzielni [Münkner, Kowalak, 2005, s. 215; więcej o spółdzielczości tego nurtu np. w: Piechowski, 2008a, s. 21–27].

Spółdzielnie nawiązujące do idei solidaryzmu chrześcijańskiego były traktowane jako korporacje, najważniejszy element organizacji społeczeństwa, a ich wewnętrzne stosunki miały być oparte o chrześcijańskie ideały miłości bliźniego i solidarności. Spółdzielczość była więc w myśl tych przekonań samopomocowym ruchem ułatwiającym efektywne funkcjonowanie społeczeństwa i budowanie więzi społecznych dzięki wspólnemu zaspokajaniu indywidualnych potrzeb materialnych i duchowych członków, rekrutujących się zwykle z najuboższych warstw. Jednym z inicjatorów tego nurtu, również w Niemczech w połowie XIX w., był działacz samorządowy z Nadrenii F.W. Raiffeisen, twórca systemu wiejskich, przeważnie małych, lecz współpracujących ze sobą spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych, przeniesionych na polski grunt do Galicji

przez F. Stefczyka (i dlatego zwanych u nas „Kasami Stefczyka”). W tym kontekście mówi się nieraz o pięciu zasadach spółdzielczych: (1) zasadzie **sąsiedztwa** („jedna wieś – jedna spółdzielnia”), (2) **solidarności** członków, (3) **nierozdzielania nadwyżek**, lecz akumulowania ich w specjalnych funduszach, (4) **honorowego zarządu** i (5) **uniwersalności**, czyli łączenia w jednej spółdzielni wszystkich kierunków działania ważnych dla członków [Münkner, Kowalak, 2005, s. 204; więcej o spółdzielczości tego nurtu np. w: Piechowski, 2008a, s. 27–33]. W Kasach Stefczyka rozwinęto je, formułując dodatkowo zasadę niskich udziałów i niskiego wpisowego, udzielania pożyczek tylko członkom, nieograniczonej poręki członków za zobowiązania spółdzielni, jednakowego oprocentowania pożyczek dla wszystkich członków oraz obowiązku prowadzenia wśród nich pracy społeczno-wychowawczej [Dyka, 1998, s. 12–13].

U zarania spółdzielczości zasady próbowano zresztą formułować w różnych ośrodkach, często nawet bez kontaktu pomiędzy nimi. We Francji spółdzielnie pracy zakładane już od lat 30. XIX w. z inicjatywy Ph. Buchez stosowały opracowane przez niego zasady, pod wieloma względami podobne do roczdelskich. Wśród nich – dość zaskakującą dla nas (choć nie powinna ona w gruncie rzeczy dziwić, biorąc pod uwagę np. przymus udziału w wyborach powszechnych w wielu krajach) – regułę obowiązkowego uczestnictwa wszystkich członków w cotygodniowych walnych zgromadzeniach pod sankcją grzywny [Demoustier, 1984, s. 20–23]. W Słowacji często podkreśla się fakt, że w pierwszej spółdzielni w tym kraju (założonej w 1845 r. w Sobotište w południowo-zachodniej części Słowacji), spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowej „*Gazdovský Spolek*”, obowiązywała m.in. zasada „jeden członek – jeden głos” wprowadzona przez jej inicjatora S. Jurkoviča zupełnie niezależnie od słynnego sformułowania z Rochdale [Holec, 1997, s. 7–8]. Jeden z brytyjskich klasyków spółdzielczości G.J. Holyoake przytaczał aż 14 zasad [zob. Boczar, 1991, s. 18].

Powyższe zasady nie były w owych czasach w żaden sposób skodyfikowane – były raczej efektem uświadamiania sobie popełnianych wcześniej błędów, pozytywnymi regułami postępowania (później już zwykle mniej lub bardziej bezpośrednio nawiązującymi do Zasad Roczdejskich, Schulze-Delitzscha bądź Raiffeisenowskich), wpiśwanymi indywidualnie przez spółdzielnie do

swoich statutów, dostosowanymi do charakteru i potrzeb spółdzielni, a o ich funkcjonalności decydowało życie.

Odniesienia do nich – choć zwykle nie bezpośrednio – można znaleźć w ówczesnych regulacjach prawnych dla spółdzielczości, zwłaszcza w pruskiej ustawie z 1867 r. (od 1868 r. obowiązywała ona w Konfederacji Północnoniemieckiej, a od 1871 r. w całej utworzonej wówczas Rzeszy Niemieckiej), powstałej zresztą przy znacznym udziale wspomnianego wcześniej Schulze-Delitzscha. Ustawa ta, bardzo nowoczesna jak na swoje czasy, uznawała m.in. spółdzielnie za zrzeszenie osób, a nie kapitału, zasadę „jeden członek – jeden głos” na walnym zgromadzeniu oraz otwartość spółdzielni dla nowych członków. Umożliwiała też tworzenie spółdzielni drugiego stopnia i innych form prawnych współpracy gospodarczej pojedynczych spółdzielni [Aschhoff, Henningsen, 1996, s. 16–21].

Obowiązywała ona również na terenie zaboru pruskiego, przyczyniając się do szczególnie bujnego rozwoju na tym terenie polskiej spółdzielczości. Jednak specyfiką Wielkopolski, odbiegającą od „klasycznego”, liberalnego wzoru spółdzielni Schulze-Delitzscha, był daleko posunięty solidaryzm społeczny związany z wysiłkiem o utrzymanie polskości, niezależności ekonomicznej Polaków i rozwój kultury narodowej, a w perspektywie – szczególnie już na początku XX w. i w czasie I wojny światowej – dążenie do niepodległości i tworzenie wizji rozwoju spółdzielczości w wolnej ojczyźnie. Podobne „dodatkowe” wartości i zasady przyświecały spółdzielczości w pozostałych zaborach. W Galicji działała ona na podstawie austriackiej Ustawy o stowarzyszeniach zarobkowych i gospodarczych z 1873 r., wzorowanej w dużym stopniu na wzmiankowanej wcześniej ustawie niemieckiej, a więc opartej o te same zasady. W Królestwie, gdzie nie było odrębnego prawa dotyczącego spółdzielni, a ich tworzenie, zwłaszcza do 1906 r. spotykało się z wieloma restrykcjami, największego znaczenia nabrały spółdzielnie spóżywców stosujące się do klasycznych Zasad Roczdejskich [więcej o podstawach prawnych działania spółdzielni w okresie zaborów np. w: Piechowski, 2010]. Uchwalona wkrótce po odzyskaniu przez Polskę niepodległości ustawa o spółdzielniach z 20 października 1920 r., uważana powszechnie za jeden z najlepszych i najnowocześniejszych aktów prawnych tego typu w ówczesnej

Europie [Jedliński, 2010, s. 26], uwzględniała fundamentalne zasady dobrowolności, swobody dostępu do spółdzielni, równości głosów wszystkich członków, osobistego wykonywania uprawnień członkowskich, zmienności kapitałów spółdzielni, niepodzielności funduszu zasobowego oraz ograniczonego oprocentowania udziałów i oprocentowania zysków proporcjonalnie do transakcji członka ze spółdzielnią [Kwiecień, 2010, s. 31].

3. Od Zasad Paryskich do Deklaracji Spółdzielczej Tożsamości

Powstały w 1895 r. Międzynarodowy Związek Spółdzielczy, jako organizacja łącząca spółdzielców z całego świata, mimo iż wśród swoich celów umieścił obronę Zasad Spółdzielczych, przez długi czas nie podejmował próby kodyfikacji tych zasad. Dopiero po I wojnie światowej dostrzeżono potrzebę wprowadzenia jednolitego ich sformułowania, co wiązało się m.in. z koniecznością odróżnienia „prawdziwych” spółdzielni od tzw. pseudospółdzielni, czyli innego typu podmiotów używających nazwy spółdzielni w celach, jak byśmy dzisiaj powiedzieli – marketingowych, bądź ze względu na korzystne dla spółdzielni regulacje prawne [zob. Boczar, 1991, s. 36]. Ostatecznie w 1937 r. podczas XV Kongresu Międzynarodowego Związku Spółdzielczego w Paryżu przyjęto projekt przedłożony przez powołany wcześniej Specjalny Komitet ds. Obecnego Stosowania Zasad Roczdelskich (w jego skład wchodził również Polak, wybitny działacz „Społem” M. Rapacki) – jako obowiązujący zapis międzynarodowych zasad spółdzielczych, zwanych odtąd nieraz „Zasadami Paryskimi”. Było ich siedem, w tym 4 obligatoryjne (otwartego członkostwa, demokratycznego zarządu, podziału zysku proporcjonalnie do wielkości obrotów ze spółdzielnią i ograniczonego oprocentowania udziałów) oraz 3 fakultatywne (neutralności politycznej, narodowościowej i religijnej, sprzedaży tylko za gotówkę oraz obowiązku pracy społeczno-wychowawczej). Stanowiły one w gruncie rzeczy zmodyfikowaną wersję Zasad Roczdelskich i tak zresztą je często nadal określano. Odnosiły się bowiem przede wszystkim do działalności spółdzielni spożywców, które w ówczesnym ruchu spółdzielczym odgrywały dominującą rolę [zob.: Rhodes, Mavrogiannis, 1995, s. 66–71].

Po II wojnie światowej – w związku z nową sytuacją gospodarczą i polityczną na świecie, wzrostem znaczenia innych pionów spółdzielczości, w tym spółdzielczości mieszkaniowej, rolniczej, pracy i ich ekspansją zwłaszcza na obszary tzw. Trzeciego Świata, a także podziałem kuli ziemskiej na dwa przeciwstawne bloki – przestrzeganie tych zasad stawało się jednak coraz bardziej problematyczne. Niektóre z branż spółdzielczych wypracowywały swoje własne katalogi zasad, na których opierały swoją działalność², również spółdzielczość w krajach rozwijających się oraz komunistycznych, mimo iż formalnie przyjęła obowiązujące zasady, w praktyce została w mniejszym lub większym stopniu podporządkowana aparatowi państwowemu i narzucone jej zostały obowiązki realizacji interesu ogólnospołecznego [Boczar, 1991, s. 25–27]. Tak było też w PRL, w której spółdzielczość, poddana procesom etatyzacji, centralizacji, biurokratyzacji i wymuszonej monopolizacji pewnych dziedzin życia gospodarczego, Zasady Spółdzielcze, zwłaszcza te odnoszące się do demokracji, samorządności i niezależności, stosowała tylko na papierze.

W 1966 r. XXIII Kongres Międzynarodowego Związku Spółdzielczego w Wiedniu uchwalił kolejne Zasady Spółdzielcze. Tych „Zasad Wiedeńskich” było sześć i miały one charakter uniwersalny, odnoszący się do wszystkich typów i pionów spółdzielczości, niezależnie, przynajmniej w założeniu, od ustroju panującego w danym kraju, tj. (1) dobrowolnego i dostępnego dla wszystkich członkostwa, (2) demokracji spółdzielczej, (3) ściśle określonego oprocentowania kapitału udziałowego, (4) sprawiedliwego podziału czystej nadwyżki bądź jej przeznaczania na wspólne cele, (5) prowadzenia działalności społecznej i edukacyjnej oraz (6) współpracy

² Jak podaje Boczar, były to zwłaszcza piony spółdzielczości rolniczej (zasady proporcjonalności udziałów w stosunku do stopnia korzystania z usług spółdzielni, zwiększonej bądź nieograniczonej odpowiedzialności członków, obowiązku lojalności członków w zbycie produktów lub zaopatrzeniu, świadczenie usług zasadniczo po kosztach, homogeniczności członków i dążenia do specjalizacji spółdzielni), spółdzielczości pracy (zasady ograniczenia „otwartych drzwi” dla członków, tak by każdemu można było zapewnić zatrudnienie i udziału w nadwyżkach proporcjonalnie do wkładu pracy), spółdzielczości mieszkaniowej (zasady prawa członka do otrzymania mieszkania, wnoszenia wkładów majątkowych przez członków i uzależnienia otwartości członkostwa od możliwości dostarczenia członkowi mieszkania) oraz rolniczej spółdzielczości produkcyjnej (zasady wnoszenia wkładów gruntowych przez członków, współlistnienia gospodarki kolektywnej i indywidualnej na działkach przyzagrodowych, obowiązku pracy członków i specyfiki wynagradzania i podziału nadwyżki) [Boczar, 1991, s. 24–25].

między spółdzielniami [zob.: Rhodes, Mavrogiannis, 1995, s. 126–127]. Dodano do nich – po raz pierwszy w oficjalnym dokumencie tej rangi – szczegółowe reguły dla konkretnych branż, w tym dla spółdzielni mieszkaniowych, rolniczych czy pracy, wynikające z ich wzmiankowanych wcześniej doświadczeń. Dla tych pierwszych wprowadzono zasadę obowiązku wnoszenia przez członków wkładów finansowych na mieszkanie, która ograniczała w pewnym sensie „zasadę otwartych drzwi”, ale czyniła zasady bliższe rzeczywistości ekonomicznej. Spółdzielnie rolnicze miały stosować zasady lojalności członków (zbytu produktów i zaopatrywania się w spółdzielni), świadczenia usług członkom po kosztach, zwiększonej odpowiedzialności udziałami i proporcjonalności udziałów do zakresu korzystania z usług spółdzielni. Z kolei dla spółdzielni pracy i rolniczych produkcyjnych wprowadzono zasadę obowiązku zatrudnienia członków w ich spółdzielni [Stolińska-Janic, 1997, s. 18].

Jednak wkrótce również to okazało się niewystarczające. Już od końca lat 80. XX w. w światowym ruchu spółdzielczym rozpoczęła się debata nad koniecznością stworzenia zasad adekwatnych do potrzeb zbliżającego się XXI stulecia, wykorzystujących dotychczasowe doświadczenia spółdzielni wszystkich sektorów i wywodzących się ze wszystkich źródeł ideowych, ale zarazem sformułowania ich w sposób na tyle uniwersalny, by mogły określać działania wszelkich typów spółdzielni i nie zdezaktualizowały się znów po kilkunastu latach. Już w czasie trwania tej dyskusji, w związku z załamaniem systemu komunistycznego, całkowitej zmianie uległa sytuacja geopolityczna świata, co również ukierunkowało debatę.

W wyniku tej dyskusji i intensywnych prac grupy kierowanej przez wybitnego kanadyjskiego badacza spółdzielczości I. MacPhersona, w której brało udział wielu najznakomitszych uczonych i praktyków, podczas XXXI Kongresu Międzynarodowego Związku Spółdzielczego w Manchester, zorganizowanego w 1995 r., równo sto lat po pierwszym Kongresie, przyjęto nie tylko nowy zapis zasad, ale włączono go do szerszego dokumentu zawierającego po raz pierwszy w historii Związku definicję spółdzielni oraz przypomnienie wartości spółdzielczych. Dokument ten został zatytułowany Deklaracją Spółdzielczej Tożsamości (zob. aneks do niniejszego artykułu).

Sformułowane w Deklaracji zasady nadal nawiązują ściśle do najstarszego zapisu Zasad Roczdejskich. Tylko jedna jest zupełnie nowa, a pozostałe zostały niekiedy nieco zmienione, rozszerzone bądź zawężone w stosunku do Zasad stworzonych przez Sprawiedliwych Pionierów. Potwierdza to zdumiewającą aktualność owej niemal 170-letniej idei [zob. MacPherson, 1996; polski tekst Deklaracji w: Monitor Spółdzielczy, 1999].

4. Współczesna interpretacja i recepcja Deklaracji Spółdzielczej Tożsamości

Deklaracja Spółdzielczej Tożsamości i zawarte w niej zasady nie stanowią oczywiście szczegółowych wytycznych dla spółdzielni – ich sformułowanie pozostaje na wysokim stopniu ogólności i to same spółdzielnie muszą decydować o tym, jak wprowadzać je w życie w zależności od swych potrzeb i uwarunkowań. Są one swoistym „dekalogiem” określającym pewne minimum, poniżej którego spółdzielnia – chcąc pozostać spółdzielnią – zejść nie może, albo raczej *credo*, wyznaniem wiary spółdzielców w pewne wartości i sposoby wdrażania ich do rzeczywistości.

Definicja spółdzielni przypomina to, co badacze nazywają „bimodalnym modelem spółdzielni”. Oznacza to, że spółdzielnia jest zarazem zrzeszeniem i przedsiębiorstwem. Powstaje pierwotnie jako zrzeszenie ludzi mających pewne określone potrzeby (zapewnienie sobie artykułów konsumpcyjnych, obsługi finansowej, mieszkań, pomocy w prowadzeniu gospodarstwa rolnego, warsztatu, miejsc pracy i tym podobne). Aby jednak mogła te potrzeby zaspokoić, musi rozpocząć prowadzenie działalności gospodarczej, a więc stworzyć „nakładające się” na zrzeszenie przedsiębiorstwo, które, co więcej, powinno mieć zdolność przetrwania, utrzymania się na konkurencyjnym rynku [Boczar, 1991, s. 23]. Często mówi się, że spółdzielnia, żeby pozostała spółdzielnią (tzn., aby była w stanie spełniać swe funkcje wobec członków), musi być przede wszystkim dobrym przedsiębiorstwem. Ale nie może być tylko przedsiębiorstwem, gdyż to członkowie, a nie kapitał są w niej najważniejsi.

Zawarte w Deklaracji określenie **wartości** nie powinno budzić wątpliwości, gdyż spółdzielczość zawsze była ruchem silnie opierającym się na wartościach, dlatego bywa dziś często zaliczana do

„etycznego” czy „odpowiedzialnego społecznie biznesu”. Ważne jest tu również nawiązanie do historii i tradycji.

Pewnych dodatkowych wyjaśnień wymaga ją natomiast niektóre z zasad [por. Stolińska-Janic, 1997, s. 19–26].

I tak, **I Zasada „Dobrowolnego i otwartego członkostwa”**, nazywana często „zasadą otwartych drzwi”, musi zostać nieco ograniczona – jest bowiem oczywiste, że liczba członków uzależniona bywa w pewnych przynajmniej przypadkach od realnych możliwości zapewniania im przez spółdzielnię dóbr czy usług (np. mieszkań w spółdzielniach mieszkaniowych, miejsc pracy w spółdzielniach pracy itp.). Są też kraje, w których legislator ogranicza członkostwo w niektórych specyficznych spółdzielniach całkowicie bądź częściowo do określonych kategorii osób, np. niepełnosprawnych czy wykluczonych społecznie (w spółdzielniach inwalidów i socjalnych), z którego to tytułu mają one określone profity, takie jak ulgi podatkowe; czasem też statuty rezerwują członkostwo np. tylko dla kobiet, młodzieży czy przedstawicieli mniejszości narodowych. Jednocześnie zasada ta przypomina, że nikt nie może być zmuszony do wstępowania do spółdzielni. Innymi słowy, niedopuszczalna jest znana z przeszłości praktyka monopolizacji zaspokajania pewnych potrzeb przez spółdzielnie (w PRL np. mieszkań, zaopatrzenia rolników, skupu ich produktów, handlu miejskiego).

II Zasada „Demokratycznej kontroli członkowskiej”, której sformułowanie „jeden członek – jeden głos” najlepiej charakteryzuje odmienną rolę spółdzielni wobec spółek opartych o kapitał, musi być, rzecz jasna, dostosowana do sytuacji dużych spółdzielni, w których niemożliwe jest stosowanie reguł demokracji bezpośredniej, a konieczne jest wprowadzenie systemu dwustopniowego (zastąpienie walnego zgromadzenia zebraniem grup członkowskich wybierających swych delegatów na zgromadzenie przedstawicieli³).

³ Na mocy obowiązującego obecnie w Polsce prawa, spółdzielnie mieszkaniowe są wyłączone z takiej możliwości; są zobowiązane do zwoływania wyłącznie walnych zgromadzeń, ewentualnie w spółdzielniach liczących ponad 500 członków, podzielonych na części. Przepis ten był wielokrotnie kwestionowany przez organizacje reprezentujące spółdzielnie mieszkaniowe jako dyskryminujący je w stosunku do innych typów spółdzielni.

Zgodny z **III Zasadą „Ekonomicznego uczestnictwa członków”** jest wymóg wnoszenia ziemi w rolniczych spółdzielniach produkcyjnych czy wkładu finansowego na mieszkanie w spółdzielniach mieszkaniowych; zresztą w przypadku każdej spółdzielni, by mogła ona rozpocząć swoją działalność gospodarczą, niezbędne jest zgromadzenie odpowiednich funduszy. Jednak w przeciwieństwie do spółek prywatnych, kapitał jest tylko środkiem umożliwiającym funkcjonowanie przedsiębiorstwa spółdzielczego, a nie celem tego funkcjonowania. Szczególnie ważny jest również postulat przeznaczania części nadwyżki na wspieranie różnych, zatwierdzonych przez członków dziedzin działalności, co dotyczy często aktywności kulturalnej, oświatowej, sportowej i innych działań społecznych na rzecz członków czy ich środowiska. Zalecane tu tworzenie niepodzielnego funduszu, będącego własnością całej spółdzielni i nie podlegającego wypłacie członkom opuszczającym spółdzielnię, często bywa nazywane przejawem solidarności międzypokoleniowej, gdyż tworzony jest w ten sposób kapitał pracujący dla przyszłych pokoleń i umożliwiający trwały rozwój spółdzielni. Zasada ta obejmuje też pochodzące od Roczdelczyków zasady ograniczenia oprocentowania kapitału udziałowego i zwrotu nadwyżki proporcjonalnie do transakcji członka ze spółdzielnią.

IV Zasada „Autonomii i niezależności” nie wymaga w gruncie rzeczy komentarza. Warto tylko zauważyć, że stanowi ona swojego rodzaju rozwinięcie Zasady demokratycznej kontroli, nazywana też bywa zasadą samorządności. Przypomina o tym, że całkowitą patologią jest podporządkowanie spółdzielni władzom państwowym, jak to było np. w krajach „realnego socjalizmu”, ale także i działającym w najlepszych intencjach organizacjom humanitarnym, jak to ma miejsce czasem w krajach rozwijających się, gdzie spółdzielnie są traktowane instrumentalnie jako narzędzie rozdzielnictwa żywności pomiędzy głodującą ludność. Ważne jest również uniknięcie nadmiernego podporządkowania zewnętrznym inwestorom. W zasadzie tej brak jest explicite stwierdzenia o neutralności politycznej czy religijnej, jak to miało miejsce wcześniej. Była to jednak do pewnego stopnia fikcja, gdyż w wielu krajach spółdzielnie wiązały się mniej lub bardziej jawnie z różnymi partiami politycznymi, były też nieraz zakładane przy parafiach.

V Zasada „Kształcenia, szkolenia i informacji” zachowywała aktualność nie tylko w czasach Pionierów z Rochdale, kiedy to szkolnictwo nie było powszechnie dostępne, a spółdzielcy musieli wręcz nauczyć się czytać i pisać, ale również i obecnie w krajach rozwijających się. Podkreśla ona, że jej członkowie muszą mieć elementarną wiedzę na temat funkcjonowania spółdzielni, rynku, a więc z zakresu podstaw ekonomii, rachunkowości, prawa, a także różnych spraw praktyczno-technicznych, zależnie od branży spółdzielni, aby mogli efektywnie współuczestniczyć we współzarządzaniu swoją spółdzielnią. Przypomina też o czymś bardzo ważnym – niechętny stosunek do spółdzielczości, z jakim mamy do czynienia obecnie np. w Polsce, wynika bardzo często z braku wiedzy o spółdzielniach, z bezpodstawnego kojarzenia ich wyłącznie z okresem PRL, podczas gdy ich historia jest dużo starsza. Dlatego tak ważne jest wspomnienie w manchesterskim sformułowaniu tej starej zasady informowanie ogółu społeczeństwa, a zwłaszcza polityków, zarówno szczebla rządowego, jak i samorządowego, a także dziennikarzy czy nauczycieli o tradycjach spółdzielczości i jej roli.

VI Zasada „Współpracy pomiędzy spółdzielniami”, również znana od początku istnienia spółdzielczości, głosi konieczność zachowania spółdzielczej solidarności – przypomina, że pojedyncza spółdzielnia, będąca często bardzo małą jednostką, sama nie zdziała wiele i dopiero współpraca, zarówno gospodarcza, jak i polityczna spółdzielni na wszystkich szczeblach stanowi o ich sile. W imię tej zasady działają związki spółdzielcze o różnym charakterze, a także najważniejsze ogólnosiwiatowe organizacje spółdzielcze, jak Międzynarodowy Związek Spółdzielczy.

VII Zasada „Troski o społeczność lokalną” nie była znana wcześniej, pojawiła się po raz pierwszy, zgodnie z duchem czasów, dopiero w sformułowaniu z Manchester i wiąże się z coraz większym i powszechniejszym uznaniem roli, jaką przypisuje się spółdzielniom w rozwoju społeczności lokalnych, a szerzej w uznaniu jej za jeden z filarów gospodarki społecznej będącej dziedziną gospodarki ukierunkowaną właśnie na rozwój lokalny.

Jak podano wcześniej, Deklaracja Spółdzielczej Tożsamości ma charakter uniwersalny i dotyczy wszystkich branż spółdzielczych. Niemniej istniały próby dostosowania jej do potrzeb niektó-

rych z nich. Taką najbardziej zaawansowaną był wariant Deklaracji dla spółdzielni mieszkaniowych opracowany w kręgu Komitetu Spółdzielni Mieszkaniowych Międzynarodowego Związku Spółdzielczego (ICA-Housing). Poza dość oczywistą definicją spółdzielni mieszkaniowej⁴ oraz analogicznym jak w „ogólnej” Deklaracji ujęciem wartości spółdzielczych, dokument wylicza osiem zasad. Nowa zasada, uzupełniająca w pewnym sensie Zasadę III, określa obowiązki spółdzielni względem członków i mówi o stworzeniu „środowiska, w którym członkowie dają sobie i otrzymują wzajemnie wsparcie w ramach swoich potrzeb sąsiedzkich i traktują się wzajemnie z szacunkiem i tolerancją”, co jest niewątpliwym nawiązaniem do idei społeczeństwa obywatelskiego. Ponadto m.in. Zasada I została rozszerzona o sformułowanie odnoszące się do likwidacji barier fizycznych ograniczających dostęp do lokali osobom o specjalnych potrzebach, Zasada VII (odpowiadająca VI w Deklaracji z 1995 r.) przypomina o konieczności współpracy spółdzielni mieszkaniowych z innymi pionierami spółdzielczymi, a Zasada VIII (odpowiadająca VII), której nazwa uzupełniona została o słowa „i o przyszłe pokolenia”, precyzuje szczegółowo obowiązki spółdzielni mieszkaniowej wobec lokalnej społeczności wynikające z jej szczególnego charakteru jako gospodarza terenów mieszkaniowych. Dokument kończy się krótko zarysowaną „wizją przyszłości”: „przestrzeganie mądrości Zasad Roczdeńskich umożliwia członkom dążenie do solidarności i pokoju społecznego w ramach szerokiej społeczności spółdzielców, która promieniuje od pojedynczych spółdzielni do międzynarodowej wspólnoty światowego ruchu. Osiągnięcia i potencjał spółdzielni mieszkaniowych stają się przeciwwagą wobec masowego ubóstwa, bezprawia i strukturalnych przemian gospodarki na świecie (...)” [Münkner, 2001, s. 12–14].

Adaptacji fragmentów Deklaracji Spółdzielczej Tożsamości – odnoszących się do definicji spółdzielni – dokonały również Międzynarodowe Stowarzyszenie Banków Spółdzielczych Międzyna-

⁴ Spółdzielnia mieszkaniowa jest zdefiniowana jako „prawne zrzeszenie utworzone w celu zapewnienia mieszkań swoim członkom w oparciu o trwałe podstawy. Jest ona własnością swoich członków i jest przez nich kontrolowana. Spółdzielnia odróżnia się od innych form zrzeszeń mieszkaniowych swoją strukturą własności i przestrzeganiem zasad spółdzielczych” [Münkner, 2001, s. 12].

rodowego Związku Spółdzielczego (ICBA)⁵ oraz Międzynarodowa Organizacja Spółdzielni Zdrowia tegoż Związku (IHCO)⁶. Zapewne można spodziewać się takich prób także w ramach innych światowych organizacji spółdzielczych.

Deklaracja Spółdzielczej Tożsamości jest uznawana przez większość organizacji spółdzielczych na świecie i nadal, jako punkt odniesienia do dyskusji nad kondycją spółdzielczości w poszczególnych krajach, stanowi przedmiot zainteresowania środowisk spółdzielczych. Między innymi w 2012 r. polska Krajowa Rada Spółdzielcza, przygotowując Tezy Programowe na V Kongres Spółdzielczości, który obradował w dniach 27–28 października, posłużyła się Zasadami Spółdzielczymi, wskazując jak kolejne zasady są realizowane w praktyce działania polskich spółdzielni i co należy uczynić w celu lepszej ich realizacji oraz jaka jest zgodność z nimi obowiązujących obecnie w Polsce norm prawnych [Tezy Programowe, 2012].

Mimo swojego uniwersalnego charakteru i ambicji jej twórców, by zachowała swą aktualność przez wiele dziesięcioleci, Deklaracja Spółdzielczej Tożsamości, a ściśnię niektóre Zasady Spółdzielcze bywają kwestionowane. Mówi się o konieczności ich nowelizacji. Najbardziej dyskusyjne jest sformułowanie Zasady II – „jeden członek – jeden głos” – któremu sprzeciwiają się spółdzielnie pragnące pozyskać inwestorów liczących, że ich udział w podejmowaniu decyzji będzie adekwatny do wniesionego kapitału. W niektórych krajach podjęto próby ominięcia tej reguły, obwarowane jednak wieloma ograniczeniami. Przykładowo, we wło-

skim ustawodawstwie spółdzielczym przewidziano instytucję „członków-inwestorów”, mogących wykupywać więcej niż jeden udział w spółdzielniach (wówczas otrzymują oni liczbę głosów proporcjonalną do liczby udziałów, nie więcej jednak niż pięć). W pewnych sytuacjach możliwe jest również tworzenie z ich wpłat odrębnego funduszu podzielonego na imienne udziały, które mogą być zbywane, a ich posiadacze mają zagwarantowane uprzywilejowane oprocentowanie i łatwość wycofania ich. Tacy członkowie-inwestorzy są dopuszczeni do udziału w podejmowaniu decyzji w spółdzielni, jednak ich całkowita liczba głosów nie może przekroczyć jednej trzeciej wszystkich głosów, zaś w przypadku wyboru do Rady Nadzorczej mogą stanowić najwyżej połowę jej członków, co ma zagwarantować utrzymanie „spółdzielczego” charakteru spółdzielni, a nie przekształcenie jej w przedsiębiorstwo nastawione na zysk [więcej zob.: Piechowski, 2008b, s. 183–184]. Stosowność tego typu rozwiązań będzie z pewnością stanowiła przedmiot ważnych dyskusji w środowiskach spółdzielczych w najbliższym czasie.

Inne zupełnie względnie przyswiewały propozycji dyskutowanej podczas dwóch ostatnich Zgromadzeń Ogólnych Międzynarodowego Związku Spółdzielczego, a zgłoszonej przez organizację spółdzielcze z obu Ameryk – propozycji dotyczącej rozszerzenia Zasady VII o kwestie troski spółdzielni o zrównoważony rozwój nie tylko swoich społeczności, ale również środowiska naturalnego, jego ochrony, odpowiedzialnego gospodarowania zasobami naturalnymi i zapewnienia równowagi ekologicznej. Ostatecznie Zgromadzenie postanowiło utworzyć specjalny komitet roboczy ds. nowelizacji całej Deklaracji Spółdzielczej Tożsamości, który następnemu Zgromadzeniu, przewidzianemu na jesień 2013 r., przedłoży założenia nowelizacji uwzględniającej przemianę środowiska ekonomicznego, społecznego, politycznego, technologicznego i kulturowego [Report, 2012].

Jakakolwiek nowelizacja Deklaracji Spółdzielczej Tożsamości jest jednak sprawą niezmiernie delikatną, gdyż dokument ten w swej dotychczasowej formie stał się elementem międzynarodowego publicznego prawa spółdzielczego [Henrÿ, 2005, s. 5–6], a nawet został włączony *in extenso* do niektórych międzynarodowych aktów prawnych, np. Zalecenia nr 193 Międzynarodowej

⁵ „Bank spółdzielczy jest podmiotem finansowym należącym do swoich członków, którzy są zarazem właścicielami i klientami banku. Banki spółdzielcze są zwykle tworzone przez osoby należące do tej samej wspólnoty lokalnej lub pracowniczej, bądź posiadają wspólne interesy. Banki spółdzielcze zapewniają zwykle swoim członkom szeroki zakres usług bankowych i finansowych (pożyczki, depozyty, rachunki bankowe itp.). Banki spółdzielcze różnią się od banków będących spółkami akcyjnymi swoimi celami, wartościami i sposobem zarządzania (...). Definicja ta uzupełniona jest omówieniem wspólnych cech banków spółdzielczych odpowiadających I, II, III i VII Zasadzie Spółdzielczej [What is a cooperative bank?].

⁶ „Spółdzielnia zdrowia jest autonomicznym, kolektywnym i demokratycznie kontrolowanym przedsiębiorstwem, którego głównym celem jest zaspokojenie potrzeb swoich członków poprzez świadczenie usług wspierających, utrzymujących i poprawiających ich zdrowie i warunki ich życia, bądź poprzez zapewnienie samozatrudnienia osobom pracującym zawodowo na rzecz zdrowia. Może być ona własnością i być zarządzana przez użytkowników, dostawców usług, bądź łącznie przez jednych i drugich oraz może również obejmować członków z szerszej społeczności” [Health and Social Care Cooperatives Knowledge Base Project, 2007].

Organizacji Pracy dotyczącego promowania spółdzielni [polski tekst w: Piechowski, 2002, s. 45–53]. Powołują się na niego również „Wytyczne zmierzające do stworzenia wspierającego środowiska dla rozwoju spółdzielni” przyjęte przez ONZ w 2001 r. [Guidelines, 2001]. Wartości i zasady spółdzielcze zawarte w Deklaracji Spółdzielczej Tożsamości stały się też podstawą „filozofii” trzech ważnych dokumentów Unii Europejskiej. Zwłaszcza Dokument Konsultacyjny Komisji Europejskiej pt. *Co-operatives in Enterprise Europe*, przyjęty w listopadzie 2001 r., przywołuje definicję spółdzielni MZS i stwierdza m.in., że ekonomia społeczna i spółdzielnie przyczyniają się do realizacji kluczowych celów politycznych Unii Europejskiej, takich jak polityka społeczna i zatrudnienia, rozszerzenie Unii, rozwój regionalny, polityka zamówień publicznych, rozwój własności pracowniczej i organizacji pracy, pomoc w działaniach na rzecz rozwoju [Co-operatives in Enterprise Europe, 2001]. Podobne przesłanie głosi preambuła rozporządzenia w sprawie statutu spółdzielni europejskiej (SCE) [Rozporządzenie Rady, 2003], jak również Komunikat Komisji pt. *O promowaniu spółdzielni w Europie* [Komunikat Komisji, 2004].

Do Deklaracji Spółdzielczej Tożsamości, a zwłaszcza do definicji spółdzielni, nawiązuje wiele sformułowań zawartych w aktach prawnych dotyczących spółdzielczości różnych krajów. Bezpośrednio do Deklaracji odwołuje się w Europie ustawodawstwo Malty, a do pewnego stopnia także hiszpańskie [zob.: Study on the implementation, 2010].

Zakończenie

Na koniec powrócę do gospodarki społecznej – „ekonomicznej twarzy” społeczeństwa obywatelskiego. Pojęcie to, podobnie jak termin „społeczeństwa obywatelskiego”, nie jest rozumiane w sposób całkowicie jednoznaczny, bywa definiowane rozmaicie i różny przypisuje mu się zakres, pokrywający się w szerokich ramach z zasięgiem terminu „trzeci sektor”. Pomijając tu obecność w polskiej i światowej literaturze dyskusję na ten temat⁷, przypomnijmy za klasycznym już ujęciem

B. Roelantsa i C. Sanchez Bajo [Roelants, Sanchez Bajo, 2002], że przedsiębiorstwa społeczne, a więc te podstawowe podmioty gospodarki społecznej, ukierunkowane na dobro społeczne i będące najczęściej własnością społeczną wykazują się szeregiem wspólnych cech szczególnych. Są to m.in. prymat jednostki i celów społecznych nad kapitałem, dobrowolna i otwarta przynależność, demokratyczna kontrola nad nimi sprawowana przez ich członków, wspólnota interesów członków i użytkowników z interesami ogólnymi, praktyczne stosowanie zasady solidarności i odpowiedzialności, samorządność i niezależność względem władz publicznych oraz przeznaczanie znaczącej części nadwyżek na zapewnienie trwałego rozwoju przedsiębiorstwa, bądź na rozwój usług dla członków czy dla szerszych grup społeczeństwa.

Jak wyraźnie widać, cechy te są całkowicie zbieżne z omawianymi wcześniej zasadami i wartościami spółdzielczymi. Zatem już chociażby z tego powodu zaliczenie spółdzielni do grupy przedsiębiorstw społecznych, a więc i do sektora gospodarki społecznej, oraz uznanie ich za ważny element budowy społeczeństwa obywatelskiego nie powinno budzić żadnych wątpliwości. Dostrzeżono już rolę spółdzielni jako ważnego komponentu rozwijania – wciąż niskiego – poziomu kapitału społecznego polskiej wsi [Brodziński, 2010, s. 259–261]. Wydaje się, że może to dotyczyć wszelkich form spółdzielczych, a rola spółdzielni w budowaniu kapitału społecznego w ogóle – choć w odróżnieniu od niektórych innych typów organizacji trzeciego sektora nie jest to ich głównym celem – jest nie do przecenienia [por.: Evers, 2008, s. 355–359].

Na zakończenie spróbuję jeszcze odpowiedzieć na drugie postawione na wstępie pytanie: o umiejscowienie społeczeństwa obywatelskiego we współczesnych państwach, ale zarazem we współczesnym świecie zglobalizowanej gospodarki. Innymi słowy, czy to wszystko, o czym pisano powyżej – społeczeństwo obywatelskie – gospodarka społeczna – spółdzielczość – jest wymierzone *przeciwko* czemuś czy *ku* czemuś?

Wydaje się, że pojawiające się niekiedy wciąż jeszcze przeciwstawianie społeczeństwa obywatelskiego – państwu, gospodarki społecznej – wolnemu rynkowi, wreszcie spółdzielczości – globalizacji nie ma w dzisiejszych czasach większego sensu. Te

⁷ Przegląd współczesnych definicji oraz koncepcji gospodarki i przedsiębiorczości społecznej można znaleźć w wielu opracowaniach i antologiach (w polskiej literaturze np. [Leś, 2008; Wygnański, 2008], a zwłaszcza w zamieszczonych w nich tekstach C. Borzagi, J. Defourny'ego czy E. Leś).

pierwsze nie będą w stanie zastąpić tych drugich, tak jak nie udało się zastąpić pieniądza owenowskimi ekwiwalentami pracy na „giełdach-bazarach sprawiedliwej wymiany”. Światowa „rzeczpospolita spółdzielcza” pozostaje ponętną dla niektórych, lecz nierealną wizją.

Ważne jest natomiast, ku czemu się zmierza. Spółdzielnie działające w oparciu o swe tradycyjne zasady, gospodarka społeczna wyrastająca z tych samych wartości, społeczeństwo obywatelskie, w którym każda jednostka jest rzeczywistym podmiotem, a nie przedmiotem oddziaływania bezdusznego państwa, wolnego rynku, zglobalizowanej gospodarki, mogą być najefektywniejszym tych ostatnich uzupełnieniem. Mogą wprowadzić do nich akcent społeczny, nadać im bardziej przyjazne oblicze.

Jak to obrazowo ujął były charyzmatyczny przywódca Międzynarodowego Związku Spółdzielczego, Brazylijczyk R. Rodrigues – niegdyś spółdzielczość była trzecią drogą pomiędzy kapitalizmem a komunizmem: płynęła jak rzeka pomiędzy stromymi brzegami, które stanowiły obydwa te wrogie sobie systemy. W latach 90. XX w. obydwa te brzegi rozmyły się – komunizm upadł, a kapitalizm przekształcił się. Obecnie jeden z brzegów rzeki to globalizacja, a więc rynek, gromadzenie bogactw przez nielicznych; drugi brzeg to pauperyzacja społeczeństw, wykluczenie, degradacja środowiska. Spółdzielczość winna stać się mostem łączącym oba brzegi, by poprzez swoją efektywność, profesjonalizm działania, zasady i wartości etyczne prowadzić do dobrobytu społeczeństw i szczęścia ludzi, by przekazywać chociaż trochę bogactwa z jednego brzegu na drugi [Rodrigues, 2001].

Aneks

Deklaracja Spółdzielczej Tożsamości Międzynarodowego Związku Spółdzielczego

Definicja

Spółdzielnia jest autonomicznym zrzeszeniem osób, które zjednoczyły się dobrowolnie w celu zaspokojenia swoich wspólnych aspiracji i potrzeb ekonomicznych, społecznych i kulturalnych poprzez współposiadane i demokratycznie kontrolowane przedsiębiorstwo.

Wartości

Spółdzielnie opierają swoją działalność na wartościach samopomocy, samoodpowiedzialności, demokracji, równości, sprawiedliwości i solidarności. Zgodnie z tradycjami założycieli ruchu spółdzielczego, członkowie spółdzielni wyznają wartości etyczne uczciwości, otwartości, odpowiedzialności społecznej i troski o innych.

Zasady

Zasady spółdzielcze są wytycznymi, przy pomocy których spółdzielnie wprowadzają swoje wartości do praktyki.

I Zasada: Dobrowolnego i otwartego członkostwa

Spółdzielnie są organizacjami dobrowolnymi, otwartymi dla wszystkich osób, które są zdolne do korzystania z ich usług oraz gotowe są ponosić związaną z członkostwem odpowiedzialność, bez jakiegokolwiek dyskryminacji z powodu płci, społecznej, rasowej, politycznej czy religijnej.

II Zasada: Demokratycznej kontroli członkowskiej

Spółdzielnie są demokratycznymi organizacjami kontrolowanymi przez swoich członków, którzy aktywnie uczestniczą w określaniu swojej polityki i podejmowaniu decyzji. Mężczyźni i kobiety pełniący funkcje przedstawicielskie z wyboru są odpowiedzialni wobec członków. W spółdzielniach szczebla podstawowego członkowie mają równe prawa głosu (jeden członek – jeden głos), zaś spółdzielnie innych szczebli również zorganizowane są w sposób demokratyczny.

III Zasada: Ekonomicznego uczestnictwa członków

Członkowie uczestniczą w sposób sprawiedliwy w tworzeniu kapitału swojej spółdzielni i demokratycznie go kontrolują. Co najmniej część tego kapitału jest zazwyczaj wspólną własnością spółdzielni. Jeżeli członkowie otrzymują jakąś rekompensatę od kapitału wniesionego jako warunek członkostwa, jest ona zazwyczaj ograniczona. Członkowie przeznaczają nadwyżki na jeden lub wszystkie spośród następujących celów: na rozwój swojej spółdzielni, jeśli to możliwe przez stworzenie funduszu rezerwowego, z którego przynajmniej część powinna być niepodzielna; na korzyści dla członków proporcjonalne do ich transakcji ze spółdzielnią; na

wspieranie innych dziedzin działalności zaaprobowanych przez członków.

IV Zasada: Autonomii i niezależności

Spółdzielnie są autonomicznymi organizacjami wzajemnej pomocy kontrolowanymi przez swoich członków. Jeżeli zawierają porozumienia z innymi organizacjami, włączając w to rządy, lub pozyskują swój kapitał z zewnętrznych źródeł, to czynią to tylko na warunkach zapewniających demokratyczną kontrolę przez swoich członków oraz zachowanie swojej spółdzielczej autonomii.

V Zasada: Kształcenia, szkolenia i informacji

Spółdzielnie zapewniają możliwość kształcenia i szkolenia swoim członkom, osobom pełniącym funkcje przedstawicielskie z wyboru, menedżerom

i pracownikom tak, aby mogli oni efektywnie przyczynić się do rozwoju swoich spółdzielni. Informują one ogół społeczeństwa – a zwłaszcza młodzież i osoby kształtujące opinię społeczną – o istocie spółdzielczości i korzyściach z nią związanych.

VI Zasada: Współpracy pomiędzy spółdzielniami

Spółdzielnie w najbardziej efektywny sposób służą swoim członkom i umacniają ruch spółdzielczy poprzez współpracę w ramach struktur lokalnych, krajowych, regionalnych i międzynarodowych.

VII Zasada: Troski o społeczność lokalną

Spółdzielnie pracują na rzecz właściwego rozwoju społeczności lokalnych, w których działają, poprzez prowadzenie polityki zaaprobowanej przez swoich członków.

Literatura

Abramowski E. (pseud. Czajkowski M.A.) [1904], *Socjalizm a państwo. Przyczynek do krytyki współczesnego socjalizmu*, Polskie Towarzystwo Nakładowe, Lwów.

Aschhoff G., Henningsen E. [1996], *The German Cooperative System*, Fritz Knapp Verlag, Frankfurt am Main.

Birchall J. [1997], *The international Co-operative Movement*, Manchester University Press, Manchester and New York.

Brodziński M.G. [2010], *Spółdzielnie, ich członkowie i samorządy jako kapitał warunkujący przezwyciężenie kryzysu i odbudowę spółdzielczości wiejskiej w Polsce*, ALMAMER Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Warszawa.

Boczar K. [1991], *Zasady spółdzielcze*, Rocznik Spółdzielczego Instytutu Badawczego, Warszawa.

Co-operatives in Enterprise Europe [2001], Dokument Konsultacyjny Komisji Europejskiej, w Polsce opublikowany jako *Biała księga o przedsiębiorstwach spółdzielczych*, Związek Lustracyjny Spółdzielni Pracy, Warszawa.

Demoustier D. [1984], *Les coopératives de production*, Editions La Découverte, Paris.

Domagalski A. [2006], *Wprowadzenie*, [w:] K. Lachowski (red.), *Odmienność podmiotów spółdzielczych od spółek prawa handlowego*, Krajowa Rada Spółdzielcza, Warszawa.

Draperi J.-F. [2012], *La république coopérative. Théories et pratiques coopératives aux XIXe et XXe siècles*, Larcier, Bruxelles.

Dyka S. (red.) [1998], *Spółdzielczość we współczesnej gospodarce*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

Evers A. [2008], *Znaczenie kapitału społecznego dla zróżnicowanej struktury zasobów i celów przedsiębiorstw społecznych*, [w:] J. J. Wygnański (red.), *Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów*, FISE, Warszawa.

Guidelines [2001], *Guidelines Aimed at Creating a Supportive Environment for the Development of Cooperatives*, UN doc. A/56/73-E/2001/68.

Health and Social Care Cooperatives Knowledge Base Project [2007], *Health and Social Care Cooperatives Knowledge Base Project*, druk IHCO: KBP07. Quest. Assoc-ENG.

Henry H. [2005], *Guidelines for Cooperative legislation. Second revised edition*, International Labour Office, Geneva.

Holec R. (red.) [1997], *150 Years of the Slovak Cooperative Movement. Victories and Defeats*, Cooperative Union of the Slovak Republic, Bratislava.

Jedliński A. [2010], *Ustawa z 1920 roku na tle ówczesnych regulacji europejskich*, Biuletyn Instytutu Stefczyka, nr 5.

Komunikat Komisji [2004], *Komunikat Komisji dla Rady i Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego oraz Komitetu Regionów o promowaniu spółdzielni w Europie*, polski tekst [w:] O promowaniu spółdzielni w Europie, Krajowa Rada Spółdzielcza, Warszawa.

Krajowy [2012], *Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej*, Zespół ds. rozwiązań systemowych ekonomii społecznej, Grupa ds. strategicznych, projekt (czerwiec), dostępne na: <http://www.swr.pl/pliki/KPRES%5B8.06.2012%5D.pdf>.

Leś E. (red.) [2008], *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Wprowadzenie do problematyki*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.

MacPherson I. [1996], *Co-operative Principles for the 21st Century*, ICA, Geneva.

MacPherson I., Yeo S. [2005], *Pioneers of Co-operation, 160th Anniversary Reflections on the Opening of the Toad Lane Store*, Cooperative College, Manchester.

Monitor Spółdzielczy [1999], *Monitor Spółdzielczy* nr 1 (28 lutego) (polski tekst Deklaracji Spółdzielczej Tożsamości).

Münkner H.-H. (red.) [2001], *Best Practice. Innovative Approaches to Co-operative Solutions of Housing Problems of the Poor*, Marburg Consult für Selbsthilfeförderung, Marburg.

Münkner H.-H., Kowalak T. [2005], *Annotiertes Genossenschaftsglossar*, Marburg Consult für Selbsthilfeförderung, Marburg.

Piechowski A. (red.) [2002], *Promowanie spółdzielczości przez Międzynarodową Organizację Pracy*, Krajowa Rada Spółdzielcza, Warszawa.

Piechowski A. [2008a], *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne w Polsce. Tradycje i przykłady*, [w:] E. Leś (red.), *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Wprowadzenie do problematyki*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.

Piechowski A. [2008b], *Wsparcie doradczco-finansowe przedsiębiorczości społecznej na przykładzie rozwiązań francuskich i włoskich*, [w:] P. Chodyra i in. (red.), *Obszary gospodarki*

społecznej. Doświadczenia Partnerstwa na Rzecz rozwoju Tu jest praca, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej i Uniwersytet Warszawski, Warszawa.

Piechowski A. [2010], *Historyczny kontekst uchwalenia Ustawy z 29 października 1920*, Biuletyn Instytutu Stępczyka, nr 5.

Report [2012], *Report from the Principles Work Group*, [w:] ICA Extraordinary General Assembly 2012: Blueprint for a Co-operative Decade, International Co-operative Alliance, Geneva.

Rhodes R., Mavrogiannis D. [1995], *Thematic Guide to ICA Congresses 1895–1995*, ICA, Geneva.

Rodrigues R. [2001], *The Second Cooperative Wave – A Shared Vision* (published in 4 languages), FGV, São Paulo.

Roelants B., Sanchez Bajo C. [2002], *Un aperçu général de l'économie sociale*, [w:] B. Roelants (red.), *Un essai d'introduction à l'économie sociale en Europe*, Praha.

Rozporządzenie Rady [2003], *Rozporządzenie Rady Nr 1435/2003/WE z dnia 22 lipca 2003 r. w sprawie statutu spółdzielni europejskiej (SCE)*, polski tekst [w:] Jankowski J. (red.) [2006] *Spółdzielnia europejska*. Genez, stan prawny, możliwości tworzenia w Polsce, Krajowa Rada Spółdzielcza, Warszawa.

Stolińska-Janic J. (red.) [1997], *Spółdzielcze formy gospodarowania*, Warszawska Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Warszawa.

Strategia wspierania [2005], *Strategia wspierania rozwoju społeczeństwa obywatelskiego na lata 2007–2013*, Ministerstwo Polityki Społecznej, Warszawa.

Strategia wspierania [2008], *Strategia wspierania rozwoju społeczeństwa obywatelskiego na lata 2009–2015*, Załącznik do uchwały nr 240/2008 Rady Ministrów z dnia 4 listopada 2008 r., dostępne na: <http://www.mpips.gov.pl/spoleczenstwo-obywatelskie/strategia-wspierania-rozwoju-spoleczenstwa-obywatelskiego/>.

Study on the implementation [2010], *Study on the implementation of the Regulation 1435/2003 on the Statute for European Cooperative Society (SCE)*, Cooperatives Europe, Euricse, Ekai.

Szacka B. [2003], *Wprowadzenie do socjologii*, Oficyna Naukowa s.c., Warszawa.

Tezy Programowe [2012], *Tezy Programowe na V Kongres Spółdzielczości*, Monitor Spółdzielczy nr 3.

What is a cooperative bank? dostępne na: <http://www.icba.coop/co-operative-bank/what-is-a-co-operative-bank.html>.

Wygnański J.J. (red.) [2008], *Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów*, FISE, Warszawa.

Cooperative values and principles versus civil society and social economy

Abstract: The cooperative movement, considered to be a pillar of social economy and an important element of civil society development, is often underestimated or slightly mentioned in the official documents devoted to those issues. The paper demonstrates that internationally recognised values and principles of cooperative movement are in line with the values of social economy and with principles the civil society is based on. The article traces back the beginning of cooperative movement principles included in different ideologies and their historical development, their evolution starting from the attempts to codify the principles by the International Cooperatives Alliance, until their approval in the form of Statement on the Cooperative Identity in 1995. The paper analyses the Statement, its impact on national and international legal regulations, its adaptation to the needs of various sectors of cooperatives economy and a new discussion about the necessity of its amendment. The author concludes that the cooperative movement, as an element of social economy and of civil society, can effectively supplement the state and free market, by yielding "human face" to the effects of globalised economy.

Key words: cooperative, cooperative movement, civil society, social economy.

Korzenie polskiej spółdzielczości a rozwój sektora spółdzielczego w III Rzeczypospolitej

Andrzej Michalik

Streszczenie: W artykule zawarto podstawowe informacje na temat organizacji spółdzielczych, które funkcjonowały w okresie dwudziestolecia międzywojennego oraz znalazły swoje miejsce po transformacji gospodarczej lat 90. Istniejące w latach 20. podmioty spółdzielcze przenikały każdy sektor życia gospodarczego w przeciwieństwie do tych, które zaczęły się rozwijać tuż po odzyskaniu przez polskich przedsiębiorców możliwości tworzenia niezależnych organizacji gospodarczych, w tym również tych opartych o przepisy prawa spółdzielczego. Podstawowym celem artykułu jest więc wykazanie, że spółdzielczość może mieć istotny wpływ na rozwój gospodarczy nie tylko lokalnych wspólnot, ale również całych regionów, prowadząc do poprawy sytuacji materialnej mieszkańców – dzięki sięganiu do rozwiązań przedwojennych, mimo ograniczonego wsparcia rozwoju tego sektora na początku transformacji gospodarczej oraz osłabienia organizacyjnego sektora spółdzielczego po upadku wojewódzkich związków rewizyjnych działających do początku 1990 r.

Słowa kluczowe: spółdzielnia socjalna, ruch spółdzielczy, bankowość spółdzielcza, gospodarka spółdzielcza, sektory gospodarki spółdzielczej, spółdzielnia pracy, spółdzielnia inwalidów.

Wprowadzenie

Rozwój sektora spółdzielczego w okresie dwudziestolecia międzywojennego pociągał za sobą przejęcie wielu doświadczeń czasów pozaborowych, w których rozwój ruchu spółdzielczego miał zupełnie odmienne cele, czasami nawet wzajemnie się wykluczające. Powiązane one były nie tylko z aktywnością gospodarczą, ale sięgały znacznie głębiej – do postaw narodowo-wyzwoleńczych czy patriotycznych. Najbardziej było to widoczne w przypadku byłych ziem zaboru rosyjskiego, gdzie ruch spółdzielczy angażował się przede wszystkim w obronę tożsamości narodowej i języka (poza oczywiście umożliwieniem ludności o polskich korzeniach prowadzenia działalności gospodarczej). Podobną rolę spółdzielczość odegrała również na terenie ziem zaboru pruskiego, mając jednak znacznie szersze perspektywy rozwoju, chociażby dzięki stabilniejszemu systemowi prawnemu, który nie zakazywał wprost prowadzenia działalności w postaci spółdzielni przez obywateli pochodzenia polskiego. Umożliwiło to tym samym powstawanie licznych silnych ośrodków tego ruchu, powiązanych chociażby z łódzkimi przemysłowcami [Żurawska, 1978, s. 46].

Sama spółdzielczość spełniała również inne zadania w Królestwie. Była formą ukrytej krytyki w stosunku do władzy, która nie zapewniała polskim obywatelom wsparcia, godnej pracy czy kultywowania tradycji. Podjęcie próby realizowania tych działań poza państwem – w organizacjach spółdzielczych mających początkowo formy nieformalnych stowa-

rzyszeń – była właśnie odpowiedzią na takie działania [Demoustier, Rousseliere, 2005, s. 16]. Nie powinno więc dziwić, iż w takiej sytuacji społecznej i gospodarczej w Królestwie na podatny grunt trafiły poglądy Ch. Fouriera czy R. Owena, które zakładały, że podstawową rolą organizacji spółdzielczych było kształtowanie osobowości człowieka, szczególnie w sytuacji, gdy nie może on liczyć na pomoc ze strony państwa [Birchall, 1997, s. 21]. Ważne w tym przypadku było również stanowisko Owena, wedle którego dzięki zaawansowanej pracy u podstaw z wykorzystaniem spółdzielni możliwe byłoby wzmocnienie więzi społecznych i tworzenie silnych lokalnych społeczności przeciwstawiających się m.in. procesowi rusyfikacji [Kaźmierczak, 2007, s. 93].

Zupełnie odmienne cele posiadały organizacje spółdzielcze działające w zaborze pruskim, które zostały przyłączone do polskiego ruchu spółdzielczego po odzyskaniu przez Polskę niepodległości w latach 20. ubiegłego wieku. Powołane one zostały przede wszystkim po to, aby chronić interesy gospodarcze swoich członków i oddziaływać na władze (w celu tworzenia prawa przychylnego mniejszościom polskim prowadzącym swoje przedsięwzięcia gospodarcze) [Frączak, 2006, s. 18]. W tym wypadku istnienie spółdzielczych organizacji miało więc wymiar

NOTA O AUTORZE

Andrzej Michalik – mgr inż., nauczyciel akademicki PWSZ w Elblągu, absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Gdańskiego oraz Wydziału Zarządzania i Ekonomii Politechniki Gdańskiej.

związany z podnoszeniem efektywności ekonomicznej działalności, ograniczając do minimum konflikty i ułatwiając współdziałanie ludzi [Piechowski, 2007, s. 33]. W odróżnieniu od socjalistycznych korzeni, tutaj podstawą rozwoju spółdzielczości był nurt liberalny oparty o interes ekonomiczny średniozamożnych grup, które tworząc stabilne przedsiębiorstwa dawałyby pracę osobom najmniej zamożnym, równoważąc w ten sposób lokalne rynki gospodarcze na terenie Wielkopolski [Ingold, Galos, 1966, s. 131–132]. Niewątpliwym ewenementem był także udział Kościoła Katolickiego w tworzeniu i rozwoju spółdzielczości. Można wymienić nazwiska kilku działaczy, a niewątpliwie ks. P. Wawrzyniaka czy ks. A. Szamrzejewskiego, którzy odegrali istotną rolę w umacnianiu ruchu na tych terenach [Brzozowska, 2007, s. 33].

Zupełnie inaczej było w przypadku zaczątków ruchu spółdzielczego rodzącego się na terenach ówczesnej Galicji. Aktywność spółdzielców miała służyć „podniesieniu” gospodarki kraju poprzez pobudzanie zaangażowania w rolnictwie, handlu i rzemiośle. Dzięki dodatkowemu udziałowi ruchu w reglamentacji żywności podczas trudności gospodarczych, instytucje te stały się bardziej popularne, zyskując na liczebności. Działacze próbowali naśladować rozwiązania z terenów Wielkopolski, jednak bez większych sukcesów. Wymusiło to konieczność wypracowania własnych rozwiązań opartych o zasady solidaryzmu chrześcijańskiego oraz styl życia mieszkańców zabezpieczonych szerokimi możliwościami autonomii prawnej [Kieniewicz, 1964, s. 193]. Zgodnie z tą doktryną, której jednym z przedstawicieli był H. Périn, mogła ona doprowadzić do rozwijania gospodarek regionów, a w konsekwencji również podnosić konkurencyjność całych krajów [Piechowski, 2007, s. 39]. Szerokie czerpanie z nurtu solidaryzmu w spółdzielczości, czego przejawem było niewątpliwie wprowadzenie na tereny Galicji Kas Stefczyka (budowanych przez ich założyciela w oparciu o system stworzony przez F.W. Raiffeisena), zaowocowało znaczącym wsparciem dla zubożonych polskich mniejszości [Bartkowski, 2003, s. 156]. Najważniejszym elementem, który stał się podstawą budowania powszechności ruchu w przypadku niepodległej Polski były rozwinięte dzięki właściwym swobodom wydawnictwa (istniejące obok tych budowanych przez Towarzystwo Kooperatystów w zaborze

rosyjskim i pruskim), które zapewniały przekazanie ideałów spółdzielczości na pozostałe ziemie. Za ich pośrednictwem kreowano w ludziach tam działających właściwe umiejętności związane z tworzeniem nowoczesnych organizacji o charakterze spółdzielczym, pozwalając tym samym na integrowanie całego ruchu na rozdzielonych wcześniej terenach pod rządami obcych porządków prawnych i administracji [Światło, 1973, s. 17].

W konsekwencji zmian geopolitycznych państwo polskie odzyskało niepodległość. Scalenie ziem musiało pociągnąć za sobą również i konsekwencje połączenia systemów prawnych regulujących kwestie powstawania i prowadzenia działalności podmiotów w formie spółdzielni. Na samym początku, zgodnie z zasadą subsydiarności, wsparcie uzyskały niewielkie jednostki spółdzielcze obsługujące lokalne społeczności. Ich zadaniem stało się przywrócenie równowagi gospodarczej po latach zaniedbań i utworzenie zaczątków nowoczesnej przedsiębiorczości na terenie całej II Rzeczypospolitej. Dzięki zaangażowaniu spółdzielczej bankowości możliwa stała się ich ekspansja na inne sektory gospodarki, a tym samym tworzenie stabilnego ruchu, dzięki któremu nowa demokracja mogła nie tylko podnieść się z powojennej tragedii, ale również budować postęp techniczny sprzyjający generowaniu wzrostu gospodarczego i uspołnieniu poziomu życia na wszystkich terenach odzyskanych [Romanowski, 1964, s. 54].

1. Instytucje spółdzielcze II Rzeczypospolitej

1.1. *Instrumenty finansowania rozwoju sektora spółdzielczego*

Rodzące się państwo oraz tworząca się administracja publiczna w zakresie instytucji spółdzielczych wspierających rozwój całego ruchu napotkała istotne problemy. Wskazać tutaj można zwłaszcza na kwestie finansowania i organizacji podmiotów na terenie różnych ziem, które uległy scaleniu.

Ziemie dawnego Królestwa Polskiego posiadały rozbudowany system towarzystw pożyczkowo-oszczędnościowych i towarzystw wzajemnego kredytu skierowanych do mieszkańców, których dochody uniemożliwiały im skorzystanie z systemu powszechnej bankowości. Te pierwsze były podmiotami prowadzonymi przez stowarzy-

szenia oraz organizacje kościelne. Rozdrobnienie tych jednostek utrudniało jednak właściwy ich udział we wspieraniu złożonych projektów gospodarczych realizowanych szczególnie w początkowym okresie odbudowy gospodarczej państwa [Kołodziej, 2007, s. 22]. W przeciwieństwie do towarzystw wzajemnego kredytu, które dzięki obsłudze rzemieślników dysponowały kapitałem zdolnym wspierać sektor rzemieślników oraz drobnych wytwórców i przedsiębiorców podczas rozbudowy ich zaplecza technicznego, prowadząc do poprawy ich efektywności zwłaszcza w początkowym okresie państwowości [Ibidem, s. 22].

Zupełnie inne kategorie podmiotów funkcjonowały na terytorium Galicji i Wielkopolski. Dzięki konsolidacji tworzyły one spójne regionalne systemy nadzorowane przez Bank Związku Spółek Zarobkowych i Gospodarczych w Poznaniu dla Wielkopolski oraz Centralną Kasę Spółek Rolniczych we Lwowie dla Galicji. W tym przypadku instytucje te wspierały bezpośrednio drobnych przedsiębiorców, opierając się o system Schulze-Delitzscha. Umożliwiał on udzielanie kredytów podmiotom działającym w systemie spółdzielczym na rozwój organizacyjny i gospodarczy tego typu jednostek, przy ograniczonej odpowiedzialności członków. Kredyty udzielane były najczęściej z własnych środków, co uniemożliwiało przejmowanie polskich organizacji przez zewnętrzny kapitał [Bartkowski, 1999, s. 12]. W podobnym trybie działały również podmioty w Galicji – oparte o system raiffeisenowski umożliwiający jednak wspieranie dużych inwestycji ze względu na znacznie większe środki finansowe dostępne dzięki dużej liczbie spółdzielców. Z jednej strony, stanowiło to ryzyko dla rozwoju tego typu podmiotów, z drugiej zaś – dawało szansę na tworzenie infrastruktury technicznej przedsiębiorstw tak niezbędnej do budowania stabilności konkurencyjnej poszczególnych regionów. Należy podkreślić, że odpowiedzialność członków wymuszała – w celu stabilizowania całego systemu – konieczność łączenia się tych podmiotów w większe struktury, zgodnie z zasadami spółdzielczymi, co zapewniało im możliwość rozwoju także w innych regionach. Prowadziło to do upowszechnienia się takich podmiotów również na terenach dawnych ziem Królestwa Polskiego, powodując przekształcenia lub likwidację wspomnianych wcześniej towarzystw kredytowych [Ibidem, s. 16].

Takie rozdzielenie organizacyjne i prawne wymagało podjęcia działań w zakresie ujednolicenia systemu finansowania instytucji spółdzielczych przez podobne ideowo podmioty i postawienia na jeden wzorzec instytucjonalny. Dokonano tego na mocy art. 130 ustawy z dnia 20 października 1920 r. o spółdzielniach (Dz.U. Nr 1952, poz. 733), który zniósł wszystkie obowiązujące dotychczas akty prawne zastępując je jedną wspólną ustawą¹. Tym samym wszystkie podmioty finansujące działalność spółdzielni oparte zostały o model działający w Galicji i Wielkopolsce – jako ten umożliwiający rozwój organizacji gospodarczych w przyszłości [Rusiński, 1980, s. 29].

Ustawa o spółdzielniach, oceniana przez niektóre środowiska jako jedna z najlepszych i najnowocześniejszych rozwiązań prawnych tamtych czasów w Europie, dawała szansę sektorowi spółdzielczemu na dynamiczny rozwój, stając się tym samym jednym z najistotniejszych (poza koniunkturą i świadomością społeczną aktywności w takim podmiocie) czynników stymulujących wzrost liczby samych spółdzielni. Organizacje słabsze mogły swobodnie łączyć się z większymi podmiotami, dzięki czemu ich dorobek organizacyjny i kapitałowy nie był zaprzeczany (art. 1 ustawy z dnia 7 kwietnia 1922 r. o łączeniu spółdzielni – Dz.U. Nr 33, poz. 265 (zwana dalej ust.o.l.s.)). Połączenie jednostek gwarantowało ponadto prawo do zysku i udziału w podejmowaniu decyzji w nowym podmiocie, jak również było zwolnione z wszelkich opłat administracyjnych, co znacząco wpływało na liczbę takich działań (art. 5 i 11 ust.o.l.s.). Tym samym siła poszczególnych jednostek spółdzielczych rosła, przekładając się zarówno na ich udział w coraz bardziej zaawansowanych przedsięwzięciach gospodarczych, jak również na tworzenie struktur organizacji spółdzielczych usprawniających ich działalność i nadzór, chociażby w postaci związków rewizyjnych [Kołodziej, 2007, s. 33].

Niestety sytuacja gospodarcza ulegała zmianie i już w na początku lat 30. ubiegłego wieku reorganizacji uległa również forma funkcjonowania organizacji spółdzielczych finansujących działalność gospodarczą. Przede wszystkim uszczegółowiono możliwość prowadzenia nadzoru przez podmio-

¹ Chodzi tutaj m.in. o ustawy austriackie z 9 kwietnia 1873 r., ustawę niemiecką z 1 maja 1889 r. oraz rosyjską ustawę kredytową, które straciły moc obowiązującą.

ty zewnętrzne [zob. Obwieszczenie, 1935] do kilku wyznaczonych central związkowych, odbierając w ten sposób wewnętrzną niezależność ruchu spółdzielczego. Jednak z punktu widzenia kryzysu gospodarczego, jaki w tamtych czasach uderzał w gospodarkę Europy, takie działanie należało uznać za korzystne, podobnie jak zwiększenie częstości prowadzonych kontroli, dzięki czemu ich sytuacja finansowa mogła być na tyle stabilna, iż swobodnie mogły udzielać pożyczek wzmacniając tym samym innych przedsiębiorców (art. 1 pkt 25 ustawy z dnia 13 marca 1934 r. w sprawie zmiany ustawy o spółdzielniach – Dz.U. Nr 38, poz. 342 (zwana dalej ust.o.z.u.o.s.)).

Należy również podkreślić, że nowatorskim jak na tamte czasy rozwiązaniem było wprowadzenie możliwości udziału w takiej organizacji jako członków osób fizycznych oraz osób prawnych reprezentowanych przez instytucję kupca. Ich uprawnienia dokładnie określał statut jednostki zapewniający określenie uprawnień i poziomu odpowiedzialności za ewentualne straty w przypadku utraty płynności finansowej podmiotu (art. 13 ust. 1 ustawy z dnia 20 października 1920 r. o spółdzielniach – Dz.U. Nr 1952, poz. 733 (zwana dalej ust.o.s.)). Dzięki temu możliwa była pełna współpraca tych podmiotów na zasadzie partnerstwa wewnątrz organizacji, co sprzyjało rozwojowi ideałów ruchu spółdzielczego oraz przekazywaniu wiedzy i doświadczeń pomiędzy różnymi kategoriami podmiotów dla dobra całego sektora finansowego.

W przypadku podmiotów finansujących działalność innych organizacji i dysponujących zapleczem finansowym jej członków niezwykle ważne stało się wypracowanie mechanizmu pozwalającego na kontrolę bieżących decyzji organów wykonawczych w postaci Zarządu dokonującego bieżących zleceń w zakresie wydatkowania środków na realizowane pożyczki stymulujące rozwój gospodarczy przedsiębiorstw. Było to istotne zwłaszcza w okresie kryzysu lat 30. Wówczas każda złotówka powinna być właściwie wydatkowana – jedynie na te cele, które mogły generować konkurencyjność danej jednostki. Pozytywnie należy więc ocenić wprowadzenie do kompetencji Rady Nadzorczej aktualnej kontroli nad poczynaniami Zarządu, szczególnie w zakresie polityki wydatkowej nad projektami zagrożonymi wysokim ryzykiem gospodarczym (art. 41 ust.o.s.), jak również ściśle zdefiniowanie

kompetencji osób wykonujących te zadania i zasiadających w tym organie².

Organizacje spółdzielcze winny zapewnić ponadto udział w procesie kontroli i nadzoru wszystkim członkom danej jednostki, którzy wchodzi w jej skład. W przypadku podmiotów spółdzielczych, zwłaszcza tych dysponujących dużym majątkiem swoich członków, było to realizowane również za pomocą instytucji Walnego Zgromadzenia, które wprost sprawowało kontrolę nad działalnością Zarządu i Rady Nadzorczej. Równa wartość siły głosu każdego członka wzmacniała dodatkowo jej demokratyczny charakter, czyniąc z niej innowacyjny jak na tamte czasy instrument kreowania polityki gospodarczej i strategicznej organizacji (art. 45 i 46 ust.o.s.). Zdarzały się jednak sytuacje, gdy ze względu na znaczącą liczbę członków Walne Zgromadzenie nie mogło być przeprowadzone. Zastępowało je wówczas Zebranie Przedstawicieli, które było powoływane do życia uchwałą najwyższego organu podmiotu spółdzielczego. Dzięki kadencyjności członków możliwe było zachowanie demokratycznej kontroli nad organizacją, co w przypadku podmiotów finansujących działalność kupiecką miało istotne znaczenie (art. 46 ust.o.s.).

Należy jednak zaznaczyć, że podmioty o charakterze towarzystw pomocy wzajemnej pomimo konsolidacji i wsparcia ze strony państwa (choćby w postaci konwersji długów rozłożonych na 50 lat zapewniających utrzymanie ruchu) nie mogły zagwarantować wsparcia dużym podmiotom działającym na rynku. Ich miejsce musiały zająć inne jednostki posiadające odpowiedni kapitał oraz kierujące się podobnymi zasadami jak one. To właśnie bankowość spółdzielcza powstała z części silnych organizacji finansowych należących do polskich obywateli na ziemiach II RP.

1.2. Banki spółdzielcze jako jednostki finansujące duże inwestycje w okresie dwudziestolecia międzywojennego

Rozwój bankowości spółdzielczej nie był jednolity na terenie wszystkich ziem pozaborowych. Wynikało to z ograniczeń, jakie stawały przed tego typu podmiotami administracje w poszczególnych

² Artykuł 1 pkt 15 ust.w.s.z.u.o.s. wskazuje, że osoby będące członkami organów spółdzielni muszą posiadać właściwe kompetencje.

zaborach. Stąd też powstawanie takich podmiotów możliwe było przed odzyskaniem przez Polskę niepodległości jedynie na terenach Wielkopolski i Galicji. Inicjatorami w zakresie spółdzielczej bankowości były towarzystwa pożyczkowe z terenów dawnego zaboru pruskiego [Piechowski, 2007, s. 23]. Dzięki temu, że wspierały one polskich przemysłowców pośrednio dawały również zatrudnienie polskim robotnikom, budując potencjał gospodarczy regionu oraz dokonując ekspansji chociażby na tereny dawniejszego Pomorza.

Rozwój tego typu podmiotów w krótkim okresie czasu zaowocował wypracowaniem standardów zarządzania oraz gromadzenia środków, które następnie zostały przejęte przez tego rodzaju instytucje w II Rzeczypospolitej [Wyszomirski, 1986, s. 12]. Po odzyskaniu przez Polskę niepodległości zmiany prawne wymusiły przekształcenie tych jednostek w banki spółdzielcze działające nie tylko na obszarze gminy, ale również powiatu czy regionu. Ta konsolidacja pozwoliła na szerszą ochronę wkładów członkowskich, szczególnie na początku lat 20., gdy rosła inflacja ograniczała możliwości inwestycji, a właściwe zmiany strukturalne były jedynym kluczem do uzyskania ich przewagi nad podmiotami komercyjnymi w tym segmencie rynku [Dudzik, Kucharski, 2008, s. 64]. Tym samym ruch spółdzielczy zaczął odgrywać istotną rolę w budowaniu bankowości rodzącego się państwa, jak również w utrzymaniu jego przewagi konkurencyjnej w czasach wielkiego kryzysu lat 30.

Banki spółdzielcze jako instytucje były podporządkowane dwóm systemom prawnym – spółdzielczemu oraz bankowemu. Zapewniało im to zdecydowanie lepszą ochronę, budując system stabilny na wstrząsy gospodarcze oraz chroniący w sposób szczególny interesy właścicieli i klientów, których łączyła nie tylko relacja ekonomiczna, ale również i członkowska wynikająca z zaufania spółdzielczego. Jednym z instrumentów tego systemu była instytucja koncesjonowania prowadzenia działalności bankowej, która zapewniała bezpieczeństwo środków w przypadku próby ich gromadzenia przez nieuprawniony do tego celu podmiot (art. 12 Rozporządzenia Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 17 marca 1928 r. o prawie bankowym – Dz.U. Nr 321, poz. 675 (zwane dalej r.o.p.b.)). W podobny sposób interesy członków organiza-

cji zabezpieczał również ścisły nadzór nad sposobem prowadzenia obrotu papierami wartościowymi przekazanymi do depozytu (art. 35–37 r.o.p.b.). Tym samym środki finansowe banków spółdzielczych były przeznaczane jedynie na stabilne zadania, których ryzyko zaniechania było ograniczone do minimum. W ten sposób umożliwiano rozwój jedynie tych przedsięwzięć, które dają szansę na stabilne zatrudnienie, a w konsekwencji również podnoszenie konkurencyjności gospodarczej regionów nie tylko w czasach prosperity, ale również i kryzysu gospodarczego.

Spółdzielczość bankowa stała się więc podstawą rozwoju nowoczesnej gospodarki narodowej w okresie dwudziestolecia międzywojennego. Rozwijana w 1924 r. oraz w czasie kryzysu gospodarczego dzięki pomocy państwa finansowała nie tylko lokalne przedsięwzięcia, ale także – dzięki konsolidacji – również duże zadania o charakterze ogólnokrajowym związane chociażby z budową Centralnego Okręgu Przemysłowego, skutecznie konkurując o klientów również z kapitałem zagranicznym rozwijającym się w Polsce. Była więc swego rodzaju instrumentem kreującym rozwój społeczny, utraconym przez wybuch II wojny światowej.

1.3. Spółdzielczość spożywcza i rolnicza jako beneficjenci finansowego wsparcia sektora bankowości spółdzielczej

Spółdzielnie spożywcze i rolnicze tworzyły segment gospodarki narodowej lat 20. i 30. Wynikało to głównie z faktu, że ich podstawowym zadaniem było wzajemne się uzupełnianie i wspieranie, czego należy upatrywać jeszcze w okresie przedwojennym. Na terenach byłej Galicji liczba tej kategorii podmiotów była zdecydowanie największa, co wynikało z możliwości prawnych tworzenia takich organizacji. Dzięki temu podmioty rolnicze stawały się jednostkami inicjującymi rozwój instytucji spółdzielczych wspierających rozwój lokalnych wspólnot w zakresie podwyższania efektywności gospodarstw, jak również możliwości zapewnienia zbycia produktów w sytuacji, gdy wszystkie kanały dystrybucji należały do pośredników, którzy znacząco zawyżali ceny, uniemożliwiając nabywanie należnych zysków przez producentów żywności [Gałęski, 1971, s. 65]. Dzięki spółdzielczemu prowadzeniu tej kategorii podmiotów możliwe było rozbudowywa-

nie tego typu struktur w innych częściach regionu. Ekspansja tego typu modelu organizacyjnego była widoczna szczególnie na terenach Wielkopolski, gdzie powstawały spółdzielnie rolno-handlowe nazywane „rolnikami” – pełniące nie tylko funkcje gospodarcze, ale również i ochronne w stosunku do polskich właścicieli ziemskich, których majątki mogły być kupowane przez niemieckich przedsiębiorców na mocy właściwych przepisów [Piechowski, 2007, s. 37].

Zupełnie inaczej było w przypadku terenów Królestwa Polskiego, gdzie tworzenie tego typu organizacji podlegało szerokiej kontroli ze strony administracji publicznej. Nie było dopuszczalne tworzenie kooperujących ze sobą jednostek, ponieważ było to traktowane przez władzę jako działania wrogie wobec struktur państwa. Mimo iż sytuacja uległa znacznemu polepszeniu na początku 1910 r., to na tych terenach struktury spółdzielcze były najsłabiej rozwinięte. Wyjątkiem w tym układzie był jedynie Warszawski Związek Stowarzyszeń Spożywczych, zatwierdzony po licznych staraniach przez władze carskie w 1911 r., który dzięki szerokim kontaktom gospodarczym rozwijał się w miarę dynamicznie, stanowiąc wzorcowy model dla innych tego typu organizacji w przyszłości. O sile tej organizacji może świadczyć chociażby fakt, że w 1913 r. należała do niej blisko połowa z 600 spółdzielni spożywców działających w Królestwie Polskim. To pozwalało im na budowanie pozycji rynkowej przydatnej nie tylko w czasach zaborów, ale również po odzyskaniu przez Polskę niepodległości [Jezierski, Leszczeńska, 2003, s. 201].

Zmiany geopolityczne oraz wybuch I wojny światowej były zdarzeniami pozytywnymi dla spółdzielczości rolniczej i spożywczej we wszystkich zaborach. Wynikało to z faktu, że administracje Prus, Austrowęgier oraz Rosji, obawiając się wzrostu aktywności narodowych ruchów niepodległościowych, przekazały znaczące uprawnienia w zakresie ekonomicznym w ręce organizacji spółdzielczych, co jednak nie przyniosło im sukcesu gospodarczego ze względu na ograniczenia wojenne³.

Przejęcie takiej organizacji struktur spółdzielczości rolniczej i gospodarczej przez niepodległą

II Rzeczypospolitą pozwoliło na łatwiejsze ujednolicenie systemu funkcjonowania tego typu organizacji, wzmacniając je szczególnie na terenach Wielkopolski i Galicji oraz upowszechniając ten model na ziemiach byłego Królestwa Polskiego. Dzięki temu po reformie Grabskiego nastąpiło znaczące wzmocnienie tego sektora, co prowadziło do poprawy sytuacji osób zamieszkujących na terenie wsi. Pozwoliło to na podniesienie cen towarów, a tym samym polepszenie warunków bytowania lokalnych społeczności szczególnie narażonych na zagrożenie biedą i ubóstwem, sprzedających swoje produkty w ramach istniejących spółdzielni. Poprawa sytuacji gospodarczej sprawiła jednak, że istniejące początkowo w zjednoczeniu organizacje rolników i przetwórców rolnych zaczęły ze sobą w naturalny sposób konkurować, co doprowadziło do obniżenia cen i podwyższenia jakości świadczonych usług i dostarczanych produktów. Tym samym rynek przestał mieć charakter monopolu, zyskując znaczące elementy konkurencji, a żaden z kupców nie mógł już narzekać, że spółdzielnie nie mogą ze sobą konkurować⁴.

Niestety taki dobrobyt ekonomiczny nie trwał długo. Wkrótce również i do Polski zaczęły docierać sygnały nadchodzącego kryzysu gospodarczego. W przeciwieństwie jednak do organizacji kupców, spółdzielcy znaleźli na nie stosowne rozwiązanie. Dzięki naciskowi ze strony państwa zaczęły powstawać silne organizacje kooperacyjne kupców i producentów rolnych, ale nie były one jednak podobne do tych, które działały jeszcze kilkanaście lat wcześniej. Tym razem miały one charakter federacyjny – każda z nich zachowywała pełną niezależność. Dzięki temu mogły one współdziałać w czasach wielkiego kryzysu lat 30., stając się partnerem gospodarczym dla administracji publicznej⁵. Ta cecha, czyli jednoczenie się ruchu w obliczu kryzysu odróżnia ruch spółdzielczy od innych, stanowiąc jednocześnie o jego wielkiej

³ Doprowadziło to do powstania Związku Rewizyjnego Polskich Stowarzyszeń Rolniczych oraz Kasy Rolniczych Stowarzyszeń Pożyczkowych [zob.: Kołodziej, 2007, s. 27].

⁴ Należy wskazać na dwie jednostki skupiające spółdzielców z różnych sektorów gospodarki rolno-spożywczej, które zaczęły ze sobą konkurować, czyli Zjednoczenie Związków Spółdzielni Rolniczych oraz Związek Spółdzielni Spożywców RP. Ten ostatni powstał z połączenia Związku Polskich Stowarzyszeń Spożywców i Związku Robotniczych Stowarzyszeń Spożywców [zob.: Chyra-Rolicz, 2007, s. 41].

⁵ Zjednoczenie Związków Spółdzielni Rolniczych RP stało się właśnie taką jednostką organizacyjną, skupiając np. Centralę Stowarzyszeń Rolniczo-Handlowych w Warszawie, Związki Spółdzielni Rolniczych we Lwowie oraz dziesiątki innych podmiotów z terenu całego kraju [Kołodziej, 2007, s. 31].

sile. Zatem powinna być brana pod uwagę jako alternatywa przy podejmowaniu działalności gospodarczej, zwłaszcza przez osoby o słabej pozycji ekonomicznej (jak miało to miejsce chociażby w okresie II Rzeczypospolitej).

2. Centralizacja organizacji spółdzielczych oraz zmiana charakteru własności jednostek w czasach PRL

2.1. Spółdzielczość w okresie II wojny światowej i jej koncepcje w okresie powojennym

Zmiany zachodzące w gospodarce spółdzielczej czasów PRL były odzwierciedleniem nie tylko sytuacji politycznej czasów powojennych, ale również tych zmian, które były spowodowane polityką prowadzoną przez okupanta w czasach II wojny światowej. Zupełnie inna sytuacja panowała pod okupacją niemiecką i radziecką, co wynikało nie tylko z polityki administracji okupacyjnej wobec organizacji spółdzielczej, ale może przede wszystkim z roli, jaką pełniła sama spółdzielczość podczas konfliktu zbrojnego.

W przypadku terenów okupowanych przez władze administracyjne III Rzeszy najtrudniejsza sytuacja panowała na początku działań wojennych. Na ziemiach bezpośrednio włączonych do Rzeszy dokonano ustawowego i powszechnego wywłaszczenia polskich obywateli z posiadanego majątku. Działania te dotknęły również spółdzielców, co zaowocowało całkowitą likwidacją ruchu na tych terenach. Inaczej było na obszarach położonych w Generalnym Gubernatorstwie, gdzie pozostawiono szczytkowy ruch spółdzielczy realizujący zadania systemu kontyngentowo-kartkowego. Jednak mimo oficjalnych zakazów ruch spółdzielczy przeszedł do podziemia, stanowiąc znaczące wsparcie dla funkcjonowania Polskiego Państwa Podziemnego [Matusak, 2004, s. 118].

Zupełnie inna sytuacja miała miejsce na terenach zajętych przez ZSRR. Tutaj zastąpiono istniejącą spółdzielczość radzieckim bezklasowym systemem rad, wprowadzając jednocześnie metody zarządzania gospodarki komunistycznej i likwidując całkowicie charakter obywatelski ruchu. Sprzyjały temu również liczne deportacje polskiej ludności i napływ innych narodowości, co doprowadziło do zniszczenia naturalnych więzi łączących

polską spółdzielczość. Z kolei przejście dużego majątku przez okupantów doprowadziło w znacznej mierze do zubożenia ruchu spółdzielczego, który w kształcie przedwojennym z całą pewnością nie mógł się odrodzić.

Nie do przecenienia jest jednak rola spółdzielni jako organizacji wspomagających działanie państwa podziemnego⁶, które pozwoliły na wzmocnienie zaplecza walki z okupantem nie tylko w wymiarze materialnym, ale również i psychologicznym. Idea spółdzielczości, podobnie jak w latach 20., stała się instrumentem wspierania odbudowy powojennej organizacji państwowej. Rząd emigracyjny wskazywał na konieczność odbudowania gospodarki powojennej w oparciu o system związków spółdzielczych, z uwzględnieniem szczególnej roli organizacji należących do obywateli pochodzenia żydowskiego⁷ jako tych, którzy byli najbardziej poszkodowani w wyniku działań wojennych.

Zbliżoną koncepcję w tym zakresie przedstawiały organizacje o korzeniach ludowych, które przed wojną były największym propagatorem ruchu spółdzielczego. Należy tutaj wskazać szczególnie na poglądy M. Rapackiego, które wygłoszone w Programie gospodarczym polskiej spółdzielczości stanowiły podstawę do upowszechnienia gospodarki spółdzielczej. Po ich rozszerzeniu zakładały one przede wszystkim uspołecznienie gospodarki z wykorzystaniem spółdzielczości, ale za pośrednictwem samorządu jako podmiotu działającego najbliżej obywateli. Zgodnie z zamierzeniami, tego typu działania powinny również objąć przedsiębiorstwa o charakterze użyteczności publicznej, co praktycznie eliminowało własność państwową, przenosząc ją w ręce samorządu. Takie rozwiązanie zbliżałoby gospodarkę do warunków współczesnych, gdy samorządowi przekazano większość instytucji związanych z zabezpiecze-

⁶ W wielu podmiotach spółdzielczych, które przetrwały czasy najsilniejszego terroru rozwinęły się punkty wspierające działalność niepodległościową: kolportaż, drukarnie czy magazyny broni. Wielu członków organizowało również punkty pomocy dla Żydów, przeciwstawiając się w ten sposób zjawisku Holocaustu [zob. Matusak, 2004, s. 120].

⁷ Można chociażby wymienić ogólną deklarację Rządu RP ogłoszoną przez gen. W. Sikorskiego 18 grudnia 1939 r., deklarację Rządu RP z 3 listopada 1940 r. ogłoszoną przez ministra J. Stańczyka oraz program z 9 grudnia 1942 r. opracowany w Londynie, które wskazywały na odbudowę Polski powojennej w formie republiki demokratycznej z rozbudową spółdzielczości w większości gałęzi gospodarki jako sposobu sprawdzonego we wspieraniu kraju z wychodzenia z kryzysu gospodarczego lat 30. [więcej: Przybyś, 1992, s. 22].

niem społecznym, co okazało się nader skuteczne⁸. Oczywiście nie wykluczało to istnienia własności prywatnej jako tej, która jest najbardziej przydatna w przypadku działalności rzemieślniczej [zob. Program CKRL, 1941, s. 125]. Odróżnieniem od postawy rządu działającego na emigracji było podejście do kwestii spółdzielczości żydowskiej, uznanej za konkurencję wobec działalności polskich spółdzielni.

Podobnie jak ludowcy, również robotnicy chcieli wykorzystać spółdzielczość do organizacji struktur powojennego państwa. W przeciwieństwie do ruchu ludowego socjaliści nie traktowali organizacji żydowskich jako konkurentów dla polskich podmiotów, co było podstawą realizacji warunku równości wszystkich wobec prawa [Program, 1939, s. 127].

Zupełnie inne podejście do kwestii spółdzielczości miały organizacje o charakterze narodowym. Dla nich spółdzielczość miała być nie tylko sposobem do przejęcia władzy gospodarczej nad krajem, ale również sposobem na eliminację niepożądanych sił politycznych. Ta skrajna narodowość (postrzegana oczywiście negatywnie przez wszystkie siły polityczne) sprawiła, że poglądy tej organizacji miały niewielkie szanse na realizację, w przeciwieństwie do ruchów demokratycznych mających mniej radykalny charakter. Te skupiały osoby z różnych warstw społecznych, które widziały w spółdzielczości instrument wspierający walkę o niepodległość i jako taki, według ich założeń, powinien być rozwijany, szczególnie w dobie rosnących w siłę ruchów komunistycznych i skrajnie prawicowych chcących przejąć kontrolę nad przyszłą państwowością. Właśnie ruchy o podłożu komunistycznym stanowiły poważne zagrożenie dla polskiej państwowości, zwłaszcza w sytuacji zbliżającego się frontu rosyjskiego niosącego rewolucyjne zmiany dotyczące nacjonalizacji i nadania spółdzielczości służebnej roli wobec monopolu władzy. Spółdzielczość w wymiarze przedwojennym była raczej spadkiem po gospodarce kapitalistycznej, która nigdy nie powinna w ówczesnej formie uczestniczyć w tworzeniu podwalin nowej państwowości.

W normalnych okolicznościach wszystkie poglądy dotyczące tworzenia powojennej organizacji państwa miałyby możliwość realizacji – w zależno-

ści od opcji politycznej, która zyskałaby większość w powojennym parlamencie. Tak się jednak nie stało. W wyniku sytuacji geopolitycznej przewagę zyskała opcja, która ograniczyła oddolny rozwój spółdzielczości, podporządkowując ją całkowicie organom państwa i w ten sposób ograniczając obywatelski charakter ruchu na wiele dziesięcioleci [Maliszewski, 1992, s. 24].

2.2. Koncentracja spółdzielczości oraz utrata jej obywatelskiego charakteru w czasach powojennych

Okres powojenny to całkowita zmiana podejścia władzy do instytucji spółdzielczych działających na terenach ziem odzyskanych oraz utraconych. Na ziemiach, które przeszły pod zarządek obcej administracji polski ruch spółdzielczy został całkowicie zdławiony, a jego majątek przekazany na rzecz lokalnych struktur administracyjnych. Zupełnie inaczej było w Polsce, gdzie środki trwałe przedwojennych organizacji spółdzielczych zostały przejęte za symboliczną odpłatnością przez podmiot o nazwie Samopomoc Chłopska – w zakresie działalności rolniczej oraz przez spółdzielnię spożywców „Społem” – w związku z handlem i przepływem towarów na poziomie lokalnym, regionalnym i krajowym. Tym samym istniejące wcześniej struktury zostały całkowicie zastąpione przez ujednolicone Związki, które w rzeczywistości były zaczątkiem państwowej spółdzielczości nie mającej nic wspólnego z jej przedwojennym odpowiednikiem (art. 1 dekretu z 12 czerwca 1945 r. o przeniesieniu własności resztówek majątków rozparcelowanych na spółdzielnie Samopomoc Chłopska – Dz.U. Nr 27, poz. 162). Nie uniknięto również konfliktów zewnętrznych, które przejawiały się chociażby w rozgrywkach pomiędzy PPS a PPR (wymierzonych w silne struktury „Społem”, określanych często „bitwą o handel”), stanowiących pierwszy przejaw upaństwowienia ruchu.

Demokratyczny charakter jednostek zastąpiono ich upaństwowieniem. Spółdzielnię mogli zakładać więc jedynie przedstawiciele ruchu, a nie członkowie podmiotów przedwojennych⁹. Uniemożliwiało

⁸ Podobne koncepcje przejęcia organizacji przez samorząd można również znaleźć w dokumencie CKRL – deklaracji ideowo-programowej ruchu ludowego z grudnia 1943 r. [Deklaracja, 1943, s. 122].

⁹ Artykuł 1 ustawy z dnia 9 marca 1949 r. o zakładaniu rejestrów spółdzielni, których rejestry zaginęły lub uległy zniszczeniu (Dz.U. Nr 19, poz. 111) zawierał informację, że takie spółdzielnie mogą założyć jedynie organy państwa.

to tym samym uzyskanie silnej pozycji spółdzielców działających przed okresem okupacji. Ponadto prowadzenie działalności gospodarczej przez niezależne spółdzielnie zostało ograniczone do wykonywania czynności w ramach planu gospodarczego określanego przez władze komunistyczne (art. 1 pkt 1 ustawy z 20 grudnia 1949 r. o zmianie ustawy z 29 października 1929 r. o spółdzielniach oraz ustawy z 21 maja 1948 r. o Centralnym Związku Spółdzielczym i centralach spółdzielni – Dz.U. Nr 65, poz. 542). Celem istnienia spółdzielni była więc uspołeczniona aktywność obywateli, a nie konkurencyjny rozwój podmiotu w oparciu o pracę członków.

Znaczącej zmianie uległa również podstawa prawna działalności spółdzielni. Mimo iż była to nadal ustawa o spółdzielniach z 1920 r., to jej formuła została zmodyfikowana wieloma aktami prawnymi, doprowadzając tym samym do deformacji ideałów spółdzielczości zapisanych w niej jeszcze w okresie dwudziestolecia międzywojennego. Przede wszystkim należy wskazać na autonomię tworzenia wewnętrznych rozwiązań prawnych, stanowiących podstawę funkcjonowania każdej spółdzielczej jednostki organizacyjnej. Istniejący wcześniej statut został zastąpiony rozwiązaniami systemowymi. Tym samym wszystkie spółdzielnie działały w oparciu o jednolite rozwiązania prawne, bez możliwości ich dopasowania do konkretnych wymogów organizacyjnych i specyfiki danej branży. Takie wzorcowe statuty uniemożliwiały więc swobodny rozwój spółdzielczości, podporządkowując ją całkowicie władzy państwowej. Co istotne, w toku zmian w sytuacji politycznej kraju w wyniku odwilży politycznej modyfikacji uległa również definicja samej spółdzielni, którą opisano jako „dobrowolne i samorządne zrzeszenie”, wskazując na aktywną rolę obywateli w tworzeniu tego typu organizacji. Była to jednak jedynie próba zachęcenia obywateli do udziału w tego typu jednostkach, ponieważ nadal całkowity nadzór należał do państwa (art. 158 ustawy z 17 lutego 1961 r. o spółdzielniach i ich związkach – Dz.U. Nr 12, poz. 60 (zwana dalej ust.o.s.i.z.s.)).

Zupełnie inną formę przyjęły również organizacje spółdzielcze. Zamiast tradycyjnych związków rewizyjnych tworzonych oddolnie przez jednostki spółdzielcze, nadzór nad całym środowiskiem przejął Centralny Związek Spółdzielczy.

Członkostwo w tym podmiocie było obowiązkowe dla wszystkich spółdzielni, co wyraźnie ograniczało ich samodzielność w zakresie samostanowienia (art. 5 ust. 2 ustawy z 21 maja 1948 r. o Centralnym Związku Spółdzielczym i centralach spółdzielni – Dz.U. Nr 30, poz. 199). Takie rozwiązanie narzucało również kierunek kształcenia kadr oraz obejmowało siecią powiązań łączących wszystkie sektory gospodarki, ponieważ taka centrala musiała, z mocy prawa, powstawać w każdej branży.

Na uwagę zasługuje również fakt, że kompetencje tego typu podmiotu miały zbyt szeroki charakter. Reprezentował on interesy całego środowiska przed administracją, opiniował projekty uchwał oraz prowadził działalność rewizyjną, przenosząc swoje kompetencje na województwa, powiaty i gminy. W przypadku prawdziwej spółdzielczości sytuacja powinna być odwrotna – to najniższy szczebel powinien być najważniejszy, nigdy zaś odwrotnie.

2.3. Prospołeczne zmiany struktur spółdzielczych w gospodarce PRL

Poza strukturą organizacyjną i definiowaniem celów spółdzielni, równie istotnym elementem ograniczającym rzeczywisty rozwój przedwojennej spółdzielczości w czasach PRL było prawo własności. W organizacjach przedwojennych składniki majątku spółdzielni stanowiły wspólną własność łączącą jej członków. Zupełnie inaczej było w PRL, gdzie majątek ten należał w całości do państwa, zaś spółdzielnia mogła tylko i wyłącznie z niego korzystać [Wygnański, 2007, s. 129]. Utrudniało to powstawanie więzi sprzyjającej efektywności pracy, jak również prawa do dywidendy wypłacanej pracownikom poza należną im pensją [Frączak, 2008b, s. 55]. Na mocy zmian w koncepcji podejścia do spółdzielczości, związanej z odwilżą gospodarczą, ten ostatni problem został jednak rozwiązany poprzez przekazanie Walnym Zgromadzeniom spółdzielni kompetencji do dysponowania nadwyżką bilansową. Tym samym spółdzielcy mogli swobodnie decydować, na jakie cele zostanie przeznaczony wypracowany zysk. Pozwalał on na wzmocnienie zaplecza technologicznego lub mógł służyć dodatkowemu premiowaniu członków, poza obowiązującym systemem wynagrodzeń. Takie działania państwa stanowiły również o pewnej ograniczo-

nej autonomizacji organizacji, której jednostki nie zyskały w pełni aż do początku lat 90. [Paszkowski, 2007, s. 57].

Mimo istniejących ograniczeń, ruch spółdzielczy rozwijał się dynamicznie, oczywiście w dopuszczalnej formie. Państwo powierzało ruchowi spółdzielczemu coraz to nowe zadania związane z rozwojem gospodarki żywnościowej (wspieranie BGŻ i BS), budownictwa mieszkaniowego (duże wojewódzkie SM) oraz handlu wewnętrznego (SPOŁEM, CZSR „Sch”). Powstawały rolnicze spółdzielnie specjalistyczne, spółdzielnie kółek rolniczych, jak również ich odpowiedniki o charakterze spółdzielni pracy działające w przemyśle i usługach. Ciekawym przykładem spółdzielni pracy były spółdzielnie inwalidów, które oprócz pracy umożliwiały swoim pracownikom właściwą rehabilitację zawodową i społeczną. Niezwykle istotną rolę w tym czasie odegrały także spółdzielnie mieszkaniowe. Zapewniały one powszechne potrzeby mieszkaniowe ludności, zwłaszcza gdy mieszkalnictwo komunalne i jednorodzinne w czasach gospodarki centralnie planowanej rozwijało się zdecydowanie wolniej. Dzięki temu szczególnie w latach 70. deficyt mieszkań został znacząco ograniczony, a działalność państwa w tym zakresie została zastąpiona aktywnością samych spółdzielców (z korzyścią nie tylko dla samego ruchu, ale również dla całej gospodarki narodowej). Niestety tak powszechne przekazanie zadań spółdzielniom, powiązane chociażby z wykluczeniem mieszkalnictwa komunalnego w przypadku spółdzielni mieszkaniowych, doprowadziło do niemożności wykonywania przez nie zadań nie tylko w tym obszarze (2 mln oczekujących na mieszkanie spółdzielcze), ale również i w innych dziedzinach gospodarki, prowadząc do krytyki tego rozwiązania w latach późniejszych. Część z tych jednostek przetrwała do czasów III RP, inne zaś przestały istnieć w wyniku wzrostu konkurencji. Wszystkie pozostawiły jednak spuściznę ideową, która musi ewoluować w myśli społeczeństwa, aby być powszechnie akceptowaną formą prowadzenia działalności gospodarczej.

3. Narodziny nowej spółdzielczości w III Rzeczypospolitej

Zmiany gospodarcze związane z transformacją gospodarczą zaowocowały także przemianami w sektorze spółdzielczym. Równomierne rozłożenie

organizacji w kraju zaczęło być zastępowane regionalnym rozmieszczeniem, w przypadku którego ważną rolę odgrywały przedwojenne tradycje tego typu ruchu [Herbst, 2006, s. 11]. Doprowadziło to tym samym do realnego spadku liczby podmiotów spółdzielczych, co było najczęściej spowodowane niedostosowaniem gospodarczym podmiotów do nowych warunków ekonomicznych oraz osłabieniem zainteresowania państwa tą kategorią przedsiębiorców na rzecz tych o charakterze prywatnym [Brzozowski, 2006, s. 76]. Brak dofinansowania i pomocy doradczej wpłynął na osłabienie zainteresowania tą formą prowadzenia działalności wśród młodych przedsiębiorców wchodzących na rynek pracy po zakończeniu edukacji, w tym również edukacji na poziomie wyższym [Krysiak, 2006, s. 6]. Niewykorzystaną metodą wsparcia przez tego typu instytucje do połowy lat 90. pozostały również kredyty, które w przeciwieństwie do dotacji i subwencji stały się podstawą rozwijania sektora prywatnego.

Barierą utrudniającą rozwój podmiotów spółdzielczych jest także niska świadomość społeczna dotycząca tej kategorii przedsiębiorców, sięgająca jeszcze czasów PRL. W początkach III Rzeczypospolitej uznawano je za relikty realnego socjalizmu, sektor gospodarki uspołecznionej przeznaczonej bezpośrednio do prywatyzacji. Sami spółdzielcy – potraktowani instrumentalnie – musieli podjąć działania, aby walczyć przede wszystkim o przetrwanie i zachowanie własnych miejsc pracy. Utrudniało to skuteczność wszelkich działań marketingowych nakierowanych na zwiększenie ich efektywności gospodarczej, a tym samym również i budowanie przewagi konkurencyjnej wobec sektora komercyjnego¹⁰. Nie oznacza to jednak, że cała gospodarka spółdzielcza nie była w stanie dostosować się do zmian zachodzących w otoczeniu. Najlepszym tego przykładem może być dobrze zoorganizowana spółdzielczość mleczarska, która nie dała się wyprzeć z rynku, uległa prywatyzacji, wciąż utrzymując silną pozycję i działając efektywnie także na rzecz lokalnych środowisk.

Powyżej wymienione ograniczenia może przełamać jedynie aktywność samych organizacji, które

¹⁰ Zgodnie z badaniami Klon/Jawor na przełomie 2005 r. i 2007 r. tylko 20% respondentów rozpoznało spółdzielnię jako podmiot o korzeniach przedwojennych. Reszta kojarzyła je z czasami gospodarki PRL [zob. więcej: Baczek i in., 2008, s. 93].

muszą zacząć działać jak typowy przedsiębiorca komercyjny, nie zapominając jednak o ich celach społecznych leżących u podstaw ruchu spółdzielczego związanego chociażby z rehabilitacją społeczną i zawodową oraz aktywnością na rzecz lokalnych środowisk. Niezwykle ważne w tym aspekcie stało się przekazanie kontroli nad organizacjami w ręce samych członków. Ta autonomia – będąca swoistego rodzaju novum w rzeczywistości gospodarczej – dała również spółdzielniom możliwość stowarzyszania się, wzmacniając ich pozycję w stosunku do konkurencji. Wymagało to od takich organizacji znaczącej aktywności, ponieważ wszystkie istniejące dotychczas związki spółdzielcze zostały zlikwidowane¹¹. Możliwość integracji w obliczu słabo zorganizowanego w tym czasie sektora MSP mogła być szansą na uzyskanie przewagi, zwłaszcza na lokalnych rynkach gospodarczych. Niestety nie doprowadziło to do zamierzonego sukcesu, co wynikało z obaw klientów, że produkty wytwarzane przez spółdzielnie mogłyby być towarami niższej jakości w porównaniu do tych dostarczanych przez sektor komercyjny (jako ten, który miał największe wsparcie ze strony państwa i administracji lokalnej).

Należy jednak zaznaczyć, że nie oznacza to całkowitego upadku spółdzielczości. Znacząca część podmiotów przetrwała. Powstały również nowe, które wprost sięgnęły do tradycji dwudziestolecia międzywojennego. Chodzi tutaj szczególnie o Spółdzielcze Kasy Oszczędnościowo-Kredytowe (zwane dalej SKOK), spółdzielcze grupy producentów rolnych czy spółdzielnie zapewniające rozwiązywanie konkretnych problemów infrastrukturalnych, jak chociażby spółdzielnie telefoniczne w Tyczynie (pozwalające przełamać monopol narodowego operatora na usługi telekomunikacyjne). Tym samym może być osiągnięty podstawowy cel istnienia spółdzielni, a mianowicie wspieranie lokalnej społeczności, związane w tym wypadku z obniżeniem kosztów opłat za połączenia telefoniczne i usługi internetowe. Z racji podobieństwa (w aspekcie funkcjonowania), w wielu krajach do ruchu spółdzielczego zalicza się również Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych (zwane dalej TUW). Te podmioty zaczęły się rozwijać również

w Polsce po transformacji lat 90. Niestety nie zostały one wliczone to ruchu spółdzielczego¹².

Otwarcie na świat po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej sprawiło, że do naszego kraju zaczęły przenikać również rozwiązania spółdzielcze (w postaci spółdzielni socjalnych), które sprawdziły się w obszarze reintegracji społecznej i zawodowej osób wykluczonych, zastępując wykorzystywane do tego celu spółdzielnie inwalidów i niewidomych. Każda z tych form wnosi bardzo wiele do nowego ruchu spółdzielczego, przy zachowaniu pamięci o korzeniach, co w przypadku spółdzielczości jest rzeczą najważniejszą.

4. Wybrane spółdzielcze organizacje po transformacji gospodarczej lat 90.

4.1. *Spółdzielcze Kasy Oszczędnościowo-Kredytowe oraz Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych jako podmioty kontynuujące doświadczenia przedwojennej spółdzielczości*

W nowej rzeczywistości gospodarczej obok podmiotów spółdzielczych z PRL zaczęły rozwijać się również organizacje sięgające swoją tradycją do okresu dwudziestolecia międzywojennego. Dzięki czerpaniu z tradycji, w tym z metod zarządzania, zaczęły zyskiwać przewagę, wypierając z nisz gospodarczych podmioty o charakterze komercyjnym, które nie były zainteresowane ponoszeniem dużych nakładów na wspieranie grup o wysokim ryzyku niewypłacalności.

Na początku lat 90. SKOK, bazując właśnie na tradycji oraz na wiedzy młodych działaczy „Solidarności” z zakresu zarządzania organizacjami opartymi o system tzw. Unii Kredytowych (zdobytą podczas wyjazdów zagranicznych do USA), stały się zaczątkiem nowego ruchu oszczędnościowo-kredytowego budowanego w dużych zakładach, gdzie powstawała „Solidarność”. Pozwoliło im to zająć pokażne obszary sektora bankowego, przejmując zarówno rynek kont indywidualnych, jak i kredytów udzielanych najuboższym grupom społecznym, którym system bankowy nie był w stanie udzielić odpowiedniego wsparcia. Wynikało to głównie z zasad, jakimi kierował się ten ruch – nie było waż-

¹¹ Na mocy art. 1 ust. 1 ustawy z 20 stycznia 1990 r. o zmianach w organizacji i działalności spółdzielni (Dz.U. Nr 6, poz. 36, ze zm.) wszystkie związki rewizyjne ruchu spółdzielczego zostały postawione w stan likwidacji, prowadząc tym samym do zapaści spółdzielczości i konieczności budowania struktur całego ruchu od podstaw.

¹² Jednak ze względu na swoją wagę i innowacyjność zostały omówione w dalszej części artykułu.

ne jedynie generowanie zysku, ale przede wszystkim wzajemna pomoc i wspieranie osób znajdujących się w szczególnie trudnej sytuacji. Takie podejście sprawiło również, że udział tych jednostek w rynku rósł mimo światowego kryzysu gospodarczego¹³. Wymagało to jednak także, podobnie jak w USA, właściwej polityki państwa związanej z dofinansowaniem części jednostek ze względów społecznych, która sprzyjała wzrostowi gospodarczemu w całej gospodarce narodowej.

Ponadto podmioty te zawdzięczają swoją siłę właściwemu modelowi zarządzania, który częściowo opiera się również o doświadczenia przedwojenne związane zwłaszcza z modelem podwójnego nadzoru nad organizacją. Poza Komisją Nadzoru Finansowego i zabezpieczeniem świadczonym przez Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Bankowych, nadzór nad tego typu jednostkami sprawuje również Krajowa Spółdzielcza Kasa Oszczędnościowo-Kredytowa, która realizuje zadania nie tylko w zakresie lustracji, ale także reprezentowania ich przed organami administracji rządowej i samorządowej [Kamiński, 2006, s. 154]. Krajowa Kasa przynależy także do Światowej Rady Związków Kredytowych, co zapewnia jej członkom, czyli wszystkim kasom, stabilizację i wiarygodność jako otwartego partnera nie tylko na lokalnym, ale także i regionalnym rynku.

W przeciwieństwie do instytucji bankowych, SKOK mogą zaoferować znacznie niższe koszty obsługi, w połączeniu z szerszą dostępnością dla obywatela. Wpływają na to m.in. uproszczone procedury uzyskania kredytów – oparte raczej o powszechne zaufanie niż chęć generowania zysku, co jest elementem charakterystycznym dla instytucji komercyjnych.

SKOK jako jednostki nie nastawione bezpośrednio na zysk dają ponadto swoim członkom szansę udziału w tworzeniu strategii rozwoju takiej jednostki. Wskazuje na to zwłaszcza procedura wyznaczania właściwych osób wchodzących w skład organów decyzyjnych oraz zabezpieczenie interesów członków organizacji poprzez niemożność udzielenia władzom jednostek preferencyjnych pożyczek (art. 25 ustawy z 14 grudnia 1995 r. o spółdzielczych kasach oszczędnościowo-kredytowych – Dz.U. Nr 1, poz. 2, z późn. zm.).

Takie instytucje stały się więc buforem pomiędzy powszechnym systemem bankowym a parabanami, chroniąc w ten sposób interesy tych najbardziej potrzebujących, którymi są nie tylko osoby fizyczne, ale również i drobni przedsiębiorcy, których zdolność kredytowa jest znacząco ograniczona. To istotne, ponieważ skorzystanie przez nich z usług instytucji finansowych nie będących bankami może doprowadzić do ich upadku i zniszczenia stabilnych miejsc pracy dla osób wykluczonych.

Podobną rolę jak SKOK, na rynku ubezpieczeniowym zaczęły pełnić Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych, które bezpośrednio nie przynależą do ruchu spółdzielczego. Zaczęły się rozwijać dopiero po odzyskaniu przez Polskę niepodległości [Mituś, 2008, s. 17]. Dzięki wyodrębnieniu małych i dużych TUV rynek ubezpieczeń stał się bardziej uspołeczniony niż dotychczas, bowiem jest otwarty nie tylko na zyski, ale również i na drugiego człowieka [Mituś, 2004, s. 50]. Widoczne to było zwłaszcza w Małych Towarzystwach Ubezpieczeń Wzajemnych – w ich przypadku znaczenie ma oddolny charakter jednostki połączony z lokalnym systemem oddziaływania, ponieważ wsparcie i ochrona ubezpieczeniowa może być kierowana tylko do członków takiej organizacji. Aby jednak rozwijać ideały tego ruchu wśród większej części społeczeństwa, potrzebna była otwartość na zewnątrz, którą mogły zapewnić jedynie wielkie podmioty, takie jak Duże Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych.

Za spółdzielczym charakterem tych podmiotów przemawia również sama procedura powoływania do życia tych organizacji. Statut będący podstawowym dokumentem wewnątrzorganizacyjnym gwarantuje równość wszystkim jej uczestnikom – niezależnie od wniesionego wkładu oraz od charakteru ewentualnego ubezpieczenia. Członkowie mogą dzięki statutowi swobodnie kształtować procedury działania, czego nie mogą robić uczestnicy prywatnego rynku ubezpieczeniowego [Kowalewski, 1998, s. 10–11]. Co istotne, członkowie mogą także wyłaniać władze podmiotu decydujące o kierunkach jego rozwoju oraz osoby sprawujące nadzór nad wykonywaniem poszczególnych zadań o charakterze strategicznym.

Działalność TUV na rynku ubezpieczeniowym, podobnie jak SKOK na rynku bankowym, stała się bardziej konkurencyjna również dzięki obniżeniu kosztów ich administracyjnej działalności w porów-

¹³ Na przełomie lat 2006–2010 liczba kas wzrosła z 1589 do 1851 podmiotów, a liczba członków z 1551 tys. do 2177 tys., świadcząc o doskonałej sytuacji w samym ruchu (zob. <http://www.skok.pl/o-skok/skok-w-liczbach> [dostęp z 5 sierpnia 2011 r.]).

naniu do ich komercyjnych konkurentów. Właściwe procedury oraz możliwość przesunięcia nagromadzonych zysków na pokrycie wielkości ewentualnej składki sprawiają, że jednostki te mogą być bardziej konkurencyjne na lokalnym i regionalnym rynku. Ta niestałość składki, będąca przeciwieństwem komercyjnych organizacji ubezpieczeniowych, daje również szansę na budowanie sieci podmiotów poza większymi ośrodkami miejskimi – to dzięki konkurencyjności ubezpieczeniowej, która ma istotne znaczenie zwłaszcza na terenach typowo rolniczych.

W przeciwieństwie jednak do dynamicznego rozwoju SKOK, budowanie sektora ubezpieczeń opartych o T UW zostało spowolnione – ze względu na jednorodny charakter oferowanych przez organizacje ubezpieczeniowe usług. Komercyjni ubezpieczyciele zaproponowali szeroki ich wachlarz, dostosowany do indywidualnych potrzeb klientów. T UW zareagowały jednak na takie działania zbyt późno. Nawet konsolidacja organizacyjna nie przyniosła wystarczających efektów, mimo zachowania specjalizacji organizacyjnej.

Zarówno SKOK, jak i T UW czerpią z doświadczeń przedwojennych organizacji. Jak się jednak okazuje, o sukcesie gospodarczym jednostek nie decydują tylko właściwe wzorce z przeszłości, ale przede wszystkim dostosowanie ich do zmieniających się warunków rynku.

4.2. Spółdzielnia inwalidów jako przykład dopasowania spółdzielni pracy do nowych warunków gospodarczych

Spółdzielnie pracy były instytucjami, które poza spółdzielniami rolniczymi również zaczęły rozwijać się w niepodległej Polsce. Stało się to możliwe dzięki dopasowaniu metod zarządzania organizacją do nowych warunków życia społecznego i gospodarczego, szczególnie w aspekcie profesjonalizacji wykonywania powierzanych im zadań oraz nastawienia na właściwą wycenę ekonomiczną tych świadczeń.

Stawiając na pierwszym miejscu rolę członków w organizacji, tego typu podmioty w krótkim okresie czasu zyskały zdecydowaną przewagę nad innymi jednostkami, przejmując upadające zakłady, zwłaszcza tam, gdzie władze organizacji nie potrafiły ich prawidłowo poprowadzić [Dyka, Grzegorzewski, 2000, s. 36]. Tym samym spółdziel-

nie inwalidów – mające formę spółdzielni pracy – stały się odrębnie klasyfikowanym bytem spółdzielczym, identyfikowanym jako przedsiębiorca wspierający osoby niepełnosprawne.

Właściwa znajomość lokalnego rynku, jak również duże doświadczenie stały się napędem, który umożliwił tej kategorii jednostkom pełnienie nie tylko funkcji gospodarczej, ale również i społecznej, skierowanej szczególnie do osób niepełnosprawnych. Prowadzenie przez te osoby wspólnego przedsięwzięcia w oparciu o osobistą pracę członków (na podstawie spółdzielczej umowy o pracę) dało im szansę na poprawę ich pozycji materialnej [Boni, 2007, s. 53]. Ta forma – określana mianem spółdzielni inwalidów – zapewniała również jej członkom możliwość realizowania nie tylko rehabilitacji zawodowej, ale również społecznej i zdrowotnej, tak utrudnionej na lokalnym rynku, gdzie brakowało specjalistycznych ośrodków udzielających pomocy osobom niepełnosprawnym.

Poza stabilnym zatrudnieniem w oparciu o spółdzielczą umowę o pracę, w przypadku osób niepełnosprawnych równie ważnym aspektem pracy w spółdzielni inwalidów była możliwość realizacji obowiązków w organach decyzyjnych jednostki i znacznie szerszy wpływ na kierunki rozwoju organizacji niż w przypadku komercyjnego przedsiębiorcy. Takie rozwiązanie wzmacnia poczucie pewności oraz kompetencje zawodowe i interpersonalne osób niepełnosprawnych [Brzozowska, 2008, s. 48]. Dotyczy to również tych osób, które posiadają ograniczoną zdolność do czynności prawnych, ale mogą to również robić przez swoich przedstawicieli ustawowych na Walnym Zgromadzeniu.

Należy podkreślić, że dzięki właściwemu dofinansowaniu do stanowisk pracy tego typu organizacje mogły być równie konkurencyjne na otwartym rynku, jak typowi przedsiębiorcy komercyjni. Jest to możliwe dzięki uzyskaniu dofinansowania do stanowisk pracy osób niepełnosprawnych, pochodzącego ze źródeł zewnętrznych, takich jak chociażby PFRON. Daje to szansę osobom niepełnosprawnym do podjęcia pracy w podmiotach działających na takich samych prawach jak pełnoprawni przedsiębiorcy, bez narażania ich na dyskryminację leżącą u podstaw tworzenia stereotypów utrudniających aktywizowanie zawodowe tej kategorii uczestników rynku pracy.

Zarządzanie taką jednostką musiało zostać dopasowane do specyfiki takiej organizacji, gdzie większość osób stanowią członkowie ze zdefiniowanym stopniem niepełnosprawności. W takim podmiocie na równi powinien zostać postawiony cel gospodarczy i społeczny, w tym wypadku związany z rehabilitacją zdrowotną nie tylko jej członków, ale również i całego lokalnego środowiska [Frączak, 2008a, s. 68]. Natomiast w razie niepowodzenia w prowadzonej działalności gospodarczej dokonywane zmiany powinny w jak najmniejszym stopniu oddziaływać na pracowników, których należy objąć szczególną ochroną władz spółdzielni. Tak jest chociażby w przypadku wypowiedzenia spółdzielczej umowy o pracę, jednak to wynika raczej z przepisów prawa niż decyzji samych członków Zarządu.

W przypadku tego typu jednostki należy pamiętać, że aktywność na rzecz osób niepełnosprawnych będących członkami spółdzielni, jak również funkcjonujących poza nią, nie może nigdy przesłonić działalności gospodarczej organizacji. Spółdzielnia jest bowiem przede wszystkim przedsiębiorcą pracującym w oparciu o rachunek ekonomiczny, a nie organizacją non-profit, która wspiera osoby defaworyzowane.

Ostatnie lata pokazały jednak, że liczba spółdzielni inwalidów uległa drastycznemu obniżeniu. Generalnie, wynika to z faktu wyjścia osób niepełnosprawnych na zewnątrz, tzn. ich zatrudnienia na otwartym rynku pracy, zmiany koncepcji prowadzenia procesu rehabilitacji społecznej poprzez przejęcie go przez Zakłady Pracy Chronionej i podjęcia wspólnej działalności z innymi kategoriami wykluczonych. Należy wyeksponować zwłaszcza instytucję spółdzielni socjalnej – jako tej, która jednoczy wszystkie kategorie wykluczonych, dając im szansę na lepszy los.

4.3. Spółdzielnia socjalna jako przykład udanej adaptacji zewnętrznych rozwiązań do polskich realiów

Spółdzielnia socjalna jako instytucja została wprowadzona do polskiego systemu prawnego na początku 2006 r. w wyniku uchwalenia ustawy o spółdzielniach socjalnych – jako instrument, który może być wykorzystywany w sytuacji, gdy aktywne metody zwalczania bezrobocia nie przynoszą zadowalających rezultatów. Inspiracją były włoskie rozwiąza-

nia dotyczące spółdzielni socjalnych typu B, które wspierały lokalne społeczności w niwelowaniu wykluczenia społecznego wśród członków posiadających status takich jednostek, czyli niepełnosprawnych, długotrwale bezrobotnych, korzystających z pomocy społecznej i zatrudnienia wspomaganego, wychodzących z bezdomności, korzystających z programu readaptacyjnego jako emigranci [Matoga, 2007, s. 6]. Te rozwiązania zostały przeniesione na grunt polski, nawiązując bezpośrednio do zatrudnienia socjalnego czy rehabilitacji zawodowej i społecznej osób niepełnosprawnych. Również dotyczy to dwoistości celów organizacji związanej z reintegracją społeczną i zawodową jej członków, które istniały już wcześniej w definicji prawa spółdzielczego, a teraz zostały jedynie właściwie i szczegółowo zdefiniowane [Dziubińska-Michalewicz, 2003, s. 4].

Problem pojawił się jednak w samej instytucji. Rozwiązania dotyczące działania w Polsce spółdzielni socjalnej praktycznie w ogóle nie funkcjonowały. Niektóre środowiska wskazywały, że tego typu organizacje nie powinny być w naszym kraju wprowadzane, ponieważ istnieją już spółdzielnie niewidomych i inwalidów. Niestety służyły one wspieraniu tylko wąskiej grupy osób wykluczonych, w przeciwieństwie do nowo powołanej do życia instytucji. Dodatkowym argumentem przemawiającym za powołaniem tego typu instytucji było umożliwienie samorządowi i organizacjom pozarządowym aktywnego włączenia się w kreowanie ruchu spółdzielczości socjalnej, czego nie było w polskim systemie prawnym od czasów przedwojennych (art. 4 ust. 2 ustawy z 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych – Dz.U. Nr 89, poz. 101, z późn. zm.).

Dobrym rozwiązaniem stało się więc zainicjowanie funkcjonowania tego rozwiązania w Polsce w oparciu o podstawę prawną spółdzielni pracy, czerpiącej z doświadczeń dwudziestolecia międzywojennego oraz znanej z czasów transformacji gospodarczej. Pozwoliło to jej członkom korzystać z szerokiego katalogu uprawnień w zakresie spółdzielczej umowy o pracę, jak również stać się bezpośrednim uczestnikiem ruchu spółdzielczego bez konieczności zmiany właściwych przepisów. Działalność organizacji w oparciu o osobistą pracę członków może dodatkowo aktywizować samych defaworyzowanych, czyniąc z nich aktywnych uczestników nie tylko samej organizacji, ale również lokalnego rynku, co w przypadku osób ko-

rzystających przez dłuższy czas ze wsparcia państwa ma istotne znaczenie [Kowalczyk, 2007, s. 58].

Spółdzielnię socjalną od typowej spółdzielni pracy odróżnia jednak konieczność przekazania pozyskanych środków na cele statutowe. W przeciwieństwie do typowej spółdzielni, gdzie dywidendy są swobodnie przeznaczane na różne cele (decyzją Walnego Zgromadzenia), tutaj istnieją prawne ograniczenia takiej aktywności. Jest to korzystne rozwiązanie, ponieważ daje gwarancję, że środki nie będą marnotrawione, ale przeznaczane na rozwój danej instytucji, a tym samym również i całego ruchu [Pałys, 2005, s. 18].

Widać więc wyraźnie, że dopasowanie spółdzielni socjalnej do możliwości prawnych obecnego systemu jest całkowicie właściwe. Przejmowane od włoskich organizacji cele i kategorie członków idealnie wtopiły się w polskie potrzeby, podobnie jak wykorzystanie do budowy organizacji instytucji spółdzielni pracy, powodując dynamiczny rozwój całego sektora (nawet przy niewystarczającym wsparciu ze strony państwa). Równie ważną kwestią było umożliwienie powoływania do życia tego typu organizacji przez osoby prawne, szczególnie organizacje pozarządowe, jednostki samorządu terytorialnego oraz kościelne osoby prawne. Dało to szansę na wspieranie ruchu spółdzielczości socjalnej poprzez przekazywanie spółdzielcom wiedzy i doświadczenia osób zatrudnionych w tych podmiotach, czyniąc z nich prawdziwych przedsiębiorców, którzy dobrze sobie radzą na otwartym rynku.

Zakończenie

Zmiany struktur spółdzielczych na przełomie lat 20. ubiegłego wieku odegrały znaczący wpływ na kształtowanie się ruchu spółdzielczego w III Rzeczypospolitej. Mimo ograniczenia funkcjonowania prawdziwej spółdzielczości opartej o oddolność i obywatelskość ruchu, w czasie gospodarki

centralnie planowanej PRL stanowiła ona znaczącą formę samodzielności w porównaniu do sektora państwowego, co należy ocenić pozytywnie w przypadku braku form prowadzenia działalności przez osoby fizyczne. Zatem po odzyskaniu przez Polskę niepodległości spółdzielczość zaczęła czerpać zarówno z przedwojennej tradycji, jak i rozwiązań gospodarki PRL dopasowanych prawnie i organizacyjnie do nowych warunków gospodarczych.

Największy wpływ na poprawę sytuacji gospodarczej w III RP wywarły organizacje spółdzielcze działające w obszarze finansów oparte bezpośrednio o rozwiązania przedwojenne, dające wówczas możliwość wspierania różnych inicjatyw gospodarczo-społecznych, które wykorzystując tradycję i nowoczesność przewyższyły nawet kryzys ekonomiczny z 2008 r., odnotowując wzrost liczby klientów (obliczany na podstawie liczby lokat oraz zakładanych kont bankowych). Podobnie jak w przeszłości – wspierając osoby najmniej zamożne, stają się one podstawą do stabilnego finansowania inwestycji takich przedsiębiorców, którymi powszechny system bankowy nie jest zainteresowany.

Taki sam wpływ na rozwój lokalnej społeczności mają również spółdzielnie pracy oraz spółdzielnie socjalne powstałe nie tylko z inicjatywy samych wykluczonych, ale również osób prawnych uprawnionych to tego typu aktywności, reprezentowanych zwłaszcza przez samorząd i organizacje pozarządowe. Pozwala to tworzyć nowy sektor gospodarki spółdzielczej, który zwraca szczególną uwagę na potrzeby osób wykluczonych, nie zapominając jednak o celach gospodarczych leżących u podstaw istnienia wszystkich spółdzielczych przedsiębiorców. Można więc powiedzieć, że sektor oparty o spółdzielnie socjalne jest zdecydowanie bardziej otwarty na społeczny cel funkcjonowania ruchu – angażuje bowiem nie tylko samych członków, ale także całą lokalną społeczność.

Literatura

Baczko A., Gumowska M., Ogrocka A. [2008], *Społeczny kontekst rozwoju ekonomii społecznej w Polsce*, [w:] A. Giza-Poleszczuk, J. Hausner (red.), *Ekonomia społeczna w Polsce – osiągnięcia bariery i potencjał w świetle badań, FISE*, Warszawa.

Bartkowski J. [2003], *Tradycja i polityka. Wpływ tradycji kulturowych polskich regionów na współczesne zachowania społeczne i polityczne*, Wydawnictwo Akademickie Żak, Warszawa.

Bartkowski S. [1999], *Pieniądz zdrowego rozsądku*, „Wprost”, nr 879.

Birchall J. [1997], *The International Co-operative Movement*, Manchester University Press, Manchester–New York.

Boni M. [2007], *Ekonomia społeczna – szanse i pokusy*, „Ekonomia Społeczna”, nr 1.

Brzozowska J. [2007], *Spółdzielnia jako podmiot gospodarki spółdzielczej*, „Ekonomia Społeczna”, nr 1.

Brzozowska J. [2008], *Spółdzielnia pracy jako jedna z form prowadzenia działalności gospodarczej*, [w:] D. Kwiecińska,

A. Pacut (red.), *Budowanie kompetencji dla przedsiębiorczości społecznej*, MSAP UEK, Kraków.

Brzozowski B. [2006], *Podstawy gospodarki spółdzielczej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rolniczego, Kraków.

Chyra-Rolicz Z. [2007], *Stosunek państwa i sił politycznych do spółdzielczości w drugiej i trzeciej Rzeczypospolitej*, [w:] A.B. Duszyk (red.), *Między ideą, a polityką. Ruch spółdzielczy centralnych ziem polskich*, Wydawnictwo Politechniki Radomskiej, Radom.

Deklaracja ideowo-programowa ruchu ludowego z grudnia 1943 r., [w:] K. Przybyś, *Wizje Polski. Programy polityczne lat wojny i okupacji 1939–1944* [1992], Wydawnictwo Dom wydawniczy i handlowy „Elipsa”, Warszawa.

Dekret z 12 czerwca 1945 r. o przeniesieniu własności resztek majątków rozparcelowanych na spółdzielnie Samopomoc Chłopska (Dz.U. Nr 27, poz. 162).

Demoustier D., Rousseliere D. [2005], *Social Economy as Social Science and Practice*, [w:] D. Rousseliere, *Ethics and the Market*, Advances in Social Economics, New York.

Dudzik K., Kucharski T. [2008], *Przedsiębiorstwo społeczne. Dobre praktyki*, [w:] J. Hausner, H. Izdebski (red.), *Przedsiębiorstwo społeczne w Polsce. Teoria i praktyka*, MSAP UEK, Kraków.

Dyka S., Grzegorzewski P. [2000], *Zarządzanie spółdzielnią*, Wydawnictwo Diffin, Warszawa.

Dziubińska-Michalewicz M. [2003], *Przedsiębiorstwa społeczne jako jedna z form zatrudnienia socjalnego. Doświadczenia wybranych krajów – Włoch, Finlandii i Francji*, Wydawnictwo MPIPS, Warszawa.

Frączak P. [2006], *Szkic do historii ekonomii społecznej w Polsce*, FISE, Warszawa.

Frączak P. [2008a], *Wymiar polityczny, własność społeczna i hybrydowość jako elementy myślenia o zarządzaniu przedsiębiorstwem społecznym*, „Ekonomia Społeczna”, nr 2.

Frączak P. [2008b], *Zarządzanie przedsiębiorstwem społecznym*, „Ekonomia Społeczna”, nr 1.

Gałęski B. [1971], *Innowacje a społeczność wiejska*, Wydawnictwo Książka i Wiedza, Warszawa.

Herbst J. [2006], *Geografia polskiej ekonomii społecznej*, FISE, Warszawa.

Inglot S., Galos A. [1966], *Zarys polskiego ruchu spółdzielczego – część 1 do 1918 roku*, Wydawnictwo ZW CRS, Warszawa.

Jezierski A., Leszczyńska C. [2003], *Historia gospodarcza Polski*, Wydawnictwo KeyText, Warszawa.

Kamiński W. [2006], *SKOK jako przedsiębiorstwo gospodarki społecznej*, [w:] M. Ołdak, T. Leś (red.), *Z teorii i praktyki gospodarki społecznej*, Wydawnictwo Collegium Civitas, Warszawa.

Każmierczak T. [2007], *Zrozumieć ekonomię społeczną*, [w:] T. Kaźmierczak, M. Rymśa (red.), *Kapitał społeczny, Ekonomia społeczna*, Wydawnictwo ISP, Warszawa.

Kieniewicz J. [1964], *Dramat trzeźwych entuzjastów. O ludziach pracy organicznej*, Wydawnictwo Wiedza Powszechna, Warszawa.

Kołodziej E. [2007], *Spółdzielczość na terenie centralnych ziem polskich do roku 1939*, [w:] A.B. Duszyk, *Między ideą, a polityką. Ruch spółdzielczy centralnych ziem polskich*, Wydawnictwo PR, Radom.

Kowalczyk J. [2007], *Ekonomia społeczna z perspektywy pomocy społecznej*, „Ekonomia Społeczna”, nr 1.

Kowalewski E. [1998], *Ubezpieczeniowa zasada wzajemności – jej istota i prawne konsekwencje*, „Prawo asekuracyjne”, nr 1.

Krysiak I. [2006], *Informacja o sektorze spółdzielczym w Polsce*, FISE, Warszawa.

Maliszewski A. [1992], *Ewolucja myśli i społeczno-ekonomiczna rola spółdzielczości mieszkaniowej w Polsce*, Wydawnictwo Spółdzielczy Instytut Badawczy, Warszawa.

Matusak P. [2004], *Polskie państwo podziemne a spółdzielczość 1939–1945*, [w:] Z. Chyra-Rolicz, *Pomoc czy przeszkoda – Rola tradycji w odbudowie polskiej spółdzielczości*, Wydawnictwo Akademii Podlaskiej, Siedlce.

Matoga B. [2007], *Włoskie spółdzielnie socjalne realizują wiele usług komunalnych*, „Gazeta Samorządu i Administracji (Monitor Gospodarczy)”, nr 25.

Mituś A. [2004], *Tania ochrona także w gminach. Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych*, „Przegląd Samorządowy. Monitor Zamówień Publicznych”, nr 5.

Mituś A. [2008], *Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych podmiotem ekonomii społecznej*, „Ekonomia Społeczna”, nr 1.

Obwieszczenie Ministra Skarbu z 10 kwietnia 1935 r. w sprawie przyznania związkom prawa dokonywania rewizji (M.P. Nr 90, poz. 123).

Pałys E. [2005], *Przedsiębiorstwa społeczne wzmacniają rozwój*, „Gazeta Samorządu i Administracji”, nr 17.

Paszkowski J. [2007], *Korzenie ekonomii społecznej a spółdzielczość w Polsce*, „Ekonomia Społeczna”, nr 1.

Piechowski A. [2007], *Rodowód przedsiębiorczości społecznej*, [w:] E. Leś, M. Ołdak, *Przedsiębiorstwo społeczne w rozwoju lokalnym*, Wydawnictwo IPS, Warszawa.

Program CKRL z lipca 1941 r. pt. *O nową treść i formę*, [w:] K. Przybyś, *Wizje Polski. Programy polityczne lat wojny i okupacji 1939–1944* [1992], Wydawnictwo Dom wydawniczy i handlowy „Elipsa”, Warszawa.

Program Socjalistycznej Organizacji „Wolność” z 7 listopada 1939 r. pt. *Manifest Wolności*, dostępne na: <http://lewicowo.pl/manifest-wolnosci/> (dostęp 12 grudnia 2012 r.).

Przybyś K. [1992], *Wizje Polski. Programy polityczne lat wojny i okupacji 1939–1944*, Wydawnictwo Elipsa, Warszawa.

Romanowski T. [1964], *Z dziejów spółdzielczości rolniczej w latach wielkiego kryzysu 1929–1934*, Wydawnictwo Książka i Wiedza, Warszawa.

Rusiński W. [1980], *Zarys historii polskiego ruchu spółdzielczego, cz. II – 1918–1939*, Zakład Wydawniczy Centralny Związek Spółdzielni Rolniczych, Warszawa.

Światło A. [1973], *Spółdzielczy Instytut Naukowy 1919–1979*, Zakład Wydawniczy Centralny Związek Spółdzielni Rolniczych, Warszawa.

Wygnański J.J. [2007], *Ekonomizacja organizacji pozarządowych*, [w:] J. Hausner (red.), *Ekonomia społeczna a rozwój*, MSAP UEK, Kraków.

Wyszomirski T. [1986], *Wczoraj, dziś i jutro w spółdzielczości bankowej*, Wydawnictwo PWN, Warszawa.

Żurawska J. [1978], *Inteligencja warszawska w końcu dziewiętnastego wieku*, Wydawnictwo PWN, Warszawa.

Akty prawne

Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej z 17 marca 1928 r. o prawie bankowym (Dz.U. Nr 321, poz. 675).

Ustawa z 20 października 1920 r. o spółdzielniach (Dz.U. Nr 1952, poz. 733).

Ustawa z 7 kwietnia 1922 r. o łączeniu spółdzielni (Dz.U. Nr 33, poz. 265).

Ustawa z 13 marca 1934 r. w sprawie zmiany ustawy o spółdzielniach (Dz.U. Nr 38, poz. 342).

Ustawa z 21 maja 1948 r. o Centralnym Związku Spółdzielczym i centralach spółdzielni (Dz.U. Nr 30, poz. 199).

Ustawa z 20 grudnia 1949 r. o zmianie ustawy z 29 października 1929 r. o spółdzielniach oraz ustawy z 21 maja 1948 r. o Centralnym Związku Spółdzielczym i centralach spółdzielni (Dz.U. Nr 65, poz. 542).

Ustawa z 9 marca 1949 r. o zakładaniu rejestrów spółdzielni, których rejestry zaginęły lub uległy zniszczeniu (Dz.U. Nr 19, poz. 111).

Ustawa z 17 lutego 1961 r. o spółdzielniach i ich związkach (Dz.U. Nr 12, poz. 60).

Ustawa z 16 września 1982 r. Prawo Spółdzielcze (Dz.U. Nr 30, poz. 210).

Ustawa z 14 grudnia 1995 r. o spółdzielczych kasach oszczędnościowo-kredytowych (Dz.U. Nr 1, poz. 2, z późn. zm.).

Ustawa z 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz.U. Nr 89, poz. 101, z późn. zm.).

Ustawa z 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych (Dz.U. Nr 89, poz. 101, z późn. zm.).

Sources of polish cooperative movement and its sectoral development after 1989

Abstract: The paper includes basic information about cooperatives that operated in the inter-war period and were re-established in 1990s. The cooperatives existing in the 1920s penetrated each economic sector, on the contrary to those which started to act immediately after regaining the legal opportunities to form independent economic entities, including the ones functioning on the ground of cooperative act. Thus, the underlying aim of the article is to verify the thesis that cooperative movement can highly influenced on not only local communities but entire regions, leading to the improvement in financial situation of their inhabitants. It results from the use of the pre-war solutions, despite limited support given to the sector in the beginning of economic transformation and organisational weakening of cooperative sector after the fall of the regional cooperative associations which operated from the beginning of 1990s.

Key words: social cooperative, cooperative movement, cooperative banking, cooperative economy, cooperative economy sectors, labour cooperative.

Kapitał społeczny i kultura zaufania

Jan Gagacki

Streszczenie: Kapitał społeczny stanowi wielce inspirującą kategorię w analizie społecznego życia. Jasne jego zdefiniowanie nastrocza wiele problemów, o czym świadczą różnice poglądów na jego temat nawet wśród badaczy tej miary jak R. Putnam, J. Coleman czy P. Bourdieu. Autor starając się wskazać na te różnice, nie opowiada się za żadnym stanowiskiem, przyjmując że problem jest wielowątkowy i wszystkie podejścia uzupełniają się. Za najważniejszy składnik kapitału społecznego przyjmowane jest zaufanie, mające zdaniem autora artykułu, co stara się poprzeć cytowaną literaturą, fundamentalne znaczenie dla jakości życia społecznego i jego rozwoju. Zaufanie w polskim społeczeństwie jest niskie z powodów historycznych, które wymienia autor. Niestety jego deficyt jest ciągle powiększany przez głównych aktorów życia publicznego. Podraża to koszty transakcji ekonomicznych i obniża możliwości działań innowacyjnych w przedsiębiorstwach. Innowacyjność – jak dowodzi J. Czapiński – możliwa jest we współdziałaniu ludzi. Do tego jednak niezbędne jest zaufanie.

Słowa kluczowe: kapitał społeczny, zaufanie, władza miękka, władza twarda, deficyt zaufania.

Wprowadzenie

„(...) To jest nasze być albo nie być. W Polsce nie ma miłości bliźniego, a jeśli jest, to wąsko rozumiana. Bliźni to członek mojej ferajny, albo rodziny. Wyłącznie. Reszta to stado wilków. Tworzymy takie watahy. (...) Ścigamy się, zajmujemy wyższe lub niższe miejsca na drabinie, w zależności od osobistych zdolności i wykształcenia. Ale nie tworzymy żadnych innowacji” [Czapiński, 2012, s. 3–4].

Nie jest łatwo człowiekowi żyć w stadzie wilków. A przyszłość nie zapowiada się lepiej, skoro nie tworzymy żadnych innowacji – ani technologicznych, ani tych dotyczących bezpośrednio relacji międzyludzkich.

Gdzie leży zasadnicza przyczyna tego stanu rzeczy? Bez większego ryzyka można postawić tezę, że najważniejszym problemem, który cieniem kładzie się na jakości życia zdecydowanej większości ludzi mieszkających nie tylko w Polsce jest **słaba kultura zaufania, a co za tym idzie – niski kapitał społeczny**. Potwierdzają to rozliczne badania empiryczne, a syntetyczny, w miarę całościowy i aktualny zarazem stan badań nad tym procesem oddaje ekspertyza powstała na zlecenie Ministerstwa Rozwoju Gospodarczego zatytułowana „Działania na rzecz zwiększenia kapitału społecznego – w ramach aktualizacji strategii rozwoju kraju 2007–2015” [Wygnański, Herbst, 2010]. Zajmijmy się najpierw problematyką kapitału społecznego.

Nie stanowi on niestety istotnej siły motorycznej mogącej dodatnio wpływać na szeroko rozumiany rozwój społeczno-gospodarczy, w tym ograniczać potęgujące się rozwarstwienie spo-

łeczne. W przypadku Polski poziom kapitału społecznego nie pozwala, w takim stopniu, jak to dzieje się choćby w krajach Europy Zachodniej, na przejmowanie przez sieci wzajemnego zaufania, organizacje pozarządowe tych funkcji, które do tej pory pełniły instytucje państwa dobrobytu.

Trzeba jednak stwierdzić, że kapitał społeczny jako treść życia publicznego staje się coraz słabszy także w krajach Europy Zachodniej. „Wyniki naszych badań pokazują, że podczas ostatnich dwudziestu lat obywatele Europy tracili zaufanie do systemu prawnego, Kościoła, armii i policji” – twierdzi włoski badacz kapitału społecznego F. Sarracino, streszczając badania empiryczne przeprowadzone w latach 1980–2000 w jedenastu europejskich krajach [Sarracino, 2009, s. 1].

1. Kontekst historyczny

Wracając do odniesień polskich, wypada podkreślić, że odrzucenie po 1989 r. omnipotencji państwa realnego socjalizmu jako instytucji wrogiej społeczeństwu stało się łatwym pretekstem do zdejmowania zeń wszelkich (poza funkcjami policyjnymi) zobowiązań.

NOTA O AUTORZE

Jan Gagacki – absolwent Socjologii Uniwersytetu Jagiellońskiego i studiów podyplomowych z zakresu socjologii i filozofii społecznej w Collegium Civitas pod kierunkiem prof. Zygmunta Baumana. Dyrektor Centrum Rzeźby Polskiej w Orońsku. Redaktor naczelny kwartalnika „Orońsko” – poświęconego rzeźbie i krytyce sztuki. Autor artykułów z pogranicza socjologii i sztuki.

Nałożyły się na to już w drugim dziesięcioleciu istnienia III Rzeczypospolitej procesy „płynnej rzeczywistości”, które jakże pięknie literacko i trafnie zarazem ujmuje Z. Bauman: „Dzwony wieszczące kres komunizmu rozbrzmiały w chwili porzucenia przez nowoczesność jej początkowej intencji – i ich dźwięk rozlegał się z rosnącą mocą w miarę przybierania przez nowoczesną formę życia jej obecnej «płynnej» postaci” [Bauman, 2010, s. 193].

Przyczyn deficytu kapitału społecznego w Polsce jest wiele i zapewne wszystkie mają swoje źródła w dalszej lub bliższej historii – rozwój kultury szlacheckiej i jej wpływ na życie publiczne w Polsce przekraczający okres niszczącego dla tkanki społecznej okresu feudalizmu, ponad stuletni brak własnej państwowości, wreszcie zdominowanie przez ponad cztery dziesięciolecia sfery publicznej przez ideologię radzieckiej wersji komunizmu (realnego socjalizmu). To wszystko stanowi, według mnie, ośnowę tego stanu rzeczy.

Oczywiście wskazania te obarczone są grzechem arbitralności, ale niejednoznaczność wyborów jest nieunikniona w naukach społecznych, socjologii nie pomijając.

2. Czym jest kapitał społeczny?

Pojęcie „kapitału społecznego” zawdzięcza popularność wydanej w 1995 r. książce R. Putnama *Demokracja w działaniu* [Putnam, 1995], jednak nie jest on jedynym, który zwrócił uwagę na wartość analityczną tego pojęcia.

T. Zarycki przytacza definicję kapitału społecznego za Colemanem [1990], argumentując wprost, że Putnam świadomie zapożyczył to pojęcie na użytek swoich teoretycznych rozważań [Zarycki, 2004, s. 1]: „Kapitał społeczny odnosi się tu do takich cech organizacji społeczeństwa, jak zaufanie, normy i powiązania, które mogą zwiększyć sprawność społeczeństwa ułatwiając skoordynowane działania: «Tak jak i inne postaci kapitału, kapitał społeczny jest produktywny, umożliwia bowiem osiągnięcie pewnych celów, których nie dałoby się osiągnąć, gdyby go zabrakło» (...)”.

Taki typ organizacji społeczeństwa nie jest całkowitą nowością w literaturze socjologicznej. Wydaje się, że atrybuty, jakie F. Toennies przypisywał pojęciu „społeczności” w odróżnieniu od „społeczeństwa” są bliskie zakresowi pojęciowemu kapitału społecznego.

Odnosząc się do „produkcji kapitału społecznego” – określenia zawartego w przytoczonej definicji Coleman – operacjonalizowanego najczęściej w badaniach jako aktywność obywatelska, przejawiająca się w uczestnictwie w organizacjach pozarządowych, warto przypomnieć jeszcze wcześniejsze rozważania na ten temat. To samoorganizujące się społeczeństwo w gminach (hrabstwach) poszczególnych stanów Ameryki, opisane przez A. de Tocqueville’a w drugiej połowie XIX w. stanowi ewidentny przykład takiej właśnie „produkcji kapitału społecznego” [de Tocqueville, 1996]. Samoorganizacja ta, mając charakter terytorialny, rodziła się jako opozycja wobec instytucji państwa, akceptując zasady wolnego rynku, stanowiła zatem głównie ośnowy koncepcji społeczeństwa obywatelskiego¹.

Wartością koncepcji Coleman jest fakt, że nawiązując do teorii wymiany społecznej P. Blaua i G. Homansa [Homans i in., 2010], racjonalny wybór traktuje jako coś więcej niż rachunek zysków i strat. Przekracza zatem koncepcje człowieka zawarte w liberalnych teoriach ekonomicznych i indywidualistycznych teoriach wymiany.

Takie stanowisko siłą kapitału społecznego upatruje we wzajemnym zaufaniu, lojalności, współpracy międzyludzkiej, w obrębie grup, wspólnot lokalnych, w celu realizacji interesów grupowych. Im większe jest to zaufanie, im więcej ludzi działa w lokalnych i regionalnych organizacjach, podejmując i skutecznie rozwiązując lokalne problemy, tym większy jest kapitał społeczny. I odwrotnie.

Odmienne podejście w kwestii kapitału społecznego zajmuje Bourdieu. Ten francuski socjolog zwrócił uwagę na fundamentalną rolę kultury w podtrzymywaniu istniejących struktur społecznych, a co za tym idzie nierówności społecznych – klasowych i warstwowych zarazem, używając języka marksistów. Stanowi ona koncepcję krytyczną wobec zastanej rzeczywistości, co nie znaczy wcale, że odrzuca kulturę jako zjawisko podtrzymujące społeczne trwanie.

¹ O koncepcji społeczeństwa obywatelskiego, jej słabościach i zaletach zarówno w ujęciu filozofów Oświecenia, jak też współczesnych badaczy (E. Shilsa, J. Alexandra, G. Almonda, S. Verby) można przeczytać w pracy autorstwa C. Trutkowskiego i S. Mendesa *Kapitał społeczny w małych miastach* [Trutkowski, Mendes, 2005].

Dla zrozumienia kapitału społecznego niezbędnym wydaje się przytoczenie dwóch podstawowych pojęć socjologii Bourdieu: **habitusu** i **polu**. „Struktury konstytutywne dla pewnego szczególnego typu środowiska (...) wytwarzają habitusy, systemy trwałych dyspozycji, struktury ustrukturyrowane predysponowane do działania jako struktury strukturyzujące, tzn. jako zasada generowania i strukturywania praktyk i wyobrażeń, które, nie będąc bynajmniej efektem poddania się regułom, mogą być obiektywnie «regulowane» i «regularne»” [Bourdieu, 2011, s. 173].

Habitus nabywamy zatem w procesach życiowych działań, można by więc powiedzieć, że jest to podstawa naszej osobowości i jaźni subiektywnej zarazem.

Dla dookreślenia tego pojęcia przytoczę spostrzeżenia K. Sztandar-Sztanderskiej odnoszące się do ludzkich stylów życia [Sztandar-Sztanderska, 2010, s. 40]: „(...) Zarówno sposób działania, jak i częściowe wizje rzeczywistości społecznej, jakimi posługują się aktorzy, są ściśle związane z miejscem, które zajmowali podczas swojego życia w strukturach obiektywnych (strukturze ekonomicznej, wykształcenia itp.). Jest to zgodne z koncepcją habitusu jako struktury ustrukturyzowanej, według której ludzkie dyspozycje – schematy działania, myślenia i oceny – są trwale ukształtowane przez przeszłe działanie w pewnym otoczeniu (...)”.

Czytając te spostrzeżenia, nasuwa się nieodparcie pytanie: czy nie jest koncepcja Bourdieu prześlągnięta „socjologizmem” E. Durkheima? Czy jest tu miejsce dla aktywności podmiotowej człowieka jako jednostki ludzkiej?

Zdaniem A. Elliota, na pytanie to należy odpowiedzieć twierdząco. „Habitus jest elastycznym, otwartym systemem strukturującym, dzięki któremu aktorzy dysponują licznymi strategiami twórczymi i mogą odnaleźć się w nieprzewidzianych strukturach społecznych” [Elliot, 2011, s. 173].

Kapitał społeczny według Bourdieu odgrywa nie tylko znaczącą rolę w funkcjonowaniu społeczeństwa, ale także – jak o tym wspomniałem powyżej i co ma ogromne znaczenie – wskazuje na różnice społeczne, na jakość życia różnych grup społecznych. Klasy wyżej położone w strukturze społecznej, dysponujące wyższym kapitałem ekonomicznym, politycznym i kulturowym posiadają też wyższy ka-

pital społeczny. Natomiast klasy niższe – znacznie niższy kapitał w każdym jego wymiarze.

Co gorsze, wszyscy – i ci z nizin, i ci ze społecznych wyżyn – dziedziczą w drodze przekazu kulturowego swoje habitusy, systemy wartości i życiowe aspiracje. Przemowny wpływ na taki stan rzeczy mają instytucje życia publicznego, a zwłaszcza systemy oświatowe, które w procesie nauczania przekazują taki obraz świata jako naturalny i oczywisty. Socjalizacja pełni więc funkcję nie tylko, a może nawet nie tyle adaptacji, ile przemocy symbolicznej, narzucając istniejący obraz świata². Co istotne, ten współczesny francuski socjolog zwraca uwagę na fakt, że to poprzez poszczególne jednostki ludzkie wyrażany jest kapitał społeczny, a nie jest on własnością struktur społecznych, grup i relacji między nimi. Jest to bardzo cenna uwaga. Takie ujęcie pozwala bowiem na uwzględnienie rzeczywistego położenia społecznego (jakości życia) w jego wielkim zróżnicowaniu, a nie tylko na odnoszenie się do uśrednionych jego miar. Nie jest zatem tak, że w społeczeństwach o dość wysokim kapitale społecznym wszyscy zeń mogą jednakowo korzystać. Bariery jest mnóstwo, a narzucanie znaczeń znaków symbolicznych, poprzez które osławiamy, bądź też próbujemy zrozumieć otaczający świat przyrody i ludzi można uznać – za Bourdieu – za jedną z ważniejszych.

Ewangeliczna prawda sformułowana przez św. Mateusza, zaadaptowana na grunt nauk społecznych przez R. Mertona, na którą wskazuje P. Sztompka, charakteryzując kapitał zaufania i bagaż nieufności [Sztompka, 2007, s. 246], staje się materialną rzeczywistością. Bogaci są coraz bogatsi, a biedni biednieją.

Interesuje mnie w tych rozważaniach pożądany kapitał społeczny, sprzyjający zaufaniu i innowacyjności wśród całego społeczeństwa. Kapitał – jako fakt społeczny w rozumieniu E. Durkheima – a więc powszechne sposoby działania, wpływające na jednostkę i wymuszające niejako jej zachowania. Społeczeństwo takie spaja więź organiczna, charakteryzująca się potrzebami kooperacji, podziałem pracy, a prawo karne jako środek przymusu zastępowane jest przez prawo cywilne.

² Dość wyczerpująco na ten temat pisze A. Wesolowska w pracy *Ukryty program szkoły jako przejaw władzy symbolicznej w koncepcji Pierre’a Bourdieu*, dostępne na: <http://www.dialogi.umk.pl/archiwum/1/09-Wesolowska.pdf>.

Mniej interesuje nas tzw. brudny kapitał społeczny charakterystyczny dla inkluzywnych, wąskich grup interesów.

Niewątpliwie swoistym pojęciem kapitału społecznego w tym ujęciu, a więc jako oddziaływanie poprzez atrakcyjność kultury, jest koncepcja „soft power” J. Nye’a [Nye, 2004]. Pojęcie to wprowadzone do literatury przedmiotu na początku lat 90. ubiegłego wieku staje się programem działania rządów, w skali makro, w coraz większym stopniu. „Miękka siła” jest przeciwieństwem „siły twardej”. Ta pierwsza jest dla tego znanego analityka światowych trendów politycznych i ekonomicznych swoistym uwodzeniem, perswazją, wskazywaniem na atrakcyjność wartości powszechnie podzielanych w życiu publicznym. Ta druga jest przymusem ekonomicznym i militarnym. Wojny toczone przez Stany Zjednoczone w Iraku i Afganistanie spowodowały wielką niechęć, a niekiedy wręcz wrogość wśród społeczeństw nie tylko tych państw.

„Badania Gallupa w 29 krajach pokazały, że zaangażowanie amerykańskie w tych wojnach wpływa bardzo negatywnie na wizerunek Ameryki w oczach opinii publicznej (...). Badania Eurobarometru pokazały, że większość Europejczyków wierzy, że utrudnia to Waszyngtonowi działania w walce z ubóstwem, zanieczyszczeniem środowiska i utrzymaniem pokoju” [Ibidem].

Oczywiście niemożliwe jest zrezygnowanie z oręża militarnego, ponieważ groźba jego użycia w połączeniu z rozmowami, perswazją, uwodzeniem może dać pożądaną efekt – „smart power”.

„(...) Nigdy jednak nie twierdziłem, że wojsko, służby specjalne czy sankcje gospodarcze, a więc cały ten arsenał «hard power», w rękach supermocarstwa, dałoby się w pełni zastąpić. Chodzi o znalezienie złotego środka między twardymi i miękkimi metodami” [Złoty, 2009]. Ta mowa (przemówienie Baraka Obamy w Kairze, w której dał wyraz szacunku dla świata islamu – przyp. J.G.) zrobiła duże wrażenie. Ameryka, która słucha, która szanuje zarówno swoje wartości, jak i wartości innych kultur, zdecydowanie utrudnia terrorystom rekrutację nowych ludzi. Na zakończenie omawiania wywodów Nye’a, przytoczę jeszcze jedną jego wypowiedź dla „Polityki”, która bardzo klarownie wskazuje na miękką siłę jako znaczący kapitał społeczny: „Proszę pomyśleć o końcu zimnej wojny. Nie padł wówczas ani jeden strzał. Amerykańskie siły zbrojne latami były

nieodzwonne do tego, aby przystopować Sowietów i ich ekspansję. Ale to przede wszystkim atrakcyjność zachodnich wartości zatopiła system komunistyczny i przedziurawiła żelazną kurtynę [Złoty, 2009].

Bez względu na to, jak rozumiemy pojęcie „kapitału społecznego”, powtórzę twierdzenie z początku prezentowanych rozważań: jest on niski, co więcej nie stanowi on na dzień dzisiejszy obiecujących perspektyw rozwojowych. Pogłębia się bowiem deficyt zaufania, które stanowi jego podstawową treść i zakres.

3. Czym jest zaufanie?

„W przeciwieństwie do wcześniejszych podejść psychologicznych, które traktowały zaufanie jako postawę jednostki, obecnie uznaje się je najczęściej za cechę relacji międzyludzkich, atrybut pola społeczno-jednostkowego, w którym funkcjonują ludzie, za kulturowy zasób wykorzystywany przez jednostki w działaniach” – pisze w bardzo głębokiej i wyczerpującej analizie tego pojęcia Sztompka [Sztompka, 2007, s. 49]. „Zaufanie jest zakładem podejmowanym na temat niepewnych, przyszłych działań innych ludzi” [Ibidem, s. 70].

Jest ono jednym z podstawowych komponentów życia społecznego, a jego analizy stanowią treść współczesnej socjologii, która pozbywszy się krępującego przez lata gorsetu ujęć systemowych zwróciła się ku kulturze.

Zaufanie jest zachowaniem skierowanym ku przyszłości, bowiem skutki zrealizowanych i niezrealizowanych celów są zawsze późniejsze od czynionych wobec nich założeń. Jest ono zakładem mniej lub bardziej zracjonalizowanym, odnoszącym się zarówno do przyszłych działań pojedynczych ludzi, jak i grup społecznych, narodowych i ponadnarodowych instytucji.

W owych zachowaniach skierowanych ku przyszłości zawarty jest element dyspozycji moralnych, wytworzonych w procesach socjalizacyjnych – zauważa E. Uslaner „(...) Wiara, że większości ludzi można zaufać jest decyzją moralną” [Uslaner, 2009, s. 3]. Uogólniając, zaufanie jest wiarą w ludzi, których ty nie znasz, a którzy są prawdopodobnie różni od ciebie (...). „Przebywanie wśród takich ludzi podnosi kapitał społeczny” – podkreśla autor [Ibidem].

Zaufanie nie jest pojęciem kojarzonym tylko ze współczesnością. Było ono treścią życia społecznego od początku istnienia społeczeństw, a jego funkcje i znaczenie stanowiły przedmiot analiz od czasów antycznych. Nie jest celem niniejszych rozważań analiza jego znaczeń, zakresu, w kontekście rozwoju refleksji nad życiem społecznym. Na podstawie ogólnej wiedzy socjologicznej, bez większego ryzyka można stwierdzić, że zaufanie pełniło istotną rolę w podtrzymywaniu ciągłości życia społecznego. Jego rola wzrastała wraz z komplikowaniem się relacji międzyludzkich, determinowanych w głównej mierze rozwijającymi się raz wolniej raz szybciej siłami produkcji materialnej.

Wraz z nadejściem społeczeństwa przemysłowego (industrialnego?, nowoczesnego?), szybko postępujący podział pracy skutkował przyspieszoną komplikacją relacji międzyludzkich, powstaniem oraz rozwojem nowych klas i warstw społecznych. Nowoczesne formy produkcji i wymiany towarowej podniosły rangę zaufania. Równie ważna jest zmiana jego dotychczasowych treści wynikających z tradycji, zwyczajów, obyczajów i innych symbolicznych form regulacji społecznego życia. Zastąpiło je prawo cywilne, zwłaszcza kodeksy handlowe powstające pod naporem potrzeb rozwijającej się cywilizacji przemysłowej.

Zaufanie obniżało koszty transakcji ekonomicznych, a przewidywalność działań pojedynczych ludzi i grup społecznych wynikała z trwałości ich położenia społecznego. Pełnione role społeczne były w zdecydowanej większości dziedziczone i dość jasno określone przez cały okres życia.

4. Efekty globalizacji

Taka sytuacja trwała do czasów późnej nowoczesności i pojawienia się zjawisk globalizacji³. Wraz z ich nastaniem następuje załamanie struktur sprzyjających zaufaniu, które precyzyjnie sformułował Sztompka.

Załamuje się zatem spójność normatywna społeczeństwa, a w jej miejsce wchodzi „(...)” normatywny chaos lub anomia w rozumieniu Durkheimowskim. Osłabienie egzekwowania norm

w zachowaniach ludzkich, powoduje osłabienie znaczenia instytucji egzekwujących przestrzeganie owych norm. (...) Niczego nie da się przewidzieć, poza całkowicie egoistycznie nastawionym na własny interes postępowaniem” [Sztompka, 2007, s. 277].

Dotychczasową trwałość struktur społecznych zastępuje radykalna zmiana. W miejsce mniej lub bardziej zintegrowanej wspólnoty ludzkiej wchodzi społeczeństwo sieci. Realne relacje zastępowane są relacjami on-line. Jednocześnie pojawia się ciągła niepewność sytuacji życiowej pojedynczych ludzi, wynikająca z częstych zmian ról społecznych, ich „zamazywania”. Osłabieniu lub też całkowitemu porzuceniu ulega historycznie tworzona moralność.

Bauman tak charakteryzuje tę sytuację: „W naszych czasach samopoświęcenie się nie ma już uzasadnienia, nie wymaga się od ludzi (a sami się do tego nie kwapią), by wytyżali się w imię moralnego samodoskonalenia i obrony wartości moralnych; politycy porzucili utopię; wczorajsi ideowcy przeistoczyli się w pragmatyków. Najpowszechniejszym dziś hasłem jest: «precz z przesadą». Żyjemy w epoce nieskażonego indywidualizmu i pogoni za dobrym życiem, ograniczanych li tylko wymogiem wzajemnej tolerancji (gdy łączy się ona z pozbawionym skrupułów i nie nękanym wątpliwościami indywidualizmem, może przybrać tylko formę obojętności). Era «postdeodentalna» uznać może tylko moralność szczątkową, minimalistyczną” [Bauman, 1996, s. 7].

Trzecią strukturą, która ulega załamaniu, osłabiając tym samym zaufanie, jest „przejrzystość organizacji społecznej” [Sztompka, 2007, s. 278]. W miejsce klarownych zasad i przejrzystości działań, także przejrzystości samej struktury instytucji, działania takich instytucji stają się niejasne i niezrozumiałe. Zwykłe błędy popełniane przez nie w sytuacji przejrzystości, a co za tym idzie także zaufania, byłyby traktowane ze zrozumieniem. W tej sytuacji deficyt zaufania jest potęgowany – przez zmianę ludzkich postaw i rodzące się plotki, jako próby opisu istniejącego stanu rzeczy.

Według Sztompki, czwartym czynnikiem tawarzyszącym globalizacji, a co za tym idzie osłabianiu, a niekiedy wręcz załamaniu zaufania jest zastępowanie swojskości środowiska – jego przeciwieństwem, obcością.

Bardzo szybki postęp technologiczny zmniejsza nie tylko nakłady na produkcję danego towa-

³ Literatura przedmiotu na ten temat jest bardzo bogata. Kompetentne omówienie i charakterystykę samych zjawisk przedstawia praca E. Wnuka-Lipińskiego pt. *Świat międzyepoki. Globalizacja, demokracja, państwo narodowe* [Wnuk-Lipiński, 2007].

ru, ale wypłukuje, jak to określa Bauman⁴, z układu gospodarczego zatrudnionych tam ludzi. Stają się zbędni, instytucje państwa nie są w stanie ich zagospodarować. Niepotrzebne są wielkie armie, bowiem czasy imperialnych wojen stały się przeszłością. Państwa, z braku środków, nie stać na socjalne świadczenia. Ludzie zbędni w poszukiwaniu środków do życia opuszczają więc swoje prywatne ojczyzny⁵. Porzucają nie tylko bliskich, znajomych z sąsiedztwa, lecz także zostawiają znane krajobrazy, architekturę smaki, zapachy itp.

Migranci, przede wszystkim z krajów Trzeciego Świata, zalewają Europę i Amerykę Północną. Przybywają do krajów obcych im geograficznie i kulturowo. W obcym, nieznanym środowisku trudno jest o zaufanie. Przybysze nie ufają miejscowym, a ci odpłacają się im podobnymi uczuciami.

I wreszcie, upadek odpowiedzialności instytucji powoduje arbitralność decyzji. Przestajemy być pewni czy ci, co podejmują decyzję nie będą szkodzić naszym interesom. Przestajemy im ufać.

Globalizacja podważyła, rozmyła i uczyniła niepewnym codzienne życie. Dotychczasowe struktury społeczne stały się efemerydami, do których ludzie przyczepiają się, załatwiając swoje doraźne interesy.

5. Ryzyko i uwodzenie

Rozwój cywilizacji rodzi i potęguje nowe ryzyka⁶. Społeczeństwa czasów przedglobalizacyjnych ubezpieczały się od ryzyka, a czy możliwe jest ubezpieczenie od wybuchu elektrowni atomowej? Nie jest możliwe, bowiem nikt nie jest w stanie przewidzieć częstotliwości takich zdarzeń, kosztów eliminacji skutków takiego wybuchu, ani wielkości populacji, która zostanie tym zdarzeniem dotknięta.

Niepewność związana z ryzykiem podważa nasze zaufanie do otaczającego świata. Ratunku trudno szukać, bowiem nie ma takiej instytucji publicznej, która byłaby w stanie ograniczyć nasze niepokoje w tej mierze.

Państwo współczesne – według koncepcji cytowanego już Nye'a – odchodzi od twardego spr-

wowania władzy na rzecz miękkiego rządzenia⁷. Dotychczasowy przymus ekonomiczny zastępuje presja psychologiczna i przekupstwo. Normatywne regulacje zastępuje uwodzenie.

To ostatnie nie jest tylko domeną państwa, a przede wszystkim domeną globalnej gospodarki, która zyskowi podporządkowuje nie tylko nasze potrzeby, ale też uczucia i marzenia. W ten sposób stajemy się społeczeństwem konsumentów.

6. Historia i terażniejszość

Wracając do wątku kapitału społecznego, chcę wyraźnie podkreślić, że jego rola w sytuacji osłabiania normatywnych regulacji i zastępowaniu ich rynkowo motywowanymi uwodzeniem i kuszeniem jest nie do przecenienia. Szczególnie dotyczy to społeczeństwa polskiego, które z historycznych przyczyn, wcześniej już wspomnianych, nie przeszło drogi rozwojowej właściwej dla społeczeństw rozwiniętego kapitalizmu. To w nich bowiem powstawały, krystalizowały się, były werbalizowane i w niejako naturalny sposób internalizowane zarówno swoistości i odrębności interesów grupowych. To właśnie w odpowiedzi na problemy, które one niosły, ludzie samoorganizowali się w partiach politycznych, związkach zawodowych, samorządach lokalnych i wszelkich innych organizacjach uznawanych za pomocne.

W naszym kraju naturalny rozwój procesów towarzyszących gospodarce rynkowej zastąpiony został po 1945 r. przyspieszoną industrializacją, której towarzyszyły rewolucyjne zmiany polityczne i ideologiczne. Zdecydowanie nie sprzyjało to samoorganizacji się społeczeństwa, gdyż nawet słabe jej przejawy były rozrywane przez odgórnie narzucone wartości i organizację. Liczne i coraz częściej pojawiające się kryzysy polityczne stanowiły i skutek, i przyczyny zarazem osłabiania się zaufania do instytucji państwa, a co za tym idzie osłabiania się kapitału społecznego. Paradoksalnie, kapitał ten stopniowo powstawał nie tyle jako uzupełnienie niedostatków funkcji instytucji publicznych, ile jako ich zaprzeczenie, przybierając wielowątkowy ruch „Solidarności”.

Po zmianach systemowych związanych z odejściem od gospodarki centralnie sterowanej i dąż-

⁴ Notatki własne z wykładów Profesora.

⁵ Pojęcie ojczyzny prywatnej i ojczyzny ideologicznej znajdziemy w pracach S. Ossowskiego.

⁶ Problematykę ryzyka rozwinął bardzo wnikliwie U. Beck w książce pt. *Społeczeństwo ryzyka* [Beck, 2004].

⁷ Notatki własne z wykładów Profesora Baumana.

ki przywracaniu pluralizmu w życiu politycznym zaufanie do instytucji państwa wzrosło. Nie trwało to jednak długo – niezrealizowane, a nadmiernie rozbudzone nadzieje na poprawę bytu ekonomicznego skutecznie to zaufanie podmyły. Co więcej, na skutek upadku przedsiębiorstw i pojawienia się bezrobocia kondycja ekonomiczna większości ludzi żyjących z pracy najemnej pogorszyła się. Nakładające się na to kampanie polityczne, związane z wyborami prezydenckimi, parlamentarnymi, a nawet samorządowymi, w których publicznie dewaluowano jakikolwiek dorobek poprzedników, to kruche zaufanie skutecznie osłabiały.

Proces ten trwa do dziś, co jest w moim głębokim przekonaniu przyczyną osłabiania tak potrzebnego kapitału społecznego. Co więcej, często nieumiejętnie wprowadzane decyzje władzy świadczą o lichej polskiej „soft power”. Nie zyskuje ona identyfikujących się z państwem zwolenników. Frekwencje wyborcze – zarówno te na szczeblu krajowym, jak i lokalnym – stanowią niepodważalny tego dowód. Ostatnio wprowadzane zmiany związane z wydłużeniem wieku przechodzenia na emeryturę są niestety dalszym ciągiem takiej jakości działań. I nie chodzi tu o kwestie merytoryczne tych prawnych regulacji, ale o sposób ich wprowadzania. Arogancja zastąpiła umiejętną perswazję.

Niedostatek zaufania w polskim życiu publicznym kładzie się cieniem na wszystkie sfery życia. Rządzący nie wiedzą albo nie chcą tej sytuacji zmieniać na lepsze. Świadczy o tym atmosfera w samej Platformie Obywatelskiej: „Atmosferę w partii dobrze oddaje obrazek z ostatniej rady krajowej PO sprzed tygodnia – sala świeciła pustkami. Do Warszawy przyjechało zaledwie 246 z 500 członków rady. Tusk był zirygowany demobilizacją w partyjnych szeregach” [Grochal, 2012].

7. Czasy interregnum

Ludzie buntują się i przeciwko swojej kondycji życiowej, organizując spontaniczne protesty: Occupy Wall Street w Stanach Zjednoczonych, Acta w Europie czy „wiosny” w Afryce Północnej dowodzą tego dobitnie. Wszystkie te bunty mają wspólną cechę: nie wiedzą, czym zastąpić rzeczywistość obecną, nie ma bowiem komu sformułować pozytywnego programu; nie mają przywódców, którzy by to uczynili, bo brak zaufania i solidarności nie

pozwala ich wyłonić. Zaufania i solidarności wystarczy zaledwie do podjęcia buntu.

W większości bowiem buntownicy żyją w świecie on-line, w rzeczywistości cybernetycznej, do której dysponując powszechnie dostępnymi urządzeniami łatwo jest wejść i łatwo wyjść. Nie jest to wspólnota ludzi, którą rządzą historycznie zmieniające się normy, w której każdy osobnik ma przypisaną społecznie rolę i pozycję. Nie jest to wspólnota, w której solidarność i poczucie więzi są nakazami moralnymi, a pisane bądź niepisane reguły określają wejścia i wyjścia.

Współczesne społeczeństwa w swej przygniatącej większości – czego dowodzą opisane powyżej przypadki – stają się co najwyżej „wspólnotami” prekariatu. Spajają je trzy rodzaje uczuć:

1. Poczucie ignorancji, bowiem ludzie nie potrafią przewidzieć, jak sprawy się potoczą i jakie będą konsekwencje ich czynów.
2. Poczucie impotencji, bowiem nie mogą poradzić sobie z otaczającą rzeczywistością.
3. Poczucie upokorzenia, wynikające z tracenia szacunku wobec samego siebie.

Dominacja tych uczuć sprzyja poczuciu samotności lub obawy przed samotnością. Otaczający, realny świat staje się obcy, prekariusze, nie potrafiąc sprostować jego wyzwaniom, uciekają w sztuczny świat przestrzeni cybernetycznej. Tam mogą być kim chcą – nie wymagają zaufania od innych i sami nikogo w świecie on-line nie obdarzają zaufaniem.

W realnej rzeczywistości wszyscy doświadczamy końca pewnej epoki, nie wiemy tylko, co wydarzy się po niej. Żyjemy w okresie swoistego interregnum, w którym wszystko może się wydarzyć, ale niczego nie możemy być pewni.

Pewne jest tylko uczucie niepewności, braku zaufania.

8. Wskrzesić miłość miłość bliźniego

„Zaufanie między ludźmi pozwala na pracę w zespole, pozwala też mniejszym firmom łączyć siły, łączyć kapitały i wdrażać nowe pomysły. Tak rosną giganci high-tech. (...) Przed Polską są dwa scenariusze: albo zamrozimy koszty pracy i dalej będziemy atrakcyjni w montowaniu pralek, albo zdołamy wykrzesać miłość bliźniego i możemy myśleć o przejściu do gospodarki innowacyjnej” [Czapiński, 2012].

Literatura

- Bauman Z.** [1996], *Etyka Ponowoczesna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Bauman Z.** [2010], *Socjalizm. Utopia w działaniu*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Beck U.** [2004], *Społeczeństwo ryzyka*, Scholar, Warszawa.
- Bourdieu P.** [2011], *Szkic teorii praktyki*, cyt. za: A. Elliot, *Współczesna teoria społeczna*, PWN, Warszawa.
- Coleman J.** [1990], *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge.
- Czapiński J.** [2012], *Tylko miłość*, „Gazeta Wyborcza” Magazyn (1–2 grudnia).
- De Tocqueville A.** [1996], *O demokracji w Ameryce*, Instytut Wydawniczy „Znak” Kraków–Warszawa.
- Elliot A.** [2011], *Współczesna teoria społeczna*, PWN, Warszawa.
- Grochal R.** [2012], *Po z prądem i pod prąd*, „Gazeta Wyborcza” (4 czerwca).
- Homans G.C., Blau P.M., Coleman J.S.** [2010], *Exchange and Rational Choice Theories*, dostępne na: www.sagepub.com/upm-data/38627-pdf.4.
- Nye J.** [2004], *The Decline of America's soft power*, dostępne na: www.forgainaffairs.com/articles/59888/joseph-s-nye-jr. May/June 2004.
- Putnam R.** [1995], *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Instytut Wydawniczy „Znak”, Kraków–Warszawa.
- Sarracino F.** [2009], *Social Capital and Subjective Well-Being Trends: Evidence from 11 European countries*, University of Siena (March, abstract).
- Sztandar-Sztanderska K.** [2010], *Teoria praktyki i praktyka teorii. Wstęp do socjologii Pierre'a Bourdieu*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Sztompka P.** [2007], *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków.
- Trutkowski C., Mendes S.** [2005], *Kapitał społeczny w małych miastach*, rozdział I *Demokracja i społeczeństwo obywatelskie przed rokiem 1989 i później*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Uslaner E.** [2009], *Trust, Diversity, and Segregation*, dostępne na: www.bsos.umd.edu/gvpt/uslaner/uslanertrustdiversity-segregation.pdf.
- Wesołowska A.** [2003], *Ukryty program szkoły jako przejaw władzy symbolicznej w koncepcji Pierre'a Bourdieu*, dostępne na: <http://www.dialogi.umk.pl/archiwum/1/09-Wesolowska.pdf>.
- Wnuk-Lipiński E.** [2007], *Świat międzyepoki. Globalizacja, demokracja, państwo narodowe*, Wydawnictwo Znak, Kraków.
- Wygnański J.J., Herbst J.** (red.) [2010], *Działania na rzecz zwiększenia kapitału społecznego – w ramach aktualizacji strategii rozwoju kraju 2007–2015*, Ministerstwo Rozwoju Gospodarczego, Warszawa.
- Zarycki T.** [2004], *Kapitał społeczny a trzy polskie drogi do nowoczesności*, „Kultura i Społeczeństwo”, nr 2.
- Złoty** [2009], *Złoty Środek* – wywiad z Josephem Nyem, Tygodnik „Polityka” (14 września).

Social capital and capital of trust

Abstract: The notion of social capital constitutes very inspiring category in the social sphere analysis. Its clear definition brings about a number of problems found in different approaches to the subject, even among such acknowledged researchers as R. Putnam, J. Coleman or P. Bourdieu. The author attempts to expose those differences, while not advocating for any attitude, assuming that the problem is multithreaded and the analysed approaches are complimentary to each other. According to the author, the most important element of social capital is trust, being fundamental factor for a quality of social sphere and its development, supported in existing literature. The level of trust in Polish society is low, due to the historical reasons. Alas, its deficit is still increasing because of the behaviour of the actors in public sphere. Such a phenomenon increases the transaction costs and decreases the opportunities of innovation activities in firms. Innovativeness – as J. Czapiński concludes – is possible when people cooperate. Trust is however its essential and necessary element.

Key words: social capital, trust, soft power, tough power, trust deficit.

(eS)

inicjatywy

Manifest Ekonomii Społecznej cztery lata później. Lekcje i wnioski na przyszłość¹

Piotr Frączak, Jan Jakub Wygnański

1. Kontekst i powody powstania dokumentu

W 2008 r. w Stoczni Gdańskiej ogłoszony został tzw. Manifest Ekonomii Społecznej – dokument podsumowujący kilkuletnie poszukiwania i starania wielu polskich instytucji, zarówno publicznych, jak i prywatnych. Był on także rodzajem zwieńczenia jednego z przedsięwzięć prowadzonych w ramach IW Equal, tzn. Partnerstwa „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”.

Program ten pozostawił po sobie, poza Manifestem, wiele innych rezultatów – spośród nich warto wymienić m.in. portal ekonomiaspoleczna.pl, zwyczaj organizowania Ogólnopolskich Spotkań Ekonomii Społecznej czy Atlas Praktyk Ekonomii Społecznej.

W 21-punktowym Manifeście Ekonomii Społecznej zapisano wiele postulatów i rekomendacji. Ich wspólnym mianownikiem miało być aksjologiczne i praktyczne zdefiniowanie ekonomii społecznej jako doniosłego, obywatelskiego ruchu, mogącego stanowić istotną część odpowiedzi na stojące przed Polską wyzwania, takie jak wykluczenie społeczne, brak samodzielności finansowej organizacji pozarządowych, wreszcie – zdeintegrowane myślenie o rozwoju społeczności lokalnych.

Jako główni autorzy Manifestu uznaliśmy, że po czterech latach od jego stworzenia warto zająć wspólne stanowisko w sprawie aktualnej kondycji ekonomii społecznej oraz sposobów sprzyjania jej rozwojowi. Głos ten ma charakter otwarty i inne osoby lub instytucje mogą go wesprzeć, jeśli uznają to za stosowne.

List ten ma charakter otwarty. Liczymy, że zainteresują się nim m.in. instytucje zaangażowane w tworzenie otoczenia ekonomii społecznej. W szczególności jednak adresujemy ten list do

Stałej Konferencji Ekonomii Społecznej, która w naszym przekonaniu może stać się naturalną, neutralną i otwartą na różne środowiska (także spoza samego SKES) platformą do dyskusji na temat przyszłości ekonomii społecznej w Polsce.

2. Bilans ostatnich lat

Podczas ostatnich czterech lat zdarzyło się wiele – m.in. dotknął Europę poważny kryzys finansowy (Polskę na razie w mniejszym stopniu), który sam w sobie stanowił okazję do zainteresowania się ekonomią społeczną (zarówno konkretnymi jej przedsięwzięciami, jak i szerzej – poprzez traktowanie jej jako części większego pomysłu dotyczącego podstawowych paradygmatów rozwoju). W tym czasie w Polsce ze środków UE uruchomiono na bezprecedensową skalę liczne programy wsparcia ekonomii społecznej na poziomie krajowym i regionalnym. Wydano setki milionów złotych, wsparto setki programów i instytucji, których celem ma być wspieranie ekonomii spo-

NOTA O AUTORACH

Piotr Frączak – działacz społeczny, publicysta. Pracownik Fundacji Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego, prezes Ogólnopolskiej Federacji Organizacji Pozarządowych, członek m.in. Komitetu Koordynacyjnego Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia i Krajowego Forum Terytorialnego.

Jan Jakub Wygnański – socjolog, działacz organizacji pozarządowych. W latach 80. działacz „Solidarności” i Komitetów Obywatelskich. Uczestnik obrad Okrągłego Stołu. Współtwórca m.in. Stowarzyszenia na rzecz Forum Inicjatyw Pozarządowych oraz Banku Danych o Organizacjach Pozarządowych Klon/Jawor. W latach 2002–2003 stypendysta Yale University (Yale World Fellow). Członek Rady Działalności Pożytku Publicznego pierwszej, trzeciej i czwartej kadencji. Laureat Nagrody im. Andrzeja Bączkowskiego (1999) oraz Totus Tuus (2004).

¹ Artykuł został opublikowany na portalu internetowym: www.ekonomiaspoleczna.pl (14 listopada 2012 r.).

tecznej, zorganizowano tysiące konferencji i szkoleń, uruchamiano zespoły, budowano strategie, prowadzono badania itd. Można zaryzykować twierdzenie, że był to najkosztowniejszy w ostatnich latach program wsparcia ekonomii społecznej w całej UE. Pozostaje pytanie, czy okazał się skuteczny?

Zadajmy sobie zatem kolejne pytania: Czy podmiotów ekonomii społecznej jest więcej? Czy stworzono w oparciu o te mechanizmy nowe, wartościowe, trwałe miejsca pracy dla osób, które mają problemy z odnalezieniem się na otwartym rynku pracy? Czy środowisko jest bardziej zintegrowane i zdolne do budowania wspólnej wizji rozwoju ekonomii społecznej? Czy ekonomia społeczna i jej produkty są bardziej rozpoznawalne społecznie? Czy dotarliśmy do jakichkolwiek ważkich nowych źródeł badań? Czy nasza pozycja w UE jako dynamicznego lidera rozwoju ekonomii społecznej została podtrzymana? Czy na poziomie rządowym udało się zbudować poważne środowisko realne, a nie tylko nominalnie zainteresowane rozwojem ekonomii społecznej? Czy wreszcie zakładanie i funkcjonowanie podmiotów ekonomii społecznej jest prostsze, wzięwszy pod uwagę np. dostęp do kapitału początkowego, fachowego wsparcia, dostępu do rynków?

Niestety, wiele wskazuje na to, że właściwie na wszystkie zapisane powyżej pytania trzeba udzielić odpowiedzi negatywnej. To bardzo smutna konstatacja i warto wyciągnąć z niej wnioski – tworząc długofalowe wizje rozwoju ekonomii społecznej. Jakkolwiek będzie to bolesne, warto szczerze zastanowić się nad powodami porażki i zadbać o to, aby przynajmniej tych samych błędów nie powiełać w przyszłości.

Dokument ten jest głosem w tej właśnie sprawie. Podkreślmy raz jeszcze – jest tylko głosem w sprawie. Siłą rzeczy nie da się w tego rodzaju krótkim tekście przeprowadzić wszechstronnej, całościowej diagnozy obecnego stanu rzeczy ani zaproponować kompletu gotowych rozwiązań. Chodzi wyłącznie o zaakcentowanie tego, co rzuca się w oczy i naszkicowanie pożądanych, naszym zdaniem, kierunków zmian. Aż tyle i tylko tyle. Obecnie trwają dyskusje nad „umeblowaniem” nowego okresu programowania i, być może, głos ten będzie w nich jakoś zauważony i brany pod uwagę.

3. Jak wspierać rozwój ekonomii społecznej (i jak go nie wspierać)?

Działania na rzecz rozwoju ekonomii społecznej w Polsce powinny być oparte na spójnej wizji i realizującym ją roztropnym, długofalowym planie. Do tego, by powstał i został wdrożony konieczne jest autentyczne przywództwo (a zatem odstępianie od takiego sposobu tworzenia rozwiązań, w którym de facto decydujący głos należy do czynników administracyjno-rządowych). Można mieć poważne wątpliwości, czy dotychczasowe działania administracji są istotnie oparte na spójnej wizji, pogłębionej wiedzy i autentycznym autorytecie. Wydaje się raczej, że opierają się na administracyjnym władztwie, działalności regulacyjnej, a przede wszystkim – możliwości karania i nagradzania poszczególnych instytucji za pomocą środków finansowych, które są w rękach administracji.

Pomimo wyrażanych od dawna sprzeciwów (bynajmniej nie tylko ze strony autorów tego listu) odpowiedź na ów brak przywództwa jest zapowiedź powołania wewnątrz MPiPS Krajowego Centrum Ekonomii Społecznej. Wzięwszy pod uwagę doświadczenia z obecnego okresu programowania, należy stwierdzić, że jest to pomysł niedobry, a nawet niebezpieczny. Jest nieco dziwaczne i poniekąd sprzeczne z samą naturą ekonomii społecznej, żeby właśnie ta dziedzina, która na mocy definicji ma charakter suwerenny i pozarządowy, była koordynowana z poziomem rządu i jego agend. Jak pokazuje doświadczenie ostatnich kilku lat, przynosi to często niedobre skutki.

Do takiego stwierdzenia upoważnia też obserwacja dotychczasowych pomysłów strony rządowej na wsparcie ekonomii społecznej. Ogólnie rzecz biorąc, przyniosły one co najmniej dwuznaczne rezultaty. Od samego początku strukturalnie wadliwy był wielopiętrowy, kosztowny system wsparcia ekonomii społecznej. W jego realizację zaangażowane są oczywiście liczne organizacje i część odpowiedzialności spoczywa też na nich, ale pierwotny zamysł, do którego się „wpisywały”, powstał w administracji. W systemie tym wzajemne powiązania, zależności i sposób finansowania były od samego początku wadliwie zaprojektowane. To, że przekroczono o 730% wskaźniki dotyczące liczby projektów zorientowanych na wsparcie ekonomii społecznej, nie jest dowodem sukcesu, ale raczej poważnej porażki i utraty kontroli nad systemem.

Z dużym prawdopodobieństwem można przypuszczać, że liczba osób, które zostały zatrudnione do wspierania ekonomii społecznej jest wyższa niż liczba stworzonych w sektorze ekonomii społecznej miejsc pracy. To, że system jest źle zaprojektowany było jasne od samego początku (mowa była o tym m.in. na jednym z OSES kilka lat temu).

Także projekty na poziomie centralnym, zarówno ten dotyczący wsparcia regionalnych centrów (ponad 50 mln zł), jak i prace nad rozwiązaniami strategicznymi (ok. 2 mln zł), były i w dużej mierze są źle zarządzane. Zdumiewają konstrukcje ich budżetów (przykładowo, w ramach tylko jednego z krajowych programów koordynowanych przez CRZL miesięcznie na sam czynsz tej instytucji przewidziano aż 22 tys. zł). Program, którego celem było wypracowywanie polityk publicznych w obszarze ekonomii społecznej przyniósł – w stosunku do nakładów i czasu – dalekie od oczekiwań rezultaty. Fakt, że ostatecznie propozycja Krajowego Programu Rozwoju Ekonomii Społecznej powstała jako społeczny wysiłek grupy autorów, każe myśleć o ich zaangażowaniu z szacunkiem, ale i z niepokojem co do zdolności zarządczych programu – znów CRZL – którego zasadniczym celem powinno być właśnie stworzenie owego dokumentu.

Powracającym elementem odpowiedzi na wszelkie uwagi i propozycje zmian są w istniejącym systemie powtarzające się wyznania bezsilności w stosunku do CRZL – przypomnijmy, formalnie podległego MPiPS.

Wątpliwa jest też niestety jakość pełnionych dotychczas przez administrację funkcji koordynacyjnych na poziomie polityk horyzontalnych. Potwierdzają to m.in.:

- niezdolność do podjęcia skutecznych działań zmierzających do upowszechnienia większości rezultatów IW EQUAL,
- niemożność wykrzesania po stronie rządu (od kilku lat) woli do podpisania Paktu na rzecz ekonomii społecznej,
- słabe umocowanie zagadnień ekonomii społecznej w strategiach horyzontalnych (poza strategią kapitału społecznego) oraz brak umocowania ekonomii społecznej w przynajmniej jednej z kluczowych strategii horyzontalnych – a zatem strategii kapitału ludzkiego, którego MPiPS jest obecnie gospodarzem.

W przypadku Krajowego Centrum Ekonomii Społecznej przewidziano, owszem, jakąś formę kolektywnego ciała, które miałoby mieć wpływ na kształt polityk publicznych w obszarze ekonomii społecznej. Bazując na bardzo wielu doświadczeniach, można niestety przypuszczać, że będzie to wpływ raczej pozorny. Niestety, z reguły tego rodzaju ciała przegrywają z biurokratycznym uporem, permanentną niemożnością, politycznymi układami i, wreszcie, cierpliwym wyczekiwaniem na to, aż ludzie, którzy mają odmienny pogląd „wygadają się”, po to, żeby i tak zrobić „swoje”. W wielu przypadkach tego rodzaju ciała są niestety maskaradą i dla uczestniczących w nich osób stratą poświęcanego społecznie czasu. Brakuje również rzetelnych form dokumentowania ich pracy (poza oczywiście listami obecności) i rejestrowania wyrażonych w trakcie prac poglądów (w szczególności, jeśli są one odmienne od poglądów administracji).

Nie wydaje się także dobrym pomysłem, aby urzędy marszałkowskie (administracja publiczna na poziomie regionalnym), mocą odgórnej decyzji, stawały się regionalnymi liderami ekonomii społecznej. W ogóle niepokojąca jest tendencja, by tak wiele elementów wsparcia ekonomii społecznej powierzać administracji wszystkich szczebli. W dostępnych obecnie dokumentach opisujących plany działań na rzecz ekonomii społecznej po raz kolejny przypisano olbrzymią rolę następnym szczeblom pomocy społecznej, a także publicznym służbom zatrudnienia. Niestety, jednostki administracji zbyt często ze złym skutkiem starają się „dyrygować” i rozdzielać „nagrody i kary” za pomocą unijnych finansów, które znalazły się w ich dyspozycji. Dodatkowo sytuację komplikuje fakt, że często w pierwszej kolejności z powierzonych im środków starają się zaspokajać siebie – przechwytyując tzw. projekty systemowe oraz przyznając pierwszeństwo w konkursach (często z naruszeniem, jeśli nie litery, to z całą pewnością ducha procedur) jednostkom powiązanym z nimi samymi.

Niepokojące jest to, że propozycje działań na rzecz ekonomii społecznej nie zawierają żadnej teorii zmiany, budżetu, wskaźników, harmonogramu. Wygląda na to, że prawie te same działania miałyby być prowadzone w ten sam mniej więcej sposób przez następne sześć lat – bez pozostawie-

nia miejsca na zmiany w trakcie ich prowadzenia. To, jak kończy się takie sztywne programowanie widać było w obecnym okresie programowania, kiedy nawet dawno zauważonych błędów nie można było korygować, ponieważ zostały wpisane w jakichś biurokratycznie nienaruszalnych programach.

4. Konieczność suwerennego przywództwa sektora ekonomii społecznej

Przywództwo, owszem, jest konieczne, ale nie powinno być ono w rękach administracji. Należy rozważyć stworzenie na poziomie krajowym konsorcjum różnych instytucji, którego celem byłoby wypracowywanie rozwiązań systemowych ważnych dla ekonomii społecznej (jest kwestią otwartą, czy w tym samym mechanizmie poza kwestiami horyzontalnymi powinno się znaleźć miejsce na wsparcie tworzenia prototypów i innowacji w obszarze ekonomii społecznej – specyficznie rozumianej Equal II).

Konsorcjum powinno być wspierane poprzez mechanizm grantu blokowego. Pomysł stosowania grantów blokowych nie cieszy się w rządzie, na razie, szczególną popularnością albo co gorsza, jest rozpatrywany wyłącznie jako specyficzny mechanizm delegowania zadań wewnątrz administracji. Trzeba gwałtownie protestować przeciwko takiemu zawężeniu. Rząd ma rozległe i ważne zadania, które powinien realizować, ale działania systemowe w obszarze ekonomii społecznej do nich chyba nie należą. W szczególności nie ma podstaw, aby twierdzić, że administracja sprawdzi się w takich sprawach (skądinąd bardzo potrzebnych), jak wewnętrzna organizacja środowiska, budowanie relacji międzynarodowych, badania i szerzej – tworzenie intelektualnego zaplecza dla ekonomii społecznej, rzecznictwo, wspieranie i inwestowanie w ekonomię społeczną, promocja marki ekonomii społecznej, tworzenie propozycji legislacyjnych, a także budowanie prototypów rozwiązań innowacyjnych. Tak rozumiane konsorcjum mogłoby stanowić rodzaj *centre of excellence* dotyczące rozwoju ekonomii społecznej. Powinno promieniować swoimi kompetencjami, wiedzą i autorytetem (a nie administracyjnymi nakazami) na inne regiony Polski i być w stanie nawiązać autentyczne, partnerskie relacje z wiodącymi ośrodkami tego rodza-

ju poza Polską – nie tylko w UE, ale także poza nią (w tej dziedzinie dzieje się obecnie na świecie nieprawdopodobnie wiele).

5. Inna filozofia wsparcia ekonomii społecznej

Infrastruktura wsparcia ekonomii społecznej jest niezbędna, ale sposób, w jaki została zorganizowana w obecnym okresie programowania (a także, jaki jest planowany na okres przyszły), jest wadliwy. To, że w tym okresie programowania funkcjonujący w Polsce system ma pochłonąć prawie 700 mln zł – subsydując z tej kwoty podaż wsparcia dla ekonomii społecznej – jest zdumiewające. Takie rozwiązanie skutecznie zwalnia jednostki zajmujące się wsparciem ekonomii społecznej z jakiegokolwiek troski o ekonomizację własnych działań (a do tego właśnie przekonywać mają innych). Rozumne dysponowanie tego rodzaju kwotą mogłoby doprowadzić do prawdziwego rozkwitu ekonomii społecznej, podczas gdy obecnie prowadzi raczej do jej demoralizacji i degradacji. Nic tu nie pomoże wprowadzony kilka lat za późno system certyfikacji. Zresztą fakt, że przez jego „filtr” nie przedostało się np. Stowarzyszenie „Być Razem” z Cieszyńska nie kompromituje bynajmniej Stowarzyszenia (chyba najbardziej serio funkcjonującego inkubatora ekonomii społecznej w Polsce), ale raczej sam filtr albo tych, którzy go zastosowali. Inne kraje UE z niejakim niedowierzaniem patrzą na Polskę, którą „stać było” na nieco dziwaczny system wsparcia, w którym nie ma żadnego miejsca na sygnały popytowe po stronie tych, którym miał służyć.

Wsparcie dla podmiotów ekonomii społecznej powinno być zorganizowane inaczej. Trzeba racjonalizować liczbę różnego rodzaju ośrodków wsparcia i zakres ich działań. Nie ma żadnego powodu, by wszystkie zamienić w rodzaj supermarketów z wszelkimi formami wsparcia. Te, które istnieją w systemie muszą być natomiast dyscyplinowane, jeśli chodzi o jakość. Dyscyplinowane nie przez administrację, ale przede wszystkim przez odbiorców. Konieczne i oczywiste jest to, że trzeba wzmocnić (obecnie praktycznie nieistniejący) związek między ich działalnością (a co za tym idzie – finansowaniem) a realnymi potrzebami instytucji ekonomii społecznej. Środki dotychczas przeznaczone na rodzaj podmiotowego finansowania instytucji (w tym

bardzo często instytucji publicznych) powinny zostać przekazane w całości lub choćby w części konsumentowi owych usług. Może to przyjąć różne formy, a wspólnym mianownikiem byłoby finansowanie lub refinansowanie usług – całkowite lub częściowe – jakie podmioty ekonomii społecznej same uznają za ważne dla rozwoju swojej działalności.

Można to uczynić na różne sposoby, np. w formie *voucherów* albo programu grantowego, w którym część grantu jest zarezerwowana na rozwój instytucjonalny i biznesowy. Należy też zdecydowanie rozszerzyć listę typów podmiotów, jakie mogą świadczyć usługi, i zakres tych usług (co nie znaczy, że nie powinien on być jakoś delimitowany). Jeśli, dla przykładu, w interesie spółdzielni socjalnej, która chce zajmować się krawiectwem, jest zasięganie rady i wsparcia ze strony kogoś, kto wiele lat spędził w tym biznesie (bardziej niż kolejne uczestnictwo w szkoleniach i konferencjach nt. ekonomii społecznej jako takiej), to sfinansowanie tego doradztwa powinno być możliwe. Przypadki takiego „dopasowanego” wsparcia już się zdarzają i takie właśnie działania powinny zostać szczególnie wzmocnione.

Jeśli, uruchamiając przedsięwzięcie, organizacja chce mieć możliwość zapoznania się z bliską, choćby było to w innym regionie lub zgoła poza Polską, z konkretnym przedsiębiorstwem ekonomii społecznej, aby z bliska zobaczyć, na czym polega jego działanie, powinna móc to uczynić (np. w formie stażu). Jeśli chce samodzielnie zamówić specyficzne badania rynku związane z własnym produktem lub usługą, zbudować strategię promocyjną itd., to powinna móc uzyskać wsparcie na tego rodzaju przedsięwzięcia. Jeśli grupa podmiotów ekonomii społecznej chce utworzyć klaster – np. usługi opiekuńcze, turystyka, produkcja żywności, recykling – to powinny mieć taką możliwość (rozliczając się, rzecz jasna, z rozumnie określonych rezultatów). W tych wszystkich sprawach na ogół trudno liczyć na pomoc większości ośrodków wsparcia tworzonych ad hoc i często składających się z 2, 3 osób, które swoją wiedzę o ekonomii społecznej nierzadko czerpią z internetu, pobieżnych kursów i tyle też mogą powiedzieć tym, którzy proszą o wsparcie.

Zresztą nie chodzi tu o niechęć do wiedzy czerpanej z internetu (tam właśnie istotnie najczęściej poszukiwane jest wsparcie informacyjne). Chodzi jednak o to, aby była to wiedza rzetelna i praktyczna. Należy zakładać, a czasem wzmocniać już istniejące

portale – nie więcej niż kilka – i tworzyć z nich informacyjne serwisy, które byłyby w stanie nie tylko „serwować informacje”, ale również wchodzić w interakcję z użytkownikami (także w kwestii podstawowych porad). Nie ma natomiast sensu budowanie dziesiątków portali, które powielają te same informacje i tworzą pozór mnogości i bogactwa wiedzy.

Rozsądne byłoby też stworzenie dosłownie kilku, ale „mocnych” inkubatorów z prawdziwego zdarzenia, w których byłyby rozwijane i testowane bardziej złożone i innowacyjne prototypy działań z obszaru ekonomii społecznej. Innowacje społeczne powinny zasilać ekonomię społeczną tak, żeby uniknąć obserwowalnego obecnie stanu: odtwórczości, oportunistu, unikania ryzyka i bezrefleksyjnego kopiowania schematów (ze względu na to, że są „fundowalne”, a nie ze względu na to, że okazały się skuteczne). W całym obecnym systemie finansowania podstawową troską jest maksymalizowanie biurokratycznie rozumianego bezpieczeństwa (stąd hiperformalizm). Nie ma natomiast przestrzeni na podejmowanie trudnych, innowacyjnych, a co za tym idzie – obarczonych ryzykiem przedsięwzięć.

Reasumując, system wsparcia ekonomii społecznej sam powinien się ekonomizować i demonopolizować. Łatwo sobie wyobrazić, jak inaczej wyglądałby pejzaż ekonomii społecznej, gdyby jej podmioty wyposażać w choć część środków, jakie skonsumowano na instytucje wsparcia działające poza reżimem rzeczywistych rezultatów.

6. Dostęp do kapitału dla sektora ekonomii społecznej

Podstawowym problemem podmiotów ekonomii społecznej – i tych, które działają obecnie, i tych, które chciałyby uruchomić działalność – jest bariera dostępu do kapitału. Wiele napisano już na temat tego, że podmioty te z trudem odnajdują się (lub wcale) na rynku tradycyjnych banków. Nie mają też dość silnych instytucji wspólnych, porozumień (związków) spółdzielni osób prawnych itd., które byłyby w stanie uruchamiać taki kapitał na szczególnych zasadach. Wiedza ta była dostępna od wielu lat i niestety przez wiele lat nie udało się zbudować systemowej odpowiedzi na ten problem.

Pewne nadzieje może budzić uruchomienie specjalnego instrumentu wewnątrz BGK (mówio-

no o tym od co najmniej 2008 r.), ale jest to rozwiązanie (nawet jeśli nareszcie ruszy) niewystarczające. Powinniśmy szukać różnego rodzaju mechanizmów – od mechanizmów grantowych i bezzwrotnych (wsparcie *start up*, opisywane powyżej wsparcie dla działań rozwojowych – wejścia na rynek), poprzez granty wyższego ryzyka zorientowane na innowacje, granty na upowszechnienie sprawdzonych modeli fransyzyz społecznych itd.

W systemie grantowym warto skorzystać z nowych modeli ich oceny (również tych już w pewnej mierze przygotowanych we współpracy z MRR – modelu oceny dwuetapowej oraz modelu fransyzyzowego), a także wypracować od nowa specyficzną procedurę finansowania innowacji społecznych (poziom krajowy) i sposobu, w jaki sprawdzone innowacje trafią do wdrożenia i upowszechniania.

Dostępne powinny też być, rzecz jasna, środki o charakterze zwrotnym oraz gwarancje, ale i tu wskazany byłby swoisty pluralizm instytucjonalny. Warto przeanalizować doświadczenia funduszy lokalnych czy funduszy regionalnych (np. małopolskiego), a także działania takich instytucji jak PAFIPO czy TISE. Warto też rozważyć powoływanie specyficznych funduszy inwestycyjnych (na poziomie krajowym) powiązanych z konkretnym obszarem, np. opieką nad osobami starszymi, pracą z młodzieżą itd. Inspiracją dla takich działań może być np. uruchomiony ostatnio w Wielkiej Brytanii fundusz inwestycyjny w wysokości 25 mln funtów na innowacyjne rozwiązania lokalne wspierające właśnie jakość życia osób starszych i młodzieży.

7. Szersze myślenie o zakresie ekonomii społecznej

O ekonomii społecznej trzeba myśleć szerzej niż dotychczas. Istotną wskazówką w tej sprawie może być także i w tym przypadku Manifest Ekonomii Społecznej. Niestety, w ostatnich latach w Polsce ekonomia społeczna została zdominowana przez tylko jeden sposób myślenia o niej – a zatem zatrudnienie integracyjne i tylko jeden z jego „wehikułów”, tj. spółdzielnie socjalne (jednocześnie nie przeprowadzono nigdy poważniejszego dowodu, że jest to instrument skuteczny w polskich warunkach – notabene może zdrowiej byłoby, gdyby ta grupa instytucji uzyskała odrębne środki i samodzielnie zdefiniowała i wdrożyła program dedykowany

rozwojowi spółdzielni socjalnych). Takie podejście usprawiedliwiałoby m.in. tak duże zainteresowanie ze strony instytucji pomocy społecznej oraz służb zatrudnienia, ale także w dużej mierze konsumowanie przez nie środków na rozwój ekonomii społecznej. Niestety, zainteresowanie to nie przełożyło się na wzrost zatrudnienia (przykładowo, nadal zajmujemy jedno z ostatnich miejsc w UE pod względem stopy zatrudnienia osób niepełnosprawnych).

Wedle szacunków zawartych w dokumencie Krajowego Programu Rozwoju ES, w ramach wsparcia ekonomii społecznej z EFS (ostrożnie licząc, około 200 mln zł) w ciągu ostatnich kilku lat łącznie utworzono 1,4 tys. miejsc pracy (oznacza to nakład ponad 140 tys. zł na jedno miejsce pracy!). W ostatnich latach nie doszło do żadnej poważniejszej modernizacji samych struktur i mechanizmów pomocy społecznej i służb zatrudnienia. Co gorsza, pieniądze z EFS raczej utrwaliły złe praktyki, m.in. przymusowy charakter różnego rodzaju uczestnictwa w projektach ekonomii społecznej oraz subsydiowanie własnych struktur, zamiast ich modernizowania. Oczywiście są wyjątki od tego ciemnego obrazu, ale są one rzadkie i nie zmieniają całościowej negatywnej oceny przyjętych rozwiązań.

Planując nowe instrumenty wsparcia, trzeba zdecydowanie rozszerzyć podejście do ekonomii społecznej. Integracyjny rynek pracy jest oczywiście ważny, ale nawet tu trzeba myśleć konkretniej o zatrudnieniu poszczególnych grup osób i dostarczać adekwatnych modeli działania (biznesowych). Konieczna też wydaje się większa niż dotychczas orientacja na poszczególne branżowe rozwiązania (rynki) w obszarze ekonomii społecznej i budowanie w ich ramach oferty wsparcia i wymiany doświadczeń (na poziomie krajowym, a może nawet międzynarodowym).

Warto wrócić do obiecującego pomysłu tzw. klastrów ekonomii społecznej – w ich ramach wymiana doświadczeń i kooperacja stają się sensowne i potrzebne. Warto w tym kontekście przypomnieć choćby spotkanie w tego rodzaju grupach, jakie zorganizowano w Gdańsku w ramach międzynarodowej konferencji zamykającej IW Equal.

8. Ekonomizacja III sektora

Trzeba też w sposób szczególny zająć się wyzwaniem, jakim jest konieczność ekonomizacji III sek-

tora (to coś więcej niż prowadzenie działalności gospodarczej). Obecnie proces jest w istocie zamykany – także ze względu na dużą podaż pieniędzy grantowych. Ryzyko dotyczy wprawdzie uzyskania środków (sposób oceny wniosków to oddzielny i bolesny temat), ale już nie tego, czy przedsięwzięcie się powiedzie od strony ekonomicznej. To akurat nie ma żadnego znaczenia dopóki zachowuje się proceduralną poprawność i zbiera przyśłowowe już podpisy. Bez istotnego zwrotu w kierunku ekonomizacji sektor popadnie w całkowitą zależność od administracji, a ta poświęci go i porzuci w pierwszej kolejności, gdy tylko zabraknie jej środków własnych (już teraz widać tego przejawy) lub środków unijnych (co też w końcu nastąpi).

Program wsparcia ekonomizacji sektora pozarządowego musi być zaprojektowany specjalnie pod kątem tej grupy i wdrożony przez możliwie najlepszych wykonawców – tu także nie chodzi o mało konkretne i często mało kompetentne szkolenia. Bariery w obszarze ekonomizacji to najczęściej nie bariery umiejętności, ale motywacji, postaw i zewnętrznych warunków brzegowych prowadzenia działalności ekonomicznej.

9. Rozwój lokalny – komunitarystyczna wizja ekonomii społecznej

Docenić też trzeba mało dotychczas obecny (choć – co godne pochwały – zapowiadany w KPRES) aspekt ekonomii społecznej, którego sprężyną są mechanizmy gospodarki lokalnej – swoiście rozumiane (można powiedzieć komunitarystyczne) lokalne mikrosystemy ekonomiczne. Trzeba nadać praktyczny sens pojęciu względnej lokalnej samowystarczalności, lokalnego obiegu, ekonomicznej suwerenności społeczności lokalnych. Warto wspierać stosowalność klauzul społecznych, ale szerzej tworzyć i wspierać rozwiązania w dziedzinie lokalnych zamówień publicznych – promujące tam, gdzie to możliwe i rozsądne, „obieg zamknięty”. Powyższe koncepty być może powinny być sprzęgnięte z poszukiwaniem praktycznego zastosowania dla promowanego obecnie przez Komisję Europejską modelu *Community Led Local Development*.

W tym kontekście znacznie więcej uwagi warto poświęcić także działaniom o charakterze wzajemnościowym i samopomocowym na poziomie lokalnym. Mogą mieć one różne formy – banki

czasu, lokalne systemy wymiany, sprzedaż garażowa, lokalne waluty, współużytkowanie zasobów i wiele innych. Jak ważne mogą one być w czasach kryzysu, pokazuje ich obecny gwałtowny rozwój w Grecji. Dotychczas, i może na szczęście, działania takie były poza radarem systemów wsparcia, a część z nich powstała jako rodzaj zdrowej alternatywy w stosunku do często pozorowanych, kosztownych działań wspieranych oficjalnie. Mają one wielki potencjał i warto działaniom takim roztropnie dopomagać. Roztropnie to znaczy wspierając, a nie zawłaszczając i demoralizując źle adresowanymi pieniędzmi to, co dzieje się w oparciu o zasoby własne uczestników. Pomoc, jaka jest tu potrzebna, to w szczególności usuwanie zbędnych barier działania i sprzyjanie rozprzestrzenianiu się tego rodzaju idei i skryptów działania.

10. Zwiększająca się rola regionów

Olbrzymie znacznie w nowym okresie programowania będzie miało tworzenie regionalnych strategii (w tym tych, które mogą mieć związek z rozwojem ekonomii społecznej). W tym kontekście konieczne jest, po pierwsze, wyodrębnienie tych działań, które warto sensownie umocować na poziomie krajowym (była o tym mowa powyżej), a po drugie – stworzenie nieinwazyjnego, dobrowolnego systemu wsparcia i wymiany doświadczeń dla tych regionów, które zechcą skorzystać z pomocy w tworzeniu swoich lokalnych polityk. Nie chodzi tym razem o wsparcie polegające na wykładni centralnych rozwiązań, przepisów, funduszy, ale o wsparcie merytoryczne (inspiracje, sprawdzone modele działań, pomoc w prowadzeniu samego procesu budowy strategii, zewnętrzną ewaluację itd.).

Zakończenie

Wypowiedziane powyżej oceny (nawet jeśli surowe) i postulaty (nawet jeśli radykalne) powinny, jak sądzimy, dotrzeć do środowiska osób i instytucji, którym drogi jest rozwój ekonomii społecznej. Dokument nie jest wymierzony w nikogo, ale też zrywa z niedobrym zwyczajem niemówienia wprost tego, o czym wiele i tak się mówi – tyle, że szeptem. Zdajemy sobie sprawę, że inne myślenie o wspieraniu ekonomii społecznej narusza zasta-

łe przyzwyczajenia i interesy wielu instytucji i osób (zarówno w administracji, jak i – bez wątpienia – organizacji pozarządowych). Interesy te i ambicje nie mogą być jednak ważniejsze od samej ekonomii społecznej i celów, którym służy. Dyskutowany obecnie Krajowy Program Rozwoju ES zawiera wiele ważnych pomysłów (np. kwestię wsparcia społeczności lokalnych czy skądinąd obecny już dawniej pomysł szukania korzeni ekonomii społecznej). Jego autorom należy się szacunek za podjętą pracę i trud konsultowania tego dokumentu (w pewnym sensie niniejsza wypowiedź może być potraktowana jako głos w tej sprawie). Dokument zawiera jednak również kilka pomysłów, które mimo dobrych zapewne intencji jego twórców, nie rozwią-

zują istotnych problemów, jakie stanęły przez ekonomią społeczną i sposobem, w jaki jest wspierana. Część z nich mogą wręcz pogłębić.

Pozostaje mieć nadzieję, że poglądy wyrażone w niniejszym dokumencie nie zostaną zignorowane. Mamy nadzieję, że skłonią do namysłu (a nie „dąsów”) zarówno przedstawicieli administracji publicznej, jak i samo środowisko ekonomii społecznej – szczególnie w kontekście tworzonych obecnie planów dotyczących tzw. nowego okresu programowania do 2020 r. Już raz okazało się, że nie umieliśmy w pełni skorzystać z szansy, jaką przyniosły środki z UE. Obecnie nie stać nas to, aby zaprzepaścić następną.

Ekonomia społeczna w dokumentach strategicznych Małopolski¹

Marta Bohdziewicz-Lulewicz

Rolę instrumentów ekonomii społecznej² w pobudzaniu aktywności społeczności lokalnych, partnerskich, oddolnych ruchów oraz szeroko rozumianej przedsiębiorczości Województwo Małopolskie dostrzegło i zaakcentowało już w 2007 r., wpisując przedsiębiorczość społeczną – jako ważne narzędzie zapewniające konkurencyjność gospodariki regionu – do Strategii Rozwoju Województwa Małopolskiego na lata 2007–2013.

W zaktualizowanej Strategii Rozwoju Województwa Małopolskiego na lata 2011–2020, ekonomia społeczna (ES) jest traktowana jako integralna część sektora gospodarczego, który powinien cechować się konkurencyjnością i zdolnością do zatrudniania osób znajdujących się w trudnej sytuacji zawodowej. W związku z powyższym ekonomię społeczną umiejscawia się obecnie w ramach obszaru strategicznego *Gospodarka wiedzy i aktywności*, w kierunku polityki rozwoju *Wzmacnianie i rozwój przedsiębiorczości*. Dodatkowo, przedsiębiorczość społeczna zajmuje ważne miejsce w Programie Strategicznym Włączenie Społeczne w obrębie pierwszego priorytetu pod nazwą *Wsparcie działań wzmacniających rozwój przedsiębiorczości społecznej*.

Każde z województw zostało zobowiązane³ do opracowania odrębnego, poświęconego jedynie gospodarce społecznej dokumentu o charakterze programowym tzn. Wieloletniego regionalnego planu działań na rzecz promocji i upowszechnienia ekonomii społecznej oraz rozwoju instytucji sektora ekonomii społecznej i jej otoczenia w regionie (Wieloletni Plan ES).

Dzięki temu Wieloletni Plan ES stał się szansą na skoordynowanie działań różnorodnych środowisk wokół celów rozwojowych w obszarze ekonomii społecznej w Małopolsce. Ekonomia społeczna jest w tym dokumencie postrzegana jako temat horyzontalny, przechodzący na wskroś wielu dziedzin życia społecznego, gospodarczego, kulturowego – wielopłaszczyznowo wpływający na rozwój społeczności lokalnych i regionu. Zadaniem Planu jest koordynacja regionalnej polityki wobec ES, finansowanej z funduszy strukturalnych, środków budżetu państwa oraz środków budżetów jednostek samorządu terytorialnego.

1. Prace nad dokumentem

Wieloletni Plan ES ma być odpowiedzią na potrzeby wielu środowisk związanych z rozwojem Małopolski oraz przede wszystkim sektora ekonomii społecznej, dlatego też Regionalny Ośrodek Polityki Społecznej w Krakowie, koordynujący prace nad dokumentem, oparł wypracowanie głównych jego założeń o prace trzech grup:

1. Zespołu ds. Ekonomii Społecznej, w skład którego weszli przedstawiciele władz województwa, podmiotów reprezentujących sektor ekonomii społecznej, tworzących infrastrukturę wsparcia ekonomii społecznej, przedstawiciele samorządów: powiatowego, gminnego oraz środowiska akademickiego⁴.

⁴ Zespół powołany Uchwałą Zarządu Województwa Małopolskiego z dnia 31 sierpnia 2011 r.

¹ Artykuł powstał na bazie tekstów opracowanych na potrzeby: Wieloletniego Planu ES oraz artykułów opracowanych na potrzeby: Biuletynu „ES w Małopolsce” nr 4/2011, „Biuletynu ES nr 6/2012” oraz „es. O es” nr 2/2012.

² W niniejszym artykule pojęcie ekonomii społecznej będzie stosowane wymiennie z pojęciem gospodarka społeczna.

³ Wytyczne Ministra Pracy i Polityki Społecznej do przygotowania i realizacji Wieloletniego regionalnego planu działań na rzecz promocji i upowszechnienia ekonomii społecznej oraz rozwoju instytucji sektora ekonomii społecznej i jej otoczenia w regionie z dnia 17 maja 2011 r.

NOTA O AUTORCE

Marta Bohdziewicz-Lulewicz – absolwentka Socjologii Uniwersytetu Jagiellońskiego, pracownik Regionalnego Ośrodka Polityki Społecznej w Krakowie, zatrudniona w projekcie realizowanym w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, Poddziałanie 7.2.2 – *Wsparcie ekonomii społecznej* na stanowisku konsultanta ds. współpracy z podmiotami ekonomii społecznej.

2. Grupy roboczej „lokalnej”, w skład której weszli lokalnie działający przedstawiciele podmiotów ekonomii społecznej (PES) i jednostek samorządu terytorialnego (jst).
3. Grupy roboczej „otoczenia ES”, w skład której weszli przedstawiciele instytucji wspierających rozwój PES oraz podmiotów ekonomii społecznej.

Spotkania Zespołu oraz grup roboczych zostały poprzedzone opracowaniem diagnozy dotyczącej kondycji podmiotów ekonomii społecznej oraz oferty instytucji wspierających rozwój quasi-sektora ES. Dokonano również przeglądu celów znajdujących się w dokumentach strategicznych (głównie w Strategii Rozwoju Województwa Małopolskiego na lata 2011–2020), powiązanych bezpośrednio i pośrednio z obszarem ekonomii społecznej. Kolejność prac nad Wieloletnim Planem ES prezentuje poniższy schemat.

2. Główne założenia Wieloletniego Planu ES

Wieloletni Plan ES, zgodnie z decyzją podjętą podczas warsztatów Zespołu ds. Ekonomii Społecznej, ma charakter „ACTION PLAN” – jest dokumentem konkretnym, w sposób czytelny przedstawiającym, z jednej strony, cele rozwoju, z drugiej zaś niezbędne działania, które należy podjąć, aby uzyskać mierzalne efekty. Dodatkowo Wieloletni Plan ES był budowany z uwzględnieniem następujących zasad:

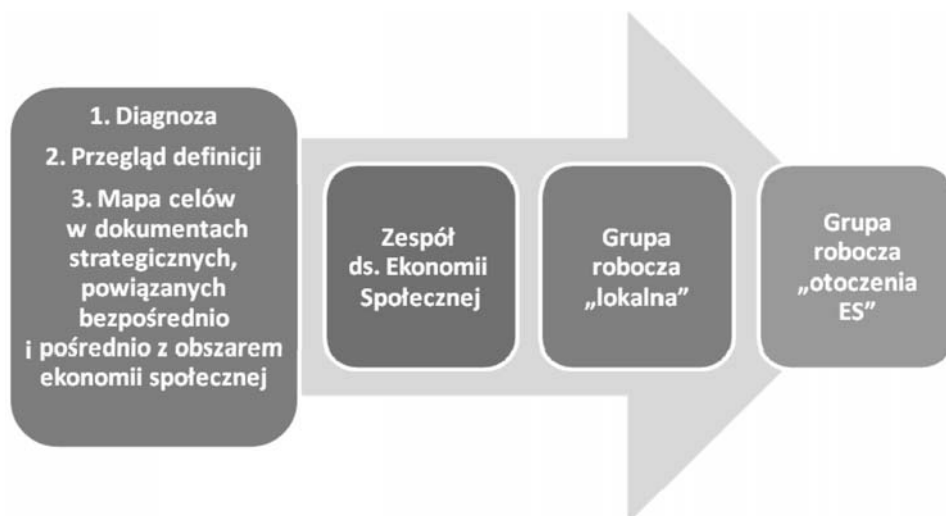
- „planowania partnerskiego” – szerokiej partycypacji w tworzeniu założeń Planu wielu środowisk działających w obszarze ekonomii społecznej,
- elastyczności w zakresie realizacji działań (reakcja na zmiany w zakresie czynników systemowych oraz regionalnych, w tym wynikających ze zmiennej kondycji i potrzeb sektora ES).

Podstawowym efektem prac grup roboczych, stanowiącym podstawę tworzenia zapisów Wieloletniego Planu ES, było powiązanie założeń, w tym celu głównego, z funkcjami ekonomii społecznej, czyli:

1. Funkcją generowania miejsc pracy i aktywizacji zawodowej osób z grup zagrożonych wykluczeniem społecznym (*jobmachine*).
2. Funkcją dostarczania usług użyteczności publicznej, w tym usług deficytowych.
3. Funkcją mobilizowania lokalnych przewag konkurencyjnych (funkcja prorozwojowa w kontekście działań na rzecz rozwoju lokalnego).
4. Funkcją wzmacniania kapitału społecznego.
5. Funkcją wzmacniania postaw obywatelskich.
6. Funkcją mobilizowania postaw przedsiębiorczych⁵.

⁵ Funkcje ES stanowią rozbudowanie koncepcji funkcji ekonomii społecznej P. Sałustowicza [Sałustowicz, 2007, s. 12].

Rysunek 1. Kolejność prac nad Wieloletnim Planem ES



Powiązanie wyżej opisanych funkcji z założeniami Wieloletniego Planu ES wynika z przeświadczenia, że istotą rozwoju nie jest wspieranie ekonomii społecznej i podmiotów ekonomii społecznej dla nich samych, lecz wspieranie służące skutecznemu i efektywnemu pełnieniu przez nie zidentyfikowanych funkcji, korzystnych dla rozwoju Małopolski. Stąd cel główny został sformułowany jako: **Funkcjonalne społeczności lokalne, podejmujące inicjatywy w obszarze ES w oparciu o potencjał mieszkańców, zasoby terytorium i dostępne instrumenty wsparcia.**

Cel główny nawiązuje do koncepcji funkcjonalnej społeczności: „**Społeczność funkcjonalna to społeczność, która jest zdolna do stawiania i realizowania wspólnych celów oraz zaspokajania podstawowych potrzeb swoich członków.** O stopniu funkcjonalności społeczności świadczy stopień ochrony bezpieczeństwa jej i jej członków oraz możliwości i gwarancje zaspokojenia potrzeb, dążeń, aspiracji i oczekiwań pojedynczych ludzi i grup” [Woźniak, 2002, s. 10]. Autorzy założeń Wieloletniego Planu ES wychodzą zaś z przekonania, że ekonomia społeczna, z opisanymi funkcjami, w zrównoważony i trwały sposób przyczynia się do rozwoju społeczności lokalnej, podnosząc jej samowystarczalność.

Cele szczegółowe Wieloletniego Planu ES i przypisane im kierunki interwencji oraz działania zostały wypracowane z myślą o zagospodarowaniu pięciu kluczowych z punktu widzenia Małopolski obszarów, w których ekonomia społeczna może odegrać ważną rolę. Są to: (1) Kapitał społeczny, (2) Wsparcie finansowe, (3) Partnerstwo i współdziałanie, (4) Zasoby ludzkie, (5) System wsparcia.

2.1. Kapitał społeczny

Cel szczegółowy 1. Wsparcie trwałego rozwoju społeczności lokalnych w oparciu o inicjatywy ekonomii społecznej

„W rozważaniach nad wartościami ekonomii społecznej za rudymenarne uznaje się, między innymi, integralną podmiotowość człowieka, wspólnotowość, solidaryzm, kooperację, działanie zbiorowe i odpowiedzialność” [Mazur, Pacut, 2006, s. 5]. Inicjatywy ekonomii społecznej powinny zatem być realizowane w oparciu o oddolne zaangażowanie mieszkańców lub grup społecznych zainteresowanych rozwiązaniem konkretnych problemów w społecznościach

lokalnych. Podstawą takiego współdziałania jest posiadanie przez daną społeczność kapitału społecznego, który „tak jak i inne postaci kapitału, jest produktywny, umożliwia bowiem osiągnięcie pewnych celów, których nie dałoby się osiągnąć, gdyby go zabrakło (...)” [Putnam i in., 1995, s. 258]. Deficyt kapitału społecznego, przejawiającego się poprzez zaufanie, więzi, normy współdziałania, jest podstawową barierą rozwoju inicjatyw ekonomii społecznej. Dlatego też działania związane z tworzeniem warunków i wspieraniem oddolnych inicjatyw budujących funkcjonalne społeczności, choć trudne i wymagające długiej perspektywy czasowej, zostały uznane za kluczowe z punktu widzenia rozwoju województwa w kontekście ekonomii społecznej.

Kierunki interwencji:

1. Oddziaływanie na kluczowych przedstawicieli społeczności lokalnych w zakresie wykorzystania inicjatyw ekonomii społecznej w rozwoju, w szczególności w oparciu o współpracę lokalną.
2. Kształtowanie postaw przedsiębiorczych w obszarze ekonomii społecznej wśród młodzieży na różnych szczeblach edukacji.
3. Wspieranie samorządu, mieszkańców oraz podmiotów es w zakresie działalności opartej o marketing terytorialny i produkt lokalny.

2.2. Wsparcie finansowe

Cel szczegółowy 2. Dostępny i dopasowany do potrzeb różnych podmiotów ekonomii społecznej system finansowania

Dostępność wsparcia finansowego (zwrotnego i bezzwrotnego) jest jednym z kluczowych elementów przyczyniających się do powstawania i rozwoju podmiotów ekonomii społecznej. Mając na uwadze dużą różnorodność PES – głównie w zakresie formy prowadzenia działalności ekonomicznej (odpłatnej działalności pożytku publicznego bądź działalności gospodarczej) oraz typu PES (ze względu na pełnione funkcje) – zasady wsparcia finansowego powinny różnić się od siebie.

W obrębie tego celu istotne jest wyraźne rozróżnienie przedsiębiorstw społecznych (prowadzących stałą działalność gospodarczą) od pozostałych podmiotów ekonomii społecznej (które działalność

ekonomiczną prowadzą w formie odpłatnej działalności lub działalności uzupełniającej, cyklicznej, sezonowej). W przypadku przedsiębiorstw społecznych główne znaczenie ma finansowanie związane ze wsparciem działalności gospodarczej (na etapie powstawania podmiotu lub jego rozwoju) – zarówno w formie bezzwrotnych dotacji, jak i pożyczek oraz poręczeń. W przypadku pozostałych PES, dysponujących innymi formami przychodu niż ta z działalności gospodarczej, znaczenie ma przede wszystkim bezzwrotne wsparcie finansowe związane z realizacją celów społecznych bądź kapitał umożliwiający zwiększenie zasięgu działań ekonomicznych PES.

Niezależnie od typu PES, kluczowe są uniwersalne zasady, które powinien posiadać system finansowania zwrotnego i bezzwrotnego PES, tj.: dostępność, przejrzystość procedur, elastyczność oraz krótki czas oczekiwania na przyznanie bądź odmowę wsparcia finansowego.

Kierunki interwencji:

1. Wzbogacenie zwrotnej oferty finansowej wspierającej rozwój podmiotów ekonomii społecznej.
2. Rozwój systemu bezzwrotnego wsparcia finansowego dla PES (w tym spółdzielni socjalnych) przeznaczonego na założenie lub rozwój inwestycyjny podmiotu w powiązaniu z zatrudnieniem osób należących do kategorii wykluczonych społecznie.

2.3. Partnerstwo i współdziałanie

Cel szczegółowy 3. Stabilna, nakierowana na wzmocnienie sektora ES współpraca pomiędzy PES a otoczeniem

Deficyt kapitału społecznego, zwłaszcza typu ekskluzyjnego⁶ (łąiącego grupy ludzi nie zawsze

znajomych w celu realizacji oddolnych inicjatyw na rzecz wspólnego dobra), jest widoczny również w środowisku związanym z ekonomią społeczną. Jeden z podstawowych wskaźników kapitału społecznego, czyli działanie we współpracy na rzecz rozwiązania problemów w społeczności lokalnej lub realizacji projektów/inicjatyw rozwojowych jest niewystarczający. Planując działania związane ze wzmacnianiem środowiska ekonomii społecznej, należy zadbać o stworzenie warunków do współpracy rozpatrywanej na dwóch płaszczyznach:

1. Poziom lokalny. Współpraca na poziomie lokalnym jest kluczem do wymiernego rozwoju podmiotów ekonomii społecznej, gdyż to właśnie w społecznościach lokalnych powstają konkretne przedsięwzięcia służące rozwiązywaniu problemów danej społeczności lub grupy jej przedstawicieli. Dlatego też współpraca na poziomie lokalnym ma inny kształt i częściej dotyczy konkretnych inicjatyw ekonomii społecznej. Działania nakierowane na stworzenie warunków do współpracy na tym poziomie powinny brać pod uwagę specyfikę PES, ze względu na pełnione przez nie funkcje, a projektowanie kierunku działań powinno uwzględniać przede wszystkim współpracę PES z lokalnymi jednostkami samorządu terytorialnego w zakresie wspólnych projektów, realizacji zadań publicznych przez PES oraz konsultacji dokumentów mających wpływ na funkcjonowanie lokalnego środowiska PES, a także współpracę z biznesem w ramach realizacji wspólnych inicjatyw gospodarczych i społecznych.

2. Poziom ponadlokalny. Współpraca na poziomie ponadlokalnym będzie stymulowana w zakresie:

- współpracy PES między sobą – współpracy dotyczącej przepływu informacji, realizacji wspólnych działań, projektów czy zleceń oraz lobbowania na rzecz zapisów w dokumentach, które mają wpływ na ich funkcjonowanie,
- współpracy międzysektorowej, głównie między PES, biznesem oraz środowiskiem akademickim w ramach realizacji projektów i inicjatyw gospodarczych oraz przepływu wiedzy i doświadczeń.

Kierunki interwencji:

1. Wsparcie w budowie różnych form współpracy pomiędzy samymi PES oraz pomiędzy PES a biznesem i środowiskiem akademickim.

⁶ Według Putnama możemy wyróżnić dwa typy kapitału społecznego – inkluzywny (spajający) i ekskluzyjny (łąiący). Inkluzywny kapitał społeczny cechuje się silnym emocjonalnym ładunkiem, wiąże grupy homogeniczne (np. rodzina, grupy etniczne, religijne), posiada też konsekwencje negatywne, np. zamknięcie się grupy na nowe wzory zachowań, postępy. Ekskluzyjny kapitał społeczny łączy ludzi z różnych środowisk, grup społecznych (np. sąsiadów) – charakteryzuje się większą otwartością na różnice w wyznawanych wartościach oraz różne pochodzenie społeczne. Inkluzywny „kapitał społeczny jest (...) dobry do „przetrwania”, ale (...) [ekskluzyjny] kapitał społeczny jest istotny dla „robienia postępów” [Putnam, 2008, s. 41].

2. Upowszechnianie procedur przekazywania zadań publicznych do realizacji PES (uspolecanianie zadań publicznych) oraz zlecanie zadań finansowanych ze środków publicznych.
3. Wypracowanie systemu współpracy instytucji publicznych zajmujących się integracją społeczną i zawodową oraz podmiotów ekonomii społecznej w celu zintegrowania oferty wsparcia dla osób zagrożonych wykluczeniem społecznym.

2.4. Zasoby ludzkie

Cel szczegółowy 4. Wysokie, dostosowane do potrzeb wynikających ze specyfiki PES, kompetencje kadry PES

Z punktu widzenia każdej organizacji kapitał ludzki jest kluczowym zasobem przekładającym się na zasięg i jakość działań, efektów oraz dalszy rozwój podmiotu. Celem działania podmiotów ekonomii społecznej jest działalność ekonomiczna (zwłaszcza przedsiębiorstw społecznych) i społeczna, a zatem inwestycje w kapitał ludzki powinny iść dwutorowo – wzmacniać wiedzę i praktyczne umiejętności zarówno w aspekcie funkcjonowania na konkurencyjnym rynku czy, szerzej, w zakresie pozyskiwania i zarządzania przychodami, jak i profesjonalizacji działalności społecznej.

W pierwszym wymiarze – tym ekonomicznym, czyli wzmacniania kompetencji zorientowanych na działalność ekonomiczną – kluczowe są: zaprojektowanie działań wykorzystujących know-how sprawdzony w biznesie, szkolenia i doradztwo prowadzone przez doświadczonych w biznesie trenerów oraz szkolenia zawodowe (podnoszące kluczowe kompetencje dla poszczególnych branż, w których działają PES).

W drugim wymiarze – społecznym – kluczowe jest zaprojektowanie działań wzmacniających kompetencje kadry w zakresie realizacji działań społecznych, w tym przede wszystkim stosowania sprawdzonych, innowacyjnych narzędzi wsparcia osób zagrożonych wykluczeniem społecznym.

Kierunki interwencji:

1. Wypracowanie i wdrożenie systemu „poszukiwania” i kształcenia liderów PES.

2. Uzupełnienie istniejącej oferty kształcenia menedżerów PES o praktyczne aspekty dotyczące działalności ekonomicznej.
3. Zapewnienie oferty zawodowych, specjalistycznych szkoleń umożliwiających nabycie kwalifikacji i doświadczenia zawodowego w zakresie oferty PES.

2.5. System wsparcia

Cel szczegółowy 5. Stabilna i dostosowana do potrzeb różnych grup odbiorców infrastruktura wsparcia ES

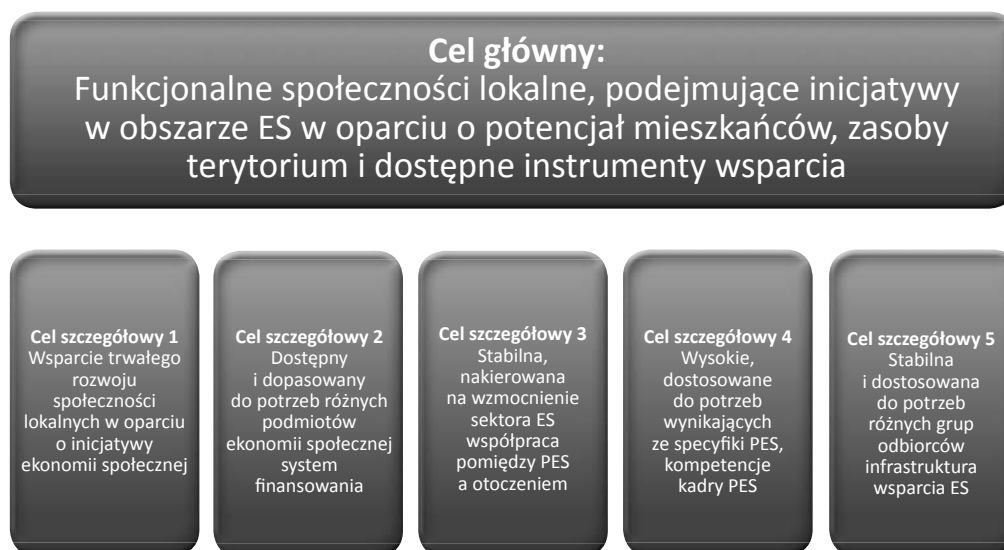
Podmioty ekonomii społecznej, tak jak przedsiębiorstwa komercyjne, wymagają infrastruktury wsparcia, która byłaby w stanie szybko i elastycznie dopasować się do zmieniających się warunków społeczno-ekonomicznych oraz potrzeb PES. Infrastruktura ta powinna cechować się, z jednej strony, komplementarnością wsparcia, z drugiej zaś specjalizacją oraz dostosowaniem do specyfiki różnych odbiorców. Z badań przeprowadzonych wśród uczestników Projektów 7.2.2 PO KL *Wsparcie ekonomii społecznej w województwie* wynika, że ważna jest geograficzna dostępność punktów świadczących usługi wspierające. Jednak najważniejsze jest profesjonalne świadczenie tych usług przez osoby z bogatym doświadczeniem, zwłaszcza biznesowym [Raporty z badań, 2012].

Kierunki interwencji:

1. Utworzenie trwałych, łatwo dostępnych, świadczących profesjonalne i kompleksowe usługi ośrodków wsparcia ekonomii społecznej (OWES) dla PES oraz osób i organizacji zainteresowanych założeniem PES.
2. Promocja oferty PES wśród konsumentów.
3. Koordynacja rozwoju ekonomii społecznej w Małopolsce.

Zachęcamy Państwa do zapoznania się ze szczegółowymi zapisami omawianego dokumentu, który jest dostępny na stronie internetowej: www.es.malopolska.pl [w zakładce Biblioteka ekonomii społecznej]. Jest to projekt dokumentu, który czeka na zatwierdzenie przez Zarząd Województwa Małopolskiego, co powinno mieć miejsce na początku marca br.

Rysunek 2. Matryca celów Wieloletniego Planu ES



Źródło: opracowanie własne.

Literatura

Mazur S., Pacut A. [2006], *Ekonomia społeczna i jej wartości konstytutywne*, Ekonomia społeczna. Teksty, nr 3.

Putnam R., Leonardi R., Nanetti R. [1995], *Demokracja w działaniu: Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków–Warszawa.

Raporty z badań [2012], Sprawozdanie z badania opinii nt. skuteczności form wsparcia ekonomii społecznej w Ma-

łopolsce, dostępne na: http://www.politykaspoeczna.obserwatorium.malopolska.pl/files/common/wyniki-badan-raporty/sprawozdanie_z_badiana_opinii_nt_skuteczności_form_wsparcia_ekonomii_spol_w_Malopolsce.pdf (01.07.2012).

Sałustowicz P. [2007], *Pojęcie, koncepcje i funkcje ekonomii społecznej*, Ekonomia społeczna. Teksty, nr 2.

Woźniak Z. [2002], *Funkcjonalna społeczność – zaradni obywatele. Priorytety strategiczne polityki społecznej Miasta Poznania*, UM Poznania.

Ocena szkoleń zawodowych przeprowadzanych wśród osób odbywających karę pozbawienia wolności

Lucyna Dzień-Skrzyńska

Wprowadzenie

Edukacja dorosłych zyskała popularność w II połowie XX w., m.in. za sprawą konferencji międzynarodowych UNESCO, podczas których uznawano kształcenie dorosłych za godną propagowania, ważną kwestię społeczną. Zwłaszcza na spotkaniach w Montrealu (1960 r.) i Tokio (1972 r.) podkreślano rolę kształcenia w formach zinstytucjonalizowanych. Wprawdzie krytyce poddano stosowane systemy edukacyjne i instytucje oświatowe – jako zbyt autorytarne i bardzo kosztowne – ale z powodu braku zamienników kształcenia formalnego wiele jej dawnych elementów nadal istnieje [Kargul, 2005, s. 35].

Państwo polskie dostrzega fundamentalną rolę edukacji. Według słów premiera Donalda Tuska „Wiedza stała się dzisiaj prawdziwym bogactwem narodów. Dlatego wielkie znaczenie dla rozwoju gospodarki, osiągnięcia dobrobytu i umocnienia pozycji Polski w świecie ma inwestycja w kapitał ludzki. Przygotowanie zdecydowanej, wieloletniej polityki inwestowania w człowieka jest możliwe dzięki dobremu i efektywnemu wykorzystaniu środków unijnych. (...) Realizacja Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki stanowi odpowiedź rządu na wyzwania Strategii Lizbońskiej. Najcenniejsze polskie dobro stanowią ludzie, innowacyjność i konkurencyjność, przedsiębiorczość. Budowanie społeczeństwa opartego na wiedzy może stać się w Europie polską specjalnością” [Hoffmann, 2008, s. 3.]

Szkolenia finansowane z Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS) są zazwyczaj kojarzone z osobami bezrobotnymi. Tymczasem są też organizowane dla innych osób, które na pewnym etapie życia dysponują dużą ilością wolnego czasu – w omawianym przypadku wynika to z odbywania kary za wykroczenie przeciw prawu. Prezentowany tekst przybliży warunki i efektywność szkoleń zawodowych prowadzonych dla osób odbywających karę pozbawienia wolności i ma na celu wzmocnie-

nie przekonania, że warto „ludziom zza krat” podać wędkę, którą jest kurs zawodowy.

1. Sytuacja w polskim więziennictwie

Polskie więziennictwo jest dotknięte wieloma problemami. Powiększa się liczba osób osadzonych, co przy braku inwestycji w zakresie budowy nowych więzień powoduje przeludnienie i, w konsekwencji, występowanie wielu niepożądanych zjawisk: agresję, przestępstwa, brak możliwości prowadzenia skutecznej resocjalizacji. Większość więźniów to ludzie młodzi i nieprzystosowani społecznie recydywiści. Statystyczny więzień jest słabo wykształconym mężczyzną (lub nie posiada żadnego wykształcenia), który w życiu pracował jedynie dorywczo lub wcale i wykazuje postawy roszczeniowe. Bezczyność tych osób zwiększa koszty wykonania kary, jest niekorzystna dla nich samych, ich rodzin i pociąga dalsze konsekwencje w postaci zagrożenia buntami i samookaleczeniami. Dlatego też polska służba więzienna, często przy wykorzystaniu funduszy unijnych, opracowuje szereg programów (w tym szkolenia zawodowe), które mają na celu wsparcie osób skazanych. Organizowanie ich w jednostce penitencjarnej jest nie lada wyzwaniem. Osadzeni są zobligowani do uczestniczenia w życiu zakładu według ustalonych zasad określających godziny posiłków, spacerów, apeli, widzeń. Praca ze społecznością skazanych – bardzo roszczeniową, niejednorodną pod względem chęci współpracy i dostosowania się do wymogów prawnych – jest dużym wyzwaniem dla zajmującego się tym pracownika. Już na etapie rekrutacji należy przewi-

NOTA O AUTORCE

Lucyna Dzień-Skrzyńska – absolwentka V edycji Studiów podyplomowych Ekonomia społeczna (realizowanych przez MSAP UEK). Nauczycielka, samorządowiec, związana także z trzecim sektorem.

dzieć, czy osadzony, który spełnia kryteria projektowe, będzie w zakładzie dostateczną ilość czasu, aby ukończyć szkolenie. Dodatkową trudnością jest stwierdzenie, czy osadzony w trakcie uczestnictwa w kursie nie stworzy sytuacji, w wyniku której trzeba go będzie przetransportować do innego zakładu karnego. Wystarczy, że nie wywiąże się z przepisów regulaminu odbywania kary i nastąpi zmiana jego grupy zakwalifikowania, która przypisana jest do określonego rodzaju placówki penitencjarnej. Tymczasem w grupach projektowych finansowanych z EFS raczej nie jest stosowany mechanizm rotacji beneficjentów uczestniczących w szkoleniach.

2. Charakterystyka projektu 1.27

**„Cykl szkoleniowo-aktywizacyjny
służący podniesieniu kwalifikacji
zawodowych osób pozbawionych
wolności oraz przygotowaniu ich
do powrotu na rynek pracy
po zakończeniu odbywania kary
pozbawienia wolności”**

W dniu 25 lipca 2008 r. Centralny Zarząd Służby Więziennej (CZSW) zawarł z Centrum Rozwoju Zasobów Ludzkich umowy o dofinansowaniu projektów i przystąpił wraz z wytypowanymi jednostkami organizacyjnymi do realizacji czterech projektów, współfinansowanych w wysokości 85% ze środków EFS w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki dla Polski na lata 2007–2013 (POKL). Jednym z nich był projekt 1.27, który realizowano w okresie od 1 sierpnia 2008 r. do 30 listopada 2012 r. Koordynatorem projektu był por. Marcin Podpora – starszy inspektor w Zespole ds. Funduszy Europejskich w Biurze Penitencjarnym Centralnego Zarządu Służby Więziennej [<http://www.sw.gov.pl/pl/o-sluzbie-wieziennej/fundusze-unijne/realizowane-projekty>]. Wsparcie w ramach tego projektu mieli uzyskać więźniowie, czyli ta grupa społeczna, która ze względu na swoją specyfikę, niewielką liczebność czy rozproszenie przestrzenne nie może uzyskać pomocy na poziomie regionalnym. Ta grupa ma wyjątkowe trudności z integracją na rynku pracy, ze względu na fakt, że pracodawcy obawiają się zatrudniania byłych więźniów i żądają od kandydatów na pracowników zaświadczenia o niekaralności. Działania w ramach projektu 1.27 obejmowały szkolenia tzw. twarde, polegające na uzyskaniu przez skazanego

zawodu aktualnie poszukiwanego na rynku pracy oraz miękkie, które pozwalają na utrzymanie właściwych relacji w grupie pracowniczej i przełamują stereotypy wśród skazanych, m.in. dotyczące tego, że uczciwa solidna praca jest nieatrakcyjna.

3. Analiza wyników badań empirycznych¹

Projekt 1.27 był realizowany we wszystkich 11 jednostkach penitencjarnych Okręgowego Inspektoratu Służby Więziennej (OISW) okręgu krakowskiego. Badanie efektywności przeprowadzonych szkoleń było realizowane przez Autorkę w kwietniu 2012 r. w dwóch jednostkach penitencjarnych OISW w Krakowie: ZK Nowa Huta – wśród 13 osób i ZK Trzebinia – wśród 32 osób. Było to możliwe dzięki uzyskaniu zgody Dyrektora OISW oraz Dyrektorów podległych jednostek, a także pomocy pracowników działów penitencjarnych. Specyfika funkcjonowania zakładu karnego, tj. ograniczony dostęp do osób osadzonych oraz rygor wynikający z organizacji dnia więźniów, stwarzała duże problemy na etapie przeprowadzania badania. Ponadto dostęp do beneficjentów kursów finansowanych z EFS był utrudniony ze względu na dużą rotację osadzonych. Część kursantów wyszła na wolność lub została przetransportowana do innego zakładu karnego. Dodatkowo, na terenie ZK Nowa Huta liczba uczestników różnych kursów była zbyt mała, aby stanowili oni grupę badawczą. W związku z powyższym w tej jednostce badaniem objęto uczestników tylko jednego rodzaju kursu. Uwzględniając powyższe uwarunkowania, wyniki badania należy traktować z dużą ostrożnością.

Analiza poziomu wykształcenia osób uczestniczących w kursach i objętych badaniem w ZK Nowa Huta i Trzebinia wskazuje, że ok. 50% z nich nie posiadało nawet wykształcenia zawodowego. To pozwala na sformułowanie wstępnego, generalnego wniosku, że kursy w ramach projektu 1.27 przyczyniły się w tej grupie do zdobycia wykształcenia i zawodu. W przypadku pozostałych 50% uczestników umożliwiły natomiast zdobycie dodatkowych, potrzebnych na rynku kwalifikacji.

Jak wskazują wyniki przeprowadzonej ankiety, po ukończeniu kursu zwiększył się u beneficjentów zasób wiedzy teoretycznej na temat zawodu,

¹ Badania zostały opracowane i przeprowadzone przez Autorkę. Szerzej na ten temat: [Dzien-Skrzyńska, 2012].

którego uczono na kursie (u 58% ankietowanych), a także poziom umiejętności praktycznych (60,5% respondentów). Takie wyniki pozwalają ostrożnie stwierdzić, że firmy przeprowadzające szkolenia dobrze wywiązały się z powierzonego im zadania, czyli nauczyły beneficjentów nowego zawodu. U kursantów zwiększył się poziom wiedzy o zasadach działania rynku (70,4% uczestników). Z kolei 63,8 % kursantów uważało, że wiedza zdobyta na szkoleniu będzie przydatna po wyjściu na wolność. Relatywnie wysoka liczba kursantów (54,4%) deklarowała, że podczas zajęć czuła potrzebę zmiany w swoim życiu. Oczywiście pojawiały się też głosy, że kurs nie przyczynił się do wzrostu chęci zmiany. Być może było to związane z poznaniem podczas szkolenia realiów rynku pracy, a u części osób zrodziło się przekonanie, że „jest trudno o pracę, więc ja po pobycie w ZK nie mam szans”. Pozytywnym efektem kursu było także – deklarowane przez 61,1% osadzonych – zwiększenie umiejętności w zakresie gospodarowania czasem. W sytuacji dysponowania dużą ilością wolnego czasu podczas pobytu w zakładzie karnym, nabycie tej umiejętności, przydatnej po opuszczeniu ZK, jest bardzo wskazane.

Szkolenie przyczyniło się do zwiększenia umiejętności wyznaczania sobie celów życiowych u 53,8% badanych osób. Być może zdobycie nowego zawodu spowodowało, że część osadzonych zamierza szukać zatrudnienia po opuszczeniu jednostki penitencjarnej. Uczestnictwo w kursie wpłynęło na poprawienie relacji z ludźmi przebywającymi poza jednostką penitencjarną u 52% respondentów. Niestety, aż ¼ badanych stwierdziła, że ukończenie kursu nie miało na to żadnego wpływu. Ze względu na fakt, że jest to rezultat długofalowy projektu, można oczekiwać, że ta opinia będzie jeszcze ulegała zmianie. Ciekawe jest natomiast to, że uczestnictwo w kursie wpłynęło na poprawienie relacji z innymi osadzonymi w przypadku 59,4% ankietowanych. Zapewne osoby uczestniczące wspólnie w danym kursie zaprzyjaźniły się, gdyż spędzały ze sobą więcej czasu. Ponadto postrzeganie kursantów przez innych osadzonych zmieniło się. Stanowili oni atrakcyjne towarzystwo na oddziale, gdyż „mieli kontakt z ludźmi z za krat”, „uczyli się coś robić” i mogli opowiedzieć o tym. Osadzeni uczestniczący w badaniu w sposób twierdzący odpowiadali na pytanie, czy okres pozbawienia wolności powinien być wyko-

rzystany do zdobywania nowych kwalifikacji, przy czym wyższy poziom akceptacji był wśród osadzonych w ZK Trzebinia. Tam badaniem objęto uczestników wielu kursów, natomiast w ZK Nowa Huta tylko jednego rodzaju, a to mogło spowodować, przy jego słabszej ocenie, taki rozkład wyników.

Osadzeni czują potrzebę zdobycia nowego zawodu i ustawicznego kształcenia. Osoby objęte badaniem w większości przypadków planują pracę w wyuczonym zawodzie po wyjściu na wolność (odpowiedzi „tak” i „raczej tak” wskazało łącznie ponad 61% ankietowanych). Brak takich planów u wszystkich uczestników wynika z analizy sytuacji panującej na rynku, pomysłów związanych z zatrudnieniem się w innym zawodzie (u znajomych lub rodziny) oraz rezygnacją z poszukiwania zatrudnienia w ogóle. Kursanci zakładają, że nabyte podczas szkoleń umiejętności wykorzystają podczas poszukiwania pracy po opuszczeniu jednostki penitencjarnej – w ZK Trzebinia deklarowało to 68% osób, a w ZK Nowa Huta aż 77% osób. Ciekawe jest to, że beneficjenci z ZK Nowa Huta, mimo iż w części przypadków nie planują zatrudnienia w zawodzie wyuczonym na kursie, zamierzają wykorzystać zdobyte umiejętności. Świadczy to o tym, że kursy zawodowe finansowane z EFS dają uczestnikom wiedzę nie tylko zawodową, ale także uczą poruszania się na rynku pracy.

Ankietowani odpowiadali także na pytanie, czy po odbyciu kursu wzrosło u nich poczucie własnej wartości. Wśród beneficjentów z ZK Nowa Huta odsetek osób, u których taka zmiana nie nastąpiła (odpowiedzi „nie” i „raczej nie”) wynosił tylko 15%, natomiast w ZK Trzebinia był już prawie dwa razy większy (29%). Prawdopodobnie wynika to z faktu, że w tej drugiej jednostce prowadzono więcej kursów w ostatnim okresie i osoby w nich uczestniczące nie czują się tak dowartościowane jak ankietowani w jednostce, gdzie kursów było mniej. Równocześnie trzeba podkreślić, że nie było to związane z dalszym zatrudnieniem. Jak wykazały odpowiedzi na kolejne pytania, po skończeniu kursu w ZK Trzebinia 18 osób zostało zatrudnionych, w tym 3 osoby odpłatnie, natomiast w ZK Nowa Huta tylko 2 osoby znalazły pracę (nieodpłatnie). Uzyskanie możliwości podjęcia pracy przez 58% uczestniczących w kursie nie miało wyraźnego wpływu na wzrost poczucia własnej wartości, ale przełożyło się na inne pozytywne oceny wskazywane w odpowiedziach na pozostałe pytania ankiety.

W przypadku związku wykorzystania wiedzy i umiejętności zdobytych na kursie z wykonywaną pracą należy niestety stwierdzić, że został on wskazany tylko przez 22% pracujących. Być może stąd brało się przeświadczenie ankietowanych o swojej niższej wartości jako pracownika. Ukończenie kursu nie spowodowało bowiem, że osadzony wykonuje czynności wyuczone na szkoleniu, lecz inne, które zostały mu zlecone. Na pytanie „jaką wiedzę i umiejętności z kursu uważa Pan/Pani za najbardziej użyteczne?”, większość ankietowanych odpowiadała, że były to umiejętności praktyczne. Pojawiały się też odpowiedzi, że kurs uczył dokładności, pomagania innym i poruszania się na rynku pracy.

Reasumując, należy stwierdzić, że beneficjenci kursów finansowanych z EFS zostali wyposażeni w wiedzę i umiejętności zawodowe oraz umiejętności społeczne. Za najmniej użyteczne uznawali oni wiedzę teoretyczną i konkretne proste czynności, np. mieszanie kleju na kursie „malarz” lub sadzenie kwiatków na kursie „ogrodnik”. Kursanci podkreślali, że oczekiwali od kursu „nauczenia się robić inaczej niż się umie” i „więcej praktyki”. Liczne były też odpowiedzi, że „chcieli zdobyć nowe kwalifikacje”. Niestety kurs pełnił też często rolę „zabijacza czasu”, którego osadzeni mają w więzieniu w nadmiarze – stąd uczestnictwo w kursie. Za największy pozytywny efekt kursu beneficjenci uznali fakt otrzymania certyfikatów potwierdzających zdobycie wiedzy i umiejętności zawodowych. Pojedyncze osoby wskazywały też na poprawę w zakresie: chęci do pracy, punktualności, umiejętności organizacyjnych i gospodarowania czasem, pewności siebie, rozumienia osób mniej sprawnych, stosunku do innych osadzonych. Kilka osób akcentowało znaczenie znajomości mechanizmów funkcjonowania rynku pracy. Dzięki ostatniemu pytaniu w ankie-

cie można pokazać, w jakim stopniu kursy spełniły oczekiwania uczestników. Okazało się, że przydatność kursów została oceniona powyżej średniej, tj. 2,57 pkt (badanie w skali od 0 do 4), przy czym w ZK Nowa Huta wynik ten wynosił 3 pkt, a w ZK Trzebinia 2,39 pkt. Niższa ocena w ZK Trzebinia wynika z faktu, że badaniem objęto beneficjentów różnych kursów. Przeważały odpowiedzi wskazujące na średnią i dużą przydatność, chociaż pojawiały się też skrajne wyniki. Można więc założyć, że kursy były prowadzone na różnym poziomie. Z analizy ankiet wynika, że najwyższe oceny uzyskał kurs „technolog robót wykończeniowych”, czyli ten, który był prowadzony w ZK Nowa Huta.

Zakończenie

Głównym celem szkoleń prowadzonych w zakładach karnych jest przygotowanie osadzonych do wykonywania pracy. Samo dobre przygotowanie i przeprowadzenie kursu zawodowego nie zapewni jednak sukcesu w postaci zatrudnienia skazanego podczas wykonywania przez niego kary pozbawienia wolności, a nawet po opuszczeniu przez niego placówki penitencjarnej. To stawia przed państwem poważne wyzwanie, jakim jest pomoc osobom opuszczającym zakłady karne w znalezieniu stałego zatrudnienia, bądź też ich aktywizacja dzięki refundowanym stażom lub umowom czasowym. Dzięki temu mogliby oni powrócić do społeczeństwa w najbardziej pożądanym sposób, czyli przez pracę. Szkolenia finansowane w ramach EFS z pewnością nie są remedium na wszystkie problemy zatrudnieniowe osób odbywających karę pozbawienia wolności, jednak w ocenie Autorki są istotnym bodźcem do pozytywnej zmiany ich sytuacji życiowej i zawodowej.

Literatura

- Dzień-Skrzyńska L.** [2012], *Aktywizacja osób poprzez ich edukację ze środków EFS – analiza na przykładach z województwa małopolskiego*, praca dyplomowa w ramach Studiów podyplomowych Ekonomia społeczna (realizowanych przez MSAP UEK), przygotowana pod kierunkiem dr A. Mitusia, Kraków.
- Hoffmann J.** (red.) [2008], *Dobre praktyki EFS w Polsce*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Departamentu Zarządzania EFS, Warszawa.
- Kargul J.** [2005], *Obszary pozaformalnej i nieformalnej edukacji dorosłych*, Wydawnictwo Naukowe Dolnośląskiej Szkoły Wyższej Edukacji TWP, Wrocław.

Strona internetowa

<http://www.sw.gov.pl/pl/o-sluzbie-wieziennej/fundusze-unijne/realizowane-projekty>.

(eS)

Recenzje PUBLIKACJI

Recenzja książki pt. *Canadian Public Policy and the Social Economy* – pod redakcją Ruperta Downinga

University of Victoria, Victoria, 2012

Marek Ćwiklicki

Książka pt. *Canadian Public Policy and the Social Economy* zasługuje na uwagę z kilku powodów. Pierwszym z nich jest syntetyczne ujęcie stanu ekonomii społecznej w Kanadzie w odniesieniu do światowych trendów i doświadczeń. Publikacje dedykowane krajowym rozwiązaniom, które są prezentowane tak obszernie należą do rzadkości, zwłaszcza jeśli weźmiemy pod uwagę cel, jaki postawili sobie autorzy, czyli udzielenie odpowiedzi na pytanie: jakie znaczenie ma ekonomia społeczna jako koncepcja i mechanizm formułowania wątków społecznych, ekonomicznych i środowiskowych polityk w Kanadzie? Drugim powodem, dla którego warto zapoznać się z treścią publikacji, jest aktualność rozważań. Zawarto w niej wyniki prac pochodzące z kanadyjskiego programu badawczego ekonomii społecznej z lat 2004–2011. Zatem można powiedzieć, że umieszczony w książce opis prezentuje współczesny kształt kanadyjskiej ekonomii społecznej. Trzecim argumentem przemawiającym na korzyść tej publikacji jest zaangażowanie podczas prac nad jej przygotowaniem wielu osób zajmujących się badaniami nad ekonomią społeczną, co pozwoliło na uwzględnienie kilku odmiennych perspektyw opisu. Przy opracowaniu recenzowanej pracy (powstałej w wyniku powyżej wspomnianego programu) brało udział sześć regionalnych ośrodków i jeden krajowy, tworzących *Social Economy Research Hub*. W projekt włączono ponad 350 przedstawicieli świata nauki i społeczności lokalnej. W uzupełnieniu do powyższych powodów uwagę zwraca sposób dystrybucji książki. Ukazała się ona nie tylko w formie papierowej, ale także w elektronicznej (dostępnej w formacie PDF), jak i w otwartym standardzie elektronicznych książek – epub¹. W ten sposób, jak zapowiadają we wstępie wydawcy, istotnie zwiększa się potencjalny zasięg dystrybucji, który dla wersji papierowej z pew-

nością byłby ograniczony. Ponadto opublikowane treści są dostępne na licencji *Creative Commons* – uznanie autorstwa 3.0, co oznacza, iż można je rozpowszechniać i przetwarzać z podaniem źródła.

Przedstawiana praca liczy 427 stron i składa się z 10 następujących rozdziałów:

1. Wpływ ekonomii społecznej na rozwój społeczno-gospodarczy: perspektywa międzynarodowa.
2. Trendy polityk publicznych i instrumenty wspierające ekonomię społeczną: międzynarodowe doświadczenia.
3. Polityka publiczna dla ekonomii społecznej: tworzenie w Kanadzie gospodarki zorientowanej na człowieka.
4. Współrządzenie i mechanizmy tworzenia ekonomii społecznej w Kanadzie.
5. Finansowanie organizacji ekonomii społecznej.
6. Zamówienia a ekonomia zorientowana na człowieka.
7. Rola ekonomii społecznej we współtworzeniu rozwoju polityk publicznych.
8. W poszukiwaniu „okna polityki”: ekonomia społeczna i agenda polityk publicznych w atlantyckiej Kanadzie.
9. Tworzenie ram i programu polityki federalnej wspierającego rozwój gospodarczy społeczności.
10. Program konwergencji ekonomii społecznej i zrównoważonego rozwoju.

W pierwszym rozdziale C. Tremblay przedstawia sposoby działań rządów w tworzeniu nowych instrumentów politycznych wzmacniających ekonomię społeczną. W treści wykorzystano interesujący model ekonomii społecznej w ujęciu W.A. Ninacs

NOTA O AUTORZE

dr hab. Marek Ćwiklicki – pracownik Katedry Metod Organizacji i Zarządzania, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

¹ Książka dostępna na stronie The Canadian CED Network: <http://cced-net-rcdec.ca/en/node/10641>.

z 2002 r., w którym uwzględnia się cztery wymiary percepcji tego sektora. Są to: działalność gospodarcza, strukturyzacja podmiotu, cele działania i formalizacja struktury. Na tej podstawie wyróżnia się elementy charakterystyczne dla ekonomii społecznej, a także te nie będące jej częścią.

Wymiar międzynarodowy stanowią przykłady z Kanady, Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej, Europy, Ameryki Łacińskiej, Afryki, Azji i Pacyfiku. W punkcie poświęconym Europie wymieniono (ale tylko wymieniono) także Polskę. Autorka powołała się na badania CIRIEC (*International Centre of Research and Information on the Public, Social and Co-operative Economy*) z 2008 r., w których sklasyfikowano kraje europejskie ze względu na kryterium akceptacji koncepcji ekonomii społecznej. Polska znalazła się w grupie krajów o średnim stopniu przyjęcia, czyli razem z: Cyprzem, Danią, Finlandią, Grecją, Luksemburgiem, Łotwą, Maltą i Wielką Brytanią.

We wnioskach Autorka twierdzi, że ekonomia społeczna stopniowo wydziela się jako odrębna perspektywa rozwoju społeczno-gospodarczego zarówno w literaturze przedmiotu, jak i w praktyce w poszczególnych regionach świata. Oznacza to, że sukcesywnie wchodzi w skład głównych polityk jako jedna z kluczowych sił rozwiązywania problemów społeczno-gospodarczych. Obserwując rozwój sektora ekonomii społecznej w Polsce, można potwierdzić jej rosnące znaczenie.

Rozdział drugi – poświęcony trendom i instrumentom polityk publicznych wspierających ekonomię społeczną – również został opracowany przez C. Tremblay. Można zatem traktować to jako kontynuację treści zawartych w poprzednim rozdziale. Przyjęto podział na obszary: międzyrządowe, terytorialne, narzędzia rozwoju, sektorowe i wspierające społeczność zagrożone wykluczeniem. Niestety nie odbyło się bez powtórzeń. Przykładowo, wykorzystano te same zdania z opracowania CIRIEC, w którym pojawia się Polska. Pozostając przy kwestii naszego kraju, to po raz trzeci i ostatni Autorka wymienia go przy omawianiu polityk podatkowych dotyczących ustawy o spółdzielniach społecznych z 2006 r. Dokonując opisu poszczególnych elementów przyjętego modelu, wskazano elementy charakterystyczne dla danego regionu. Konkluzja jest następująca: Kanadzie brakuje takiego poziomu inwestowania w ekonomię społeczną, jak ma to miejsce w Europie. Zaznacza się, że instrumenty polityk publicznych po-

zwalają na rozwój regionalny ze względu na fakt, iż w takim wymiarze geograficznym trafniej rozwiązuje się problemy społeczno-gospodarcze, jak również formułuje odpowiedzi na wyzwania wynikające ze specyfiki danego regionu.

Rozdział trzeci przygotowali S. Amyot, R. Downing i C. Tremblay. Zaprezentowali w nim tzw. ekonomię zorientowaną na człowieka (ang. *People-Centred Economy*). Jest to typowe studium przypadku danego kraju, tu: Kanady. W ich ocenie kluczową kwestią w rozpowszechnianiu idei ekonomii społecznej w Kanadzie jest dostęp do kapitału dla przedsiębiorstw społecznych, a także słabe jej akcentowanie w rządowych politykach i publicznym dyskursie. Wnioski sformułowane w tej części ograniczają się tylko do opisywanego studium przypadku.

R. Downing i A. Charron w czwartym rozdziale prezentują tworzące się modele rozwoju ekonomii społecznej w ujęciu instytucjonalnym, na przykładzie regionów Quebec i Manitoba. Uważają, że w skali kraju uzyska się lepsze efekty, jeśli ujednolici się podejście do ekonomii społecznej poprzez: jedną strukturę, komunikację i zaangażowanie, współtworzenie polityk, uczenie się, edukację i badania, rozwój rynku, finansowanie. Z przedstawionej analizy wynika, że w Kanadzie brakuje integracji działań na szczeblu krajowym, a podejmowane inicjatywy mają przede wszystkim charakter regionalny i nie są ze sobą w pełni spójne.

Rozdział piąty – autorstwa G. Karaphillisa, S. Asimakosa i S. Moore – przedstawia kwestię finansowania organizacji ekonomii społecznej (ang. *Social Economy Organisations*). Przez te organizacje autorzy rozumieją wszystkie działające w tym sektorze, co jest odpowiednikiem naszych podmiotów ekonomii społecznej. Wnioski, jakie formułują są następujące:

- organizacje ekonomii społecznej wymagają ukierunkowania rynkowego i zewnętrznych źródeł finansowania, aby się rozwijać, ale ograniczone są przez wymogi organizacyjno-prawne,
- nowo tworzone organizacje mają największy problem z dostępem do kapitału,
- wiele organizacji ma plany rozwoju, ale wymagają one dofinansowania,
- stowarzyszenia mają najniższy poziom kompetencji w zarządzaniu organizacją i finansami, a ich plany biznesowe są niekompletne.

W rekomendacjach wskazują, że problemem nie jest kwestia grantów, a odpowiednich regulacji prawnych i podatkowych pozwalających na zwiększenie elastyczności działania i generowania zysku dla rozwoju.

W kolejnym rozdziale J.J. McMurtry i D. Reed opisują zagadnienia dotyczące zamówień (*procurement*) w odniesieniu do ekonomii zorientowanej na człowieka. Ich zdaniem kluczowym problemem jest koncentracja w procesach zakupu na dostarczanej wartości, a nie na produktach. Autorzy sugerują, że pomocne może być opracowanie narzędzi pomiaru, wskazujących kierunek dalszego postępowania. W porównaniu do wcześniejszych rozdziałów, ten ma charakter bardziej popularnonaukowy.

Rozdział siódmy, przygotowany przez Y. Vaillancourt, dotyczy roli ekonomii społecznej we współtworzeniu polityki publicznej. Autor zwraca uwagę na znaczenie współprodukcji (*co-production*), czyli partnerstwa społeczno-publicznego. Równie ważne jest zacieśnienie relacji między partnerami w wykonywaniu zadań i tworzeniu polityk. Z tego względu należy wspierać udział szerokiego grona interesariuszy w podejmowaniu decyzji oraz przy realizacji zadań publicznych.

J. Myers i M. MacDonald w rozdziale ósmym wykorzystują koncepcję „okien polityki” (*Policy Windows*) J.W. Kingdona. Zgodnie z tą koncepcją oknami są momenty, w których kombinacje aktorów, kontekstu i zagadnień pojawiają się razem i wywołują zmianę lub przeniesienie danej kwestii do rządowych lub politycznych agend. W sytuacjach korzystnych dla zmian okno się otwiera, co umożliwia przeprowadzenie reform. Taka sytuacja nastąpiła w Kanadzie w 2004 r., kiedy wzrost świadomości roli ekonomii społecznej spowodował zmiany w polityce rządowej.

W przedostatnim rozdziale K. Bernas i B. Reimer prezentują inicjatywy federalne stymulujące gospodarczy rozwój społeczności. Ta część odnosi się do działań kanadyjskich, a sformułowane zalecenia dotyczą rządu tego kraju. Z tego punktu widzenia mają wartość jedynie informacyjną dla zagranicznego czytelnika.

Rozdział 10, autorstwa R. Downinga, R. McElroy, C. Tremblay i S. Amyot, dotyczy roli świadomości ekologicznej w rozwoju społeczno-gospodarczym. Autorzy twierdzą, że ekonomia społeczna uwzględniając wymiar środowiskowy,

pozwała osiągnąć większe korzyści dla społeczeństwa w porównaniu do biznesu. Organizacje działające lokalnie przykładają większe znaczenie do kwestii środowiskowych ze względu na bliski kontakt z danym otoczeniem.

Oceniając całość pracy, można dostrzec brak pełnej spójności poszczególnych rozdziałów, co niewątpliwie pozwoliłyby czytelnikowi dostrzec nić przewodnią. Niekompletną integrację treści potwierdza też zróżnicowanie struktury rozdziałów. Dotyczy to braku w niektórych miejscach streszczenia bądź konkluzji. Nie umniejsza to jednak znaczenia prezentowanych zagadnień.

Opracowanie *Canadian Public Policy and the Social Economy* wnosi nową wartość do rozważań na temat rozwoju ekonomii społecznej, ponieważ przedstawia szczegółowe mechanizmy w tym sektorze poprzez zebranie w jednym miejscu różnych wątków. W ten sposób czytelnik może znaleźć w jednej publikacji dokładny opis elementów polityk publicznych. Dodatkowo, na podstawie analizy treści można sformułować wniosek, że problemy dotyczące rozwoju ekonomii społecznej są podobne w skali globu. Okazuje się, że mimo stosowania różnych rozwiązań, bez wsparcia ze strony rządu organizacje ekonomii społecznej mają utrudniony rozwój.

Tę książkę można polecić osobom zajmującym się ekonomią społeczną z naukowej perspektywy. Ta rekomendacja wynika z faktu, że autorzy poszczególnych rozdziałów powołują się na wiele publikacji (po każdym rozdziale występuje bibliografia), a stosowane przez nich modele można także przenieść na grunt innego kraju. Praktycy mogą natomiast odnaleźć inspiracje do działania, a także wiele przemyśleń nad rozwojem w kontekście swoich organizacji. Jednak uwzględniając rolę zagadnień i sformułowane w pracy wnioski, należy stwierdzić, że głównymi adresatami tej publikacji są raczej decydenci na szczeblach regionalnych i krajowym niż menedżerowie podmiotów ekonomii społecznej.

Ponadto ta publikacja oferuje także jeszcze jedną potencjalną korzyść – pozwala na przeprowadzenie szczegółowych analiz porównawczych między krajami, przy wykorzystaniu przyjętych w pracy kryteriów opisu polityk publicznych i ekonomii społecznej.

(eS)

BIBLIOTEKA TEKSTÓW KLASYCZNYCH

Legitymizacja przedsiębiorczości społecznej: izomorfizm refleksyjny w stadium preparadygmatu¹

Alex Nicholls (tłumaczenie Robert Chrabąszcz)

Idąc tropem teorii Kuhna, w poniższym artykule dokonuję konceptualizacji przedsiębiorczości społecznej jako obszaru działania w stadium preparadygmatu, nieposiadającego obecnie spójnej metodologii. Wykorzystując podejścia wynikające z teorii neoinstytucjonalnych, badanie koncentruje się na mikrostrukturach legitymizacji, charakteryzujących rozwój przedsiębiorczości społecznej, w aspekcie jej kluczowych aktorów, dyskursów oraz wyłaniającej się logiki narracji. Dokonana analiza sugeruje, że dominujące dyskursy o przedsiębiorczości społecznej dają legitymizację dla aktorów posiadających znaczne zasoby, uczestniczących w procesie izomorfizmu refleksyjnego. Wracając do Kuhna, w publikacji dokonuję delimitacji istotnej roli badań naukowych nad przedsiębiorczością społeczną, w aspekcie rozstrzygania sprzecznych dyskursów w ramach kształtowania jej przyszłego paradygmatu.

Wprowadzenie

W ostatnich latach dla współczesnej nauki aksjomatem stały się dwie obserwacje dotyczące przedsiębiorczości społecznej: pierwszy, mówiący o tym, że nie ma zgody co do tego, co rzeczywiście kryje się pod tym pojęciem [Light, 2006; 2008; Perrini, 2006]; drugi, że agenda badawcza tego obszaru nie jest jeszcze wyraźnie zdefiniowana [Nicholls, 2006a, 2006b, 2009; Short, Moss, Lumpkin, 2009]. Zauważono także, że grupa naukowców zajmująca się tym problemem jest niewielka, dysponuje niewielkimi zasobami i jest dość zmarginalizowana [Battle Anderson, Dees, 2006].

Kuhn [1962] uznaje, że ustalony paradygmat naukowy powoduje jego legitymizację oraz przyciąga zasoby do obszaru działań, który w sta-

dium preparadygmatu był ich niemal zupełnie pozbawiony. Zgodnie z koncepcją Kuhna, obecny status przedsiębiorczości społecznej można skonceptualizować jako obszar, który musi wypracować konsensus w kwestii paradygmatu oraz, któremu brakuje „zwyczajnej nauki” oraz wyrazistej epistemologii. Jednak, pomimo wyraźnych ograniczeń takiego statusu, analiza przedsiębiorczości społecznej dowodzi, że można dostrzec wyłaniające się wzorce instytucjonalizacji, z których każdy charakteryzuje własny dyskurs, logika narracji oraz idealny typ modelu organizacyjnego. Scharakteryzowane tutaj wzorce cechuje sprzeciw wobec dominacji dyskursu legitymizacyjnego, która determinuje ostateczny kształt paradygmatu przedsiębiorczości społecznej. Sytuacja taka jest charakterystyczna dla obszaru badań, znajdującego się w stadium legitymizacji rozwiniętym w mniejszym stopniu niż kluczowi aktorzy konstruujący taki paradygmat.

W aspekcie eksploracyjnym, publikacja dokonuje delimitacji pojęcia przedsiębiorczości społecznej jako przestrzeni instytucjonalnej, w zakresie strategii legitymizacyjnych kluczowych aktorów wpływających na dynamikę procesu budowania paradygmatu. Analiza taka dowodzi, że większość działań tego rodzaju odzwierciedla konkurowanie o kontrolę instytucjonalną oraz dominację paradygmatu, w takim stopniu, w jakim czynią to projekty wspierające rozwój przedsiębiorstw społecznych. Uwagę zwracają dwa czynniki: jeden teoretyczny i drugi praktyczny. W ramach pierwszego autor rozszerza teorię neoinstytucjonalną, jeśli chodzi o rolę legitymizacji w procesie instytu-

NOTA O AUTORZE

Alex Nicholls jest nauczycielem akademickim, wykładowcą przedsiębiorczości społecznej w Said Business School, Uniwersytetu Oxford i stypendystą w dziedzinie zarządzania w Harris Manchester College.

¹ Tekst oryginalny pt. *The Legitimacy of Social Entrepreneurship: Reflexive Isomorphism in a Pre-Paradigmatic Field* opublikowano w 2010 r. w "Entrepreneurship Theory and Practice", 34,4, s. 611–633.

cjonalizacji. Wykorzystując podejścia teorii strukturyzującej [Giddens, 1984; Nicholls, Cho, 2006], badanie eksploruje mikrostruktury legitymizacji w wyłaniającym się obszarze działania oraz identyfikuje refleksyjną relację między poziomem obszaru a poziomem organizacyjnym strategii legitymizacji przedsiębiorczości społecznej. Dokonana analiza sugeruje wprowadzenie nowej kategorii izomorfizmu organizacyjnego, który jest szczególnie adekwatny do wyłaniającej się dziedziny wiedzy: izomorfizm refleksyjny. Po drugie, w artykule dokonana zostaje analiza treści definicji przedsiębiorczości społecznej, propagowanych przez osiem grup aktorów dominujących w procesie budowania paradygmatu. Idąc śladem przyjętej praktyki zbierania danych w badaniach instytucjonalnych nad legitymizacją organizacyjną [np. Deephouse, 1996; Singh, Tucker, House, 1986], przyjęto dwa czynniki jako kluczowe dla identyfikacji takich aktorów: ich obecność w istniejącej literaturze przedmiotu oraz poziom zaangażowania w tę dziedzinę. Kategoryzacja danych ujawnia dwa oddzielne zestawy dyskursów związane z różnymi aktorami budującymi paradygmat, którzy dostarczają dowodów potwierdzających teoretyczne założenia artykułu. Pomimo wyraźnego wpływu aktorów budujących paradygmat na wyłaniający się normatywny odbiór przedsiębiorczości społecznej jako obszaru działania, nie przeprowadzono do tej pory żadnej analizy ich dyskursów publicznych z perspektywy legitymizacji instytucjonalnej.

Badanie prowadzi do trzech wniosków dotyczących przedsiębiorczości społecznej, adekwatnych w aspekcie bardziej ogólnym, do innych procesów instytucjonalizacji. Po pierwsze, preparadygmatowy status tego obszaru pozwala wyposażonym w znaczące zasoby aktorom na oddziaływanie na procesy legitymizacyjne, charakteryzujące postęp w kierunku instytucjonalizacji. Po drugie, aktorzy ci uczestniczą w takich procesach poprzez wyznaczenie kluczowych dyskursów i wartości w danym obszarze, cechującym się swą własną wewnętrzną logiką działania jako częścią procesu refleksyjnej samolegitymizacji. Po trzecie, konsekwencje tych procesów są bardzo znaczące dla innych aktorów nie dysponujących wystarczającą władzą lub dominacją.

Pozostała część artykułu wygląda następująco: Kuhnowska analiza przedsiębiorczości społecz-

nej określa jej preparadygmatowy etap rozwoju. Dowodzi to, że przedsiębiorczość społeczna reprezentuje obecnie płynną przestrzeń instytucjonalną, którą aktorzy dominujący są w stanie kształtować i eksploatować. Następnie: procesy, w ramach których organizacje uzyskują legitymizację, lokowane są w kontekście teorii neoinstytucjonalnej. Szczególna uwaga poświęcona jest mikrostrukturom legitymizacji, jeśli chodzi o kluczowych aktorów i dyskursy. Prowadzi to do rozwoju nowego konstruktu – izomorfizmu refleksyjnego – który odzwierciedla strukturyzacyjną [Giddens, 1984] perspektywę legitymizacji wyłaniającego się obszaru działań. Następnie dokonano identyfikacji dominujących aktorów zaangażowanych w rozwój paradygmatu przedsiębiorczości społecznej. Analiza treści publicznych wypowiedzi owych aktorów ukazuje trzy dyskursy: logikę narracyjną opartą na przykładach bohaterów przedsiębiorczości społecznej, idealnego typu modelu organizacyjnego opartego na działalności gospodarczej oraz logikę opartą na wartościach komunitarnych i sprawiedliwości społecznej. Wracając do teorii legitymizacji, w artykule postuluje się, aby wyłaniające się dyskursy normatywne oraz porządek narracji o przedsiębiorczości społecznej uznać za podstawę legitymizacji aktorów dysponujących znacznymi zasobami. Ostatnia część publikacji dokonuje delimitacji roli badań naukowych nad przedsiębiorczością społeczną w aspekcie przyszłego rozwoju paradygmatu.

Przedsiębiorczość społeczna jako preparadygmat

Kuhn [1962] dokonał eksploracji dziedzin wiedzy w aspekcie konceptualnego konstruktu „zwyczajnej nauki”. Zwyczajna nauka jest funkcją dwóch elementów: „zasad”, zdefiniowanych jako uzgodnione metody i podejścia do badań oraz „paradygmatów”, określonych jako uzgodnione systemy epistemologiczne, wyznaczające granice dla badanych obiektów o różnej istotności. Zwyczajna nauka była zatem dostosowaniem zasad do paradygmatów. Kuhn zauważył jednak, że jego model nie jest statyczny i, że pojawia się nowy paradygmat, będący konsekwencją rosnącej świadomości praktycznej anomalii będącej w opozycji wobec istniejących podejść opartych na paradygmatach. Dostrzeżenie

takiej anomalii wynika ze wzrostu empirycznych i teoretycznych zainteresowań skoncentrowanych na poziomie nowego obszaru działań. W wielu aspektach, przedsiębiorczość społeczna ukazana jest jako fenomen tego typu – ukształtowany nowy obszar badawczy powstały w odpowiedzi na wzrastającą liczbę globalnych kryzysów proponujący ich rozwiązanie poprzez implementację innowacji społecznych na poziomie systemowym [Osberg, Martin, 2007].

Jednak dotychczasowy rozwój badań nad przedsiębiorczością społeczną sugeruje, że według typologii Kuhna znajduje się ona w fazie preparadygmatowej, ponieważ cechuje ją pogłębiona debata dotycząca legitymizowanych metod i problemów, jej użyteczności oraz jakości alternatywnych rozwiązań adekwatnych dla nowej dziedziny wiedzy. Zatem badania nad przedsiębiorczością społeczną mają wiele wspólnego z „akumulowaną fragmentaryzacją” odnotowaną przez Harrisona i Leitcha [1996], poprzez określenie obszaru przedsiębiorczości [Light, 2008; Perrini, 2006]. Obszar ten charakteryzuje multidyscyplinarne konkutowanie o epistemologię, które jednak jak dotychczas nie zdołało wytyczyć normatywnych granic pojęcia [Nicholls, 2006a, 2006b; Nicholls, Young, 2008; Peredo, McLean, 2006; Shaw, Carter, 2007; Sullivan Mort, Weerawardena, Carnegie, 2003; Weerawardena, Sullivan Mort, 2006; por. Aldrich, Baker, 1997, s. 396].

W ciągu ostatnich dziesięciu-piętnastu lat od wkroczenia do głównego nurtu dyskursu publicznego [np. Leadbeater, 1997], przedsiębiorczość społeczna była przedmiotem konkutowania wielu podejść definicyjnych i nadal nie ma jasności co do tego, co oznacza ten termin. Był on określany jako nowy model systemowej zmiany społecznej [Bornstein, 2004; Nicholls, 2006b], rozwiązanie niepowodzeń państwa w świadczeniu usług publicznych [Aiken, 2006; Bovaird, 2006; LeGrand, 2003], nowa szansa dla prowadzenia interesów [Pralhad, 2005], model transformacji politycznej i upodmiotowienia obywateli [Alvord, Brown, Letts, 2004; Yunus, 2008] oraz przestrzeń dla nowych partnerstw hybrydowych [Austin, Gutierrez, Ogliastri, 2006]. Ponadto Perrini [2006, s. 6–11] zauważa, że istnieje „ograniczona” i „rozszerzona” wersja definicji terminu: ta pierwsza lokuje przedsiębiorczość społeczną jako nowy aspekt działalności organizacji

not-for-profit, podczas gdy druga uznaje ją za szerzej rozumianą siłę społeczną ukierunkowaną na rzecz zmiany. Podobnie Light [2008] eksponuje widoczne napięcia między „dużym” i „małym” podejściem do przedsiębiorczości społecznej.

Dotychczasowe metodologie typowe dla badań nad przedsiębiorczością społeczną są także preparadygmatowe w perspektywie Kuhnowskiej, ponieważ koncentrują się często na dostępnych danych – zwykle w formie opisu przypadku „celebryckich” przedsiębiorców społecznych, zidentyfikowanych przez innych aktorów budujących paradygmat – a nie na tworzeniu nowych danych referencyjnych. Ten brak wyraźnej epistemologii obszaru nauki na poziomie społecznym stwarza szczególne problemy metodologiczne, jako że powoduje brak dostępnych publicznie danych (nie istnieje specyficzna prawna forma przedsiębiorczości społecznej) i zniechęca do badań porównawczych. W konsekwencji badania innowacyjne często stają w obliczu konieczności rozwiązywania problemów empirycznych zanim przetestuje się teorię. Efektem wspomnianych kwestii metodologicznych jest polaryzacja nauki o przedsiębiorczości społecznej – na prace empiryczne korzystające z powtarzalnych na małej próbie tych samych przypadków i na prace teoretyczne, którym brakuje wsparcia empirii.

W odniesieniu do procesu rozwoju paradygmatu Kuhn sugerował, że nowy paradygmat osiąga swój status w oparciu o jego zdolność rozwiązywania problemów dominujących aktorów, którzy wywierają wpływ na odpowiednie struktury i porządku instytucjonalne. Ponadto, Kuhn odnotowuje, że ustanowione paradygmaty dostarczają źródeł legitymizacji dla dominujących aktorów tego typu i mogą określać strategię dystrybucji zasobów. Rozwój paradygmatyczny jest obszarem, w którym władza i dominacja często wyrażana jest poprzez deliberatywną konstrukcję „gęstej sieci powiązań”, która świadomie i systematycznie ma na celu konsolidację odpowiednich centrów władzy i wpływu – po to, aby narzucić dominację własnych poglądów w tym obszarze instytucjonalizacji [Kuhn 1962, s. 618]. Paradygmaty są inherentnie wykluczające, do momentu w którym mogą „wyizolować wspólnotę od takich społecznie istotnych problemów, których nie da się zredukować do formuły układanki, ponieważ nie mogą być określone jako kon-

ceptualne i instrumentalne narzędzia wyznaczone przez paradygmat" [Ibidem, s. 37].

W oparciu o myśl Kuhna, instytucjonalści uważają, że rozwój paradygmatu nie jest procesem neutralnym. W swojej pracy na temat rozwoju obszaru nauk o organizacji, Pfeffer [1993] odnotowuje, że obserwowany poziom rozwoju paradygmatu jest w danym obszarze zróżnicowany, ponieważ stanowi produkt instytucjonalny zależny od struktury społecznej, kultury i relacji władczych, które charakteryzują obszar (czyli tego, jak jest zorganizowany oraz jakie czynniki kreują i utrwalają tę organizację). Ponadto, rozwój paradygmatu jest często przedmiotem obiekcji, jako że zapewnia on status, legitymizację i dostęp do zasobów dla kluczowych aktorów w ramach konkurencyjnego kontekstu epistemologicznego [zob. Abbott, 1988; Lodahl, Gordon, 1972]. Ukazano na przykład to, że lepiej rozwinięte paradygmaty przyciągają więcej funduszy zewnętrznych i wewnętrznych (Lodahl, Gordon, 1973; Pfeffer, Moore, 1980) oraz posiadają lepszy wskaźnik recenzowalności i cytowalności w czasopiśmie naukowych [Hargens, 1988]. Istnieje także korelacja między rozwojem paradygmatycznym a strukturą rad programowych periodyków naukowych [Yoels, 1974] oraz uniwersytecką niezależnością wydziałów (np. większa autonomia finansowa dla lepiej rozwiniętych obszarów paradygmatycznych [Lodahl, Gordon, 1973]).

Zgodnie z logiką badań nad rozwojem paradygmatu, jasne staje się to, że analiza postępu w zmianie od pre- do postparadygmatu może być pojmowana jako konkurencyjny proces legitymizacji rozmaitych kluczowych aktorów, dyskursów oraz porządków instytucjonalnych [zob. podobnie w: Busenitz i in., 2003]. W kolejnej części dokonuję opisu ram teoretycznej analizy takich mikrostruktur legitymizacji w przedsiębiorczości społecznej.

Izomorfizm refleksyjny

W artykule legitymizacja organizacyjna jest opisana jako konsekwencja dynamicznej zależności między instytucjonalnymi strukturami poziomu makro a aktorami organizacyjnymi poziomu mikro. Podejście to wykorzystuje dwa powiązane nurty badań instytucjonalnych. Po pierwsze, są to badania nad legitymizacją organizacyjną, mające na celu nadanie znaczenia procesom legitymizacji, je-

śli chodzi o agendę i dynamikę procesów. Po drugie, występują analizy instytucjonalnej relacji między izomorfizmem organizacyjnym i legitymizacją, która nadaje sens legitymizacji jako procesowi strukturyzacji.

Dobrze opisana jest historia teoretyzacji nad legitymizacją organizacyjną w aspekcie zgodności z układami pozaorganizacyjnymi i formami instytucjonalnymi [DiMaggio, Powell, 1983, 1991; Dowling, Pfeffer, 1975; Roth, Wittich, 1978]. Ta szkoła myśli instytucjonalnej sugeruje, że konkretne organizacje są poddane presjom opartym na zasobach, po to by pozostać w zgodzie z istniejącymi sektorowymi lub społecznymi ramami odniesienia i tym samym przetrwać lub dobrze prosperować [Deephouse, 1996; Oliver, 1997; Pfeffer, Salancik, 1978; Ruef, Scott, 1998; Scott, 1995; Zimmerman, Zeitz, 2002; Zucker, 1977]. Teoria instytucjonalna uznaje także kulturowy wymiar analizy procesów legitymizacji, zauważając że organizacje reprezentują także konstrukty teoretyczne będące konsekwencją oraz definiowane przez istniejącą kulturę materialną oraz sieci wpływu i komunikacji społecznej [Carter, Deephouse, 1999; Meyer, Rowan, 1977; Meyer, Scott, 1983; Meyer, Scott, Cole, Intili, 1978; Meyer, Scott, Deal, 1981; zob. też wywiad Deephouse, Suchman, 2008]. Teoretycy instytucjonalizmu zidentyfikowali różne typologie, czy też kategorie legitymizacji. Aldrich i Fiol [1994] piszą o bifurkacji legitymizacji na „społeczno-polityczną” (proces, w którym kluczowi interesariusze uznają organizację za odpowiednią) oraz „kognitywną” (upowszechnienie wiedzy o nowym przedsięwzięciu). Scott [1995] i Suchman [1995] koncentrują się na tym ostatnim typie, identyfikując w jego ramach trójelementową strukturę, charakteryzowaną jako legitymizacje regulacyjne/pragmatyczne, normatywne/moralne oraz kognitywne.

Wiele pionierskich badań instytucjonalnych nad legitymizacją nie zajmowało się innowacją organizacyjną i procesami zmiany w systemach instytucjonalnych, prezentując w dużej mierze statyczny model presji strukturalnych oraz ukazując wpływy z poziomu makro na zachowania i formy organizacyjne. Ostatnio jednak coraz więcej badań docenia rolę innowacji organizacyjnej i zmiany instytucjonalnej w analizie legitymizacji jako procesu dynamicznego. Stryker [2000] ukazuje legitymizację jako konsekwencję dynamicznej walki politycznej mię-

dzy konkurencyjnymi porządkami instytucjonalnymi. Lounsbury [2007] zdefiniował trzy obszary instytucjonalne (retoryczny, dyskursywny i techniczny), w ramach których trwa spór o to, co jest legitymizowane i kto jest do legitymizacji uprawniony. Inne badania opisują mikrostruktury legitymizacji, jeśli chodzi o projekty strategiczne, które selektywnie konstruuja odpowiednią narrację organizacyjną z istniejących zasobów egzogennych norm kulturowych [Hargrave, Van der Ven, 2006; Lounsbury, Glynn, 2001]. Ta bardziej dynamiczna perspektywa odnosi się do współzależności między organizacjami a większymi strukturami instytucjonalnymi, takimi jak procesy legitymizacji, będącymi w stanie permanentnej zmiany [Hybels, 1995].

Zgodnie z tą perspektywą, inny nurt badań instytucjonalnych koncentruje się na roli agencji w procesach legitymizacyjnych, analizując role i funkcje legitymizacyjne różnych aktorów i ich powiązania ze społeczeństwem jako całością, mediami [Baum, Powell, 1995] oraz specyficznymi ciałami legitymizującymi (czyli państwem, [Suddaby, Greenwood, 2005]). W pracach tego typu bada się również strategie organizacyjne mające na celu wpływ na postrzeganie legitymizacji, np. poprzez wykorzystanie dotacji, formowanie międzyorganizacyjnych powiązań kierowniczych, pozyskiwanie wsparcia zewnętrznego [Galaskiewicz, 1985] lub wykorzystujących inne formy zarządzania [Elsbach, 1994; Elsbach, Sutton, 1992]. Ashfort i Gibbs [1990] podsumowują takie techniki w ramach dwóch ogólnych kategorii: „substancjalne” (strategie legitymizujące oparte na działaniach organizacyjnych) oraz „symboliczne” (strategie legitymizujące oparte na „istocie” organizacji). Suchman [1995] przedstawił najbardziej rozbudowaną definicję zarządzania legitymizacją organizacyjną w postaci 12-elementowego modelu technik strategicznych, poprzez które jest kreowany, utrzymany lub przywrócony pozytywny odbiór legitymizacji. Otwarcie twierdzi on, że organizacje często uzyskują legitymizację poprzez manipulację a nie zgodność ze swoim otoczeniem, szczególnie po to, by wspierać dyfuzję i przyjęcie nowych modeli działania. W takich przypadkach organizacje aktywnie tworzą i promują nowe uzasadnienia i porządki rzeczywistości społecznej. Suchman jednak postrzega je ostatecznie jako instrumentalny proces mający na celu doprowadzenie do zgodności czynników otoczenia z ce-

lami organizacyjnymi: uwaga koncentruje się na kształtowaniu istniejącej materii instytucjonalnej zgodnie ze strategicznymi potrzebami organizacji, a nie na tworzeniu nowej przestrzeni instytucjonalnej, pojmowanej jako proces budowania nowego obszaru wiedzy.

Kolejna praca pozostająca w tej tradycji teoretycznej w większym stopniu koncentruje się na działaniach z poziomu mikro, które wspierają zarządzanie strategiczne i procesy legitymizacji. Phillips, Lawrence i Hardy [2004] korzystają z analizy dyskursu w celu zbadania tego, jak wykorzystanie i tworzenie tekstu może kształtować i określać szersze procesy legitymizacyjne. Według Lukesa [1974] i innych, procesy takie okazują się być inherentnie politycznym i często przymusowym wyrazem struktur i relacji władczych (np. w przypadku ograniczoności zasobów). Z takiej perspektywy, manipulacja dyskursem określa to, co może być uważane za legitymizowane lub nielegitymizowane. Procesy tego rodzaju ujawniają dominujących aktorów zachowujących się tak jak „przedsiębiorca instytucjonalny”, który pracuje na rzecz „oddziaływania na dyskursy tworzące instytucje i mechanizmy w konkretnym obszarze, w sposób zgodny z własnym interesem” [Philips i in., 2004, s. 648]. Jest to często wyrazem strategii samolegitymizacji; tak jak wynika z oparcia się na istniejących zasobach. Philips i współautorzy dostrzegają także, że nowe materiały tekstowe często budują swoją legitymizację, wykorzystując bezpośrednio inne, lepiej legitymizowane teksty – ukazane jest to jako część procesu, w którym ustanawiana jest supremacja danego dyskursu.

Vaara, Tienari i Laurila [2006] dokonują dalszego rozwinięcia tematu, poprzez swoją analizę sześciu form kontroli dyskursu w ramach strategii „legitymizacji dyskursywnej” (normalizacja, autoryzacja, racjonalizacja, moralizacja oraz narratywizacja). W pracy tej zwraca się uwagę na bliskie związki między źródłami władzy oraz na mobilizację i propagowanie dyskursu. W końcu, Kaplan [2008], bazując na teorii ruchów społecznych, proponuje ramy kognitywne, jako jeszcze jedno strategiczne podejście do legitymizacji, lokujące agencję na poziomie konstruowania rzeczywistości.

Rozwijając Weberowską teorię dotyczącą wpływu biurokracji na formy organizacyjne, DiMaggio i Powell [1983] zidentyfikowali trzy typy presji izomorficznych tworzących procesy homogenizacyjne

widoczne w wysoce ustrukturyzowanych obszarach organizacyjnych. Jednak w odróżnieniu od wcześniejszych prac sugerujących, że izomorfizm powodują presje rynków konkurencyjnych, DiMaggio i Powell uważają, iż konkurencja o legitymizację organizacyjną w ramach struktur norm instytucjonalnych i relacji władczych jest ważnym czynnikiem przyczynowym. Przymusowy izomorfizm przejmując proces, poprzez który wpływowi aktorzy zewnętrzni, tacy jak państwo lub dyspozytorzy zasobów, nakłaniają organizacje do jednolitości. Izomorfizm mimetyczny zachęca organizacje do naśladowania innych modeli w celu przeciwdziałania ryzyku niepewności w obszarach niedookreślonych. Jeśli chodzi o izomorfizm normatywny, podkreślano wpływ ciał profesjonalnych oraz kreowanych przez nie standardów. Kontynuując myśl Giddensa [1984], DiMaggio i Powell uważają, że procesy izomorficzne tego typu reprezentują przykłady strukturyzacji między organizacjami a większymi siłami instytucjonalnymi. Jednak pomimo czytelnej definicji istoty organizacyjnego poziomu zmiany, dużo mniej mówi się o efektach wywieranych przez organizacje na poziomie makrostruktur instytucjonalnych, z którymi wchodzi one w interakcje.

Artykuł ten łączy myśli zawarte w pracy DiMaggio i Powella na temat instytucjonalizmu organizacyjnego z późniejszą teorią instytucjonalną, która bada wzorce agencji w procesach legitymizacji, w celu eksploracji mikrostruktur w ramach instytucjonalizacji przedsiębiorczości społecznej. Podejście to identyfikuje dominujących aktorów oraz kluczowe dyskursy kształtujące obszar paradygmatu. Badanie ma także na celu wkład w lepsze zrozumienie dynamiki relacji agencja – struktura, w instytucjonalnych procesach legitymizacji, szczególnie w odniesieniu do relacji władczych między kluczowymi aktorami. Chociaż instytucjonalne definicje legitymizacji uznają legitymizującą rolę aktorów, w niewielkim stopniu dokonują analizy ich roli lub funkcji w większych procesach tego typu. W pewnym sensie, teoretyzacja tego typu desocjalizuje legitymizację organizacyjną, postrzegając ją raczej jako proces systemowy a nie zindywidualizowany [zob. np. Friedland, Alford, 1991].

Przedsiębiorczość społeczna reprezentuje szczególny przypadek legitymizacji organizacyjnej, ponieważ nie posiada dobrze zdefiniowanego porządku normatywnego (w ramach wyraż-

nych granic epistemologicznych), do którego można odnieść postrzeganie działań przez interesariuszy [Nicholls, 2008, 2010a]. W tym znaczeniu, przedsiębiorczość społeczna jest odporna na konwencjonalne izomorfizmy, zwykle identyfikowane na początku rozwoju danego obszaru wiedzy [Deephhouse, 1996; DiMaggio, Powell, 1983; zob. także: Dart, 2004 – dla krytyki izomorfizmu w przedsiębiorczości społecznej]. Chociaż w perspektywie krótkookresowej jest to potencjalnie i strategicznie korzystne, teoria Kuhnowska sugeruje, że brak ustanowionych wzorców i dyskursów instytucjonalnych dotyczących przedsiębiorczości społecznej zagraża jej ogólnej legitymizacji, jako obszaru działań, w perspektywie długookresowej (poprzez podważenie jej mandatu do podejmowania działań) i może być brzemieniem ograniczeniem dla przepływu zasobów, czego dobrym przykładem, w innych uwarunkowaniach, jest sytuacja ekologów [Rao, 1994; Ruef, Scott, 1998]. W odpowiedzi na te zagrożenia, możemy dostrzec dużą liczbę aktorów budujących paradygmat, z których każdy usiłuje stworzyć odrębny porządek przedsiębiorczości społecznej, najefektywniej wzmacniający w sposób samorefleksyjny ich własną strategię legitymizacyjną.

Morgan [2006] uważa, że teoria autopojetyczna – początkowo dotycząca badań zamkniętych systemów biologicznych [Maturana, Varela, 1973] – może być stosowana (przy wielu sprzeciwach) do analizy wzorców rozwoju organizacyjnego. Morgan zaobserwował, że organizacje usiłują osiągnąć formę zamkniętą samoreferencyjną, poprzez określenie jej jako rozszerzenie własnej tożsamości. W końcu, prowadzi to do wytworzenia swoistej pętli, w której organizacja wchodzi w interakcję ze swoją własną projekcją, błędnie biorąc ją za materię instytucjonalną, pochodzącą spoza owej pętli. Morgan sugeruje także, iż działanie tego typu powinno być postrzegane jako część procesu podtrzymywania samoreprodukcji.

Kontynuując myśl Morgana [2006], analiza procesów budowania paradygmatu przedsiębiorczości społecznej sugeruje czwarty typ presji izomorficznej, scharakteryzowanej w tym artykule jako izomorfizm refleksyjny. W odróżnieniu od pozostałych trzech form, ten typ presji izomorficznej daje prymat agencjom nad strukturami, sugerując, że organizacje dominujące mogą kształtować legitymiza-

cję wyłaniającego się obszaru, dla odzwierciedlenia ich własnych porządków i norm instytucjonalnych. W tym artykule proponuję uznać, że jest to charakterystyka specyficzna dla przedsiębiorczości społecznej jako obszaru działania, ponieważ obecnie funkcjonuje ona jako zamknięty system, cechujący się wysokim poziomem samoreferencyjności oraz niskim poziomem interakcji poza własnym środowiskiem naturalnym [Bourdieu, 1993].

W celu zbadania wzorców izomorfizmu refleksyjnego, wyłaniającego się obecnie w przedsiębiorczości społecznej, pozostała część artykułu, po pierwsze, identyfikuje kluczowych aktorów budujących paradygmat w tym obszarze, a następnie analizuje dyskursy, narracje i porządki przedsiębiorczości społecznej, które aktorzy ci propagują w wypowiedziach publicznych. Materia instytucjonalna służy tu ujawnieniu mikrostruktur legitymizacji wyłaniających się w obszarze przedsiębiorczości społecznej.

Aktorzy budujący paradygmat

Podczas gdy krajobraz przedsiębiorczości społecznej wypełnia wiele organizacji, tylko niewielka ich część aktywnie angażuje się w budowę paradygmatu. Te drugie można zidentyfikować poprzez obecność w literaturze i debacie wokół przedsiębiorczości społecznej oraz poprzez zasoby poświęcane na rzecz rozwoju tego obszaru. Ich cele związane z budową paradygmatu często są artykułowane explicite na stronach internetowych (np. www.skollfoundation.org) lub wynikają z podejmowanych działań, takich jak wspieranie ustawodawstwa dotyczącego przedsiębiorczości społecznej. Można wyróżnić cztery grupy aktorów. Pierwsza, rząd, jest aktywna we wspieraniu (i kształtowaniu) przedsiębiorczości społecznej, szczególnie w Wielkiej Brytanii [OTS, 2006; Social Enterprise Unit, 2002]. Druga grupa to fundacje, takie jak UnLtd [Nicholls, 2006b] oraz Fundacja Skolla (Skoll Foundation) [Lounsbury, Strang, 2009]. Trzecia grupa to fundusze stypendialne, takie jak Ashoka [Bornstein, 2004] i Fundacja Schwaba na rzecz Przedsiębiorczości Społecznej (Schwab Foundation for Social Entrepreneurship [Elkington, Hartigan, 2008]. W końcu, istnieją organizacje sieciowe [Grenier, 2006]: w Wielkiej Brytanii są nimi Sojusz na rzecz Przedsiębiorstw Społecznych (Social Enterprise Alliance), Community Action

Network (CAN) i Koalicja na rzecz Przedsiębiorstw Społecznych (Social Enterprise Coalition – SEC).

Razem wzięci aktorzy budujący paradygmat są bardzo wpływowi w określaniu dyskursu, narracji i typów idealnych, cechujących wczesny etap rozwoju przedsiębiorczości społecznej. Oczywiście istnieje wielu innych wpływowych aktorów, aktywnych w promowaniu przedsiębiorczości społecznej na całym świecie, poprzez zapewnienie zasobów na jej rozwój, np. Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC) w Azji, Accion w Ameryce Łacińskiej oraz Jacana Venture Partnership w Afryce. Jednak aktorzy ci nie koncentrują się zbyt mocno na budowaniu paradygmatu, lecz kierują swoje wysiłki na rzecz praktycznych działań dla rozwoju tego obszaru, przy pomocy interwencji bezpośrednich.

Rząd

Inwestycje państwowe na rzecz przedsiębiorczości społecznej reprezentują największy odsetek kapitału ulokowanego w tym obszarze. Inwestycje tego typu zwykle koncentrują się na zdolnościach rozwojowych dla wzrostu efektywności i skuteczności w dostarczaniu dóbr i usług publicznych, często poprzez wsparcie sektora przedsiębiorczości społecznej [zob. Nicholls, 2010c; Nicholls, Pharoah, 2007]. W Wielkiej Brytanii fundusze publiczne przeznaczone na rzecz działających już podmiotów przedsiębiorczości społecznej obecnie wynoszą w przybliżeniu 732 mln funtów². Rząd brytyjski stworzył nową formę inkorporacji, szczególnie oddziałującą na sektor przedsiębiorczości społecznej Community Interest Company [Nicholls, 2010b]. Oprócz tego Social Enterprise Unit (stworzony

² Liczba ta jest sumą: UnLtd otrzymał 100 mln funtów z Funduszu Milenijnego, Community Investment Tax Relief (CITR) o wartości 58 mln funtów; 20 mln funtów zainwestowanych w pierwszy fundusz Bridges Community Ventures; Adventure Capital Fund oferujący długoterminowe inwestycje finansowe i rozwojowe o wartości 12 mln funtów na rzecz rozwoju przedsiębiorczości, fundusz Community Asset Transfer wspierający transfery zasobów samorządu lokalnego na rzecz wspólnot lokalnych o wartości 30 mln funtów; Phoenix Fund o wartości 42 mln funtów; fundusz Future Builders o wartości 215 mln funtów, oferujący pakiety inwestycyjne grantów/pożyczek/techniczne dla wybranych organizacji z perspektywą wygrania kontraktu na świadczenie usług; 75-milionowe depozyty Banku Inwestycji Społecznych; 100-milionowy Social Enterprise Investment Fund, a Community Builders Fund o wartości 70 mln funtów; Social Enterprise Risk Capital Fund założony w uznaniu potrzeb stymulacji wzrostu w sektorze przedsiębiorczości społecznej o wartości 10 mln funtów.

w 2000 r.) w ramach rządu brytyjskiego, przeznaczył znaczące środki na rozwój badań specyficznych dla sektora przedsiębiorczości społecznej, w tym 5-milionowe zamówienie na rzecz Ośrodka Badań nad Trzecim Sektorem w Uniwersytetach Birmingham i Southampton. Wydatki państwowe na rzecz inwestycji społecznych są o wiele mniej widoczne w innych częściach świata, lecz zaczyna się to zmieniać, głównie w Stanach Zjednoczonych, wraz z utworzeniem Funduszu Innowacji Społecznych (Social Innovation Fund) przy Prezydencie USA, dysponującego funduszem w wysokości 50 mln dolarów.

Fundacje

Ważnym elementem wsparcia rządu brytyjskiego dla przedsiębiorczości społecznej jest UnLtd, powstały w 2002 r., dysponujący 100-milionowym Grantem Millenijnym. Określa się on mianem „Fundacji dla Przedsiębiorców Społecznych”, definiując swoją misję jako „wsparcie i rozwój znaczenia przedsiębiorców społecznych, jako siły na rzecz pozytywnych zmian w Wielkiej Brytanii” (<http://www.unltd.org.uk>). UnLtd jest zarówno instytucją grantodawczą, jak i serwisem doradczym dla przedsiębiorców społecznych znajdujących się na różnych etapach rozwoju organizacyjnego. Fundusz posiada cztery cele strategiczne: przyznawanie grantów, budowanie związków grantobiorców, prowadzenie badań nad wpływem przedsiębiorczości społecznej na społeczeństwo oraz świadczenie usług doradczych poprzez grupę UnLtdVentures (<http://www.unltd.org.uk/template.php?ID=17&PageName=introduction>). Dotychczas UnLtd wsparł ponad 5000 przedsiębiorców społecznych, od momentu rozpoczęcia działalności przyznając granty na kwotę 40 mln funtów.

Mającą swoją siedzibę w Palo Alto w Kalifornii, Fundacja Skolla (Skoll Foundation), została utworzona przez Jeffa Skolla, współzałożyciela i pierwszego prezesa eBay. Jest ona fundacją grantodawczą, której misją jest „przyspieszenie zmiany systemowej na rzecz wspólnot lokalnych na całym świecie poprzez inwestowanie w tworzenie związków i uhonorowanie przedsiębiorców społecznych” (<http://www.skollfoundation.org/aboutskoll/index.asp>). Ważnym elementem tej misji jest utworzenie Ośrodka Przedsiębiorczości Społecznej (Skoll Centre for Social Entrepreneurship) na Uniwersytecie Oxford

w 2003 r., w którym corocznie odbywa się Światowe Forum Przedsiębiorczości Społecznej. Dotychczas Fundacja przyznała 61 grantów na obszarze pięciu kontynentów, na kwotę około 120 mln funtów.

Fundusze stypendialne

Ashoka jest największą i najbardziej renomowaną organizacją przyznającą stypendia w obszarze przedsiębiorczości społecznej. Została założona przez Billa Draytona w 1982 r. [zob. Bornstein, 2004, dla ogólnego przeglądu funkcjonowania Ashoki]. Misją Ashoki jest pomoc „w kształtowaniu globalnego, przedsiębiorczego, konkurencyjnego sektora obywatelskiego: takiego, który umożliwi powodzenie inicjatywom przedsiębiorców społecznych oraz da szeregowym obywatelom możliwość myślenia i działania jako inicjatorom zmian” (<http://www.ashoka.org/visionmission>). Kluczowymi celami Ashoki jest wsparcie i promocja przedsiębiorczości społecznej i pomoc w budowie infrastruktury dla przedsiębiorców społecznych. Organizacja ma swoją siedzibę w mieście Waszyngton, posiadając globalną sieć biur regionalnych oraz ponad 2000 stypendystów w ponad 60 krajach. Dotychczas Ashoka przyznała ok. 220 mln funtów na stypendia.

Fundacja Schwaba na rzecz Przedsiębiorczości Społecznej (Schwab Foundation for Social Entrepreneurship) powstała w 1998 r. w Genewie. Wyrosła z oraz jest ściśle połączona z inną instytucją, również założoną przez Klause Schwaba, Światowym Forum Ekonomicznym. Misją Fundacji jest działalność na rzecz zapewnienia „różnorodnych płaszczyzn współpracy na poziomie krajowym, regionalnym i globalnym, które ukażą przedsiębiorczość społeczną jako kluczowy element poprawy jakości życia społeczeństwa i rozwiązywania problemów społecznych w sposób innowacyjny i efektywny” (<http://www.schwabfound.org/sf/AboutUs/OurMission/index.htm>). Fundacja nie jest tradycyjną organizacją grantodawczą, lecz próbą zbudowania wspólnoty praktyków i zapewnienia dostępu do Światowego Forum Ekonomicznego dla przedsiębiorców społecznych. Obecnie istnieją 172 „przedsiębiorstwa społeczne Schwaba” na pięciu kontynentach. W 2007 r. Fundacja rozpoczęła nowy projekt, nagrodę „Przedsiębiorcy Społecznego Roku”, z udziałem partnerów medialnych, w wielu krajach. Ostatnio Fundacja podjęła

kroki w kierunku bliższej integracji ze Światowym Forum Ekonomicznym.

Twórcy sieci

Utworzona w Londynie w 1998 r., Community Action Network (CAN) była pomysłem trzech osób – Andrew Mawsona, Adele Blakebrough i Helen Taylor Thompson – każda z nich będąca już uznanym liderem w innowacyjnych projektach wspólnot lokalnych. CAN ma na celu wsparcie przedsiębiorców społecznych na rzecz poprawy ich działalności i maksymalizacji wpływu społecznego (<http://www.can-online.org.uk>). CAN czyni to poprzez praktyczne strategie zawierające zapewnienie przestrzeni biurowej, wsparcie biznesowe i „lewarowanie” („windowanie”) inwestycji społecznych. CAN samo w sobie nie jest fundatorem.

Powstały w efekcie pierwszego Zgromadzenia Krajowego na rzecz Przedsiębiorców Społecznych, mającego miejsce w Kolorado w 1998 r., Social Enterprise Alliance, wyłonił się w 2002 r. jako partnerstwo Zgromadzenia Krajowego, Seachange; organizacji świadczącej brokerskie usługi finansowe dla przedsiębiorców społecznych oraz innych fundatorów. Sojusz jest organizacją sieciową mającą na celu „budowę silniejszych i efektywniejszych przedsiębiorstw społecznych, poprzez mobilizację wspólnot praktyków i inwestorów na rzecz strategii wzrostu dochodów” (http://www.se-alliance.org/about_movement.cfm). Sojusz przywiązuje szczególną uwagę do organizacji not-for-profit, które rozwijają strategię wzrostu dochodu, uznając, że „strategie wzrostu dochodu pomagają organizacjom uzyskać lepsze wyniki. Gdy poszczególne działające w oparciu o misję organizacje przyjmą odpowiednie strategie wzrostu dochodu jako części ich bazy przychodów, wykreują tym samym więcej korzyści społecznych. Wartości społeczne można wzmocnić, gdy organizacje działające w oparciu o misję, będą działać razem na rzecz wzrostu wpływu i efektywności w obszarze przedsiębiorczości społecznej” (http://www.se-alliance.org/about_movement.cfm).

Powstały w 2000 r. SEC działa jako brytyjska „organizacja przemysłowa” przedsiębiorców społecznych. Początkowo była organizacją finansowaną przez rząd i traktowano ją jako element polityki publicznej mającej na celu wzrost znaczenia przedsię-

biorstwa społecznego i polepszenie jego wizerunku. SEC jest jednak bezstronne politycznie i angażuje wszystkie partie brytyjskie. Jego cele są następujące:

- promowanie korzyści, jakie przynosi przedsiębiorstwo społeczne, poprzez kampanie i wydarzenia medialne,
- dzielenie się najlepszymi praktykami wśród przedsiębiorców społecznych, z wykorzystaniem sieci i publikacji,
- informowanie o agendzie politycznej kluczowych decydentów,
- podejmowanie badań rozszerzających bazę dowodów o przedsiębiorczości społecznej (<http://www.socialenterprise.org.uk/pages/who-we-are.html>).

Podczas gdy każda z tych grup aktorów jest zaangażowana w budowę paradygmatu, znacząco różni je dystrybucja zasobów. Odzwierciedla to kapitał zainwestowany w sektor i jego promocja.

W kolejnej części artykułu omówione są różne dyskursy przedsiębiorczości społecznej, które są projektowane przez każdą z grup budujących paradygmat i odzwierciedlają dynamikę relacji władczych, w których uczestniczą. Wychodząc od teorii instytucjonalnej, sugeruje się później, że takie wzorce dystrybucji zasobów reprezentują ważne mikrostruktury władzy i wpływu, promujące specyficzne dyskursy legitymizujące w procesie izomorfizmu refleksyjnego.

Dyskursy przedsiębiorczości społecznej

Analiza wypowiedzi publicznych wspomnianych uprzednio wiodących aktorów budujących paradygmat a dotyczących definicji przedsiębiorczości społecznej ujawnia dwa ważne dwuczłonowe zestawy oparte na logice narracyjnej i idealnym typie modelu organizacyjnego (zob. tabela 1). Jeśli chodzi o logikę narracyjną przedsiębiorczości społecznej, zauważamy dwa zestawy dyskursu: te, które umieszczają w centrum bohatera-przedsiębiorcę społecznego i te, które lokują przedsiębiorczość społeczną w otoczeniu wspólnotowym i w sieci działań. Te pierwsze są „responsywne” w stosunku do swojej misji społecznej i beneficjentów [Blair, 2006]. Ten typ idealny odzwierciedla normy instytucjonalne dotyczące skuteczności i efektywności organizacji komercyjnych w porównaniu do państwa lub trzeciego sektora i silnie wykorzystuje porządek

Tabela 1. Dyskursy budowy paradygmatu przedsiębiorczości społecznej

Zestaw dyskursu	Słowa kluczowe	Źródło
Logika narracyjna		
Bohater-przedsiębiorca	przywództwo	Ashoka, Skoll Foundation; Center for the Advancement of Social Entrepreneurship (CASE)
	ambitny	Ashoka, Skoll Foundation
	odporny	Ashoka, Schwab Foundation, UnLtd
	wykorzystujący okazje	Ashoka,
	etyczny	Ashoka,
	zasobny	Skoll Foundation, Schwab Foundation, CASE,
	zorientowany na rezultaty	Skoll Foundation, Schwab Foundation, CASE
	pragmatyczny	Schwab Foundation,
	wizjonerski	Schwab Foundation, UnLtd
	pasjonat	Schwab Foundation, UnLtd
	podejmujący ryzyko	Schwab Foundation
Wspólnota	inwestycje wspólnotowe	rząd brytyjski
	spójność wspólnotowa	Community Action Network (CAN)
	inicjatywa szeregowych członków	CAN
Idealny typ modelu organizacyjnego		
biznesowy	biznes (biznesowy)	Social Enterprise (SE) Alliance, rząd brytyjski, Social Enterprise Coalition, CASE
	responsywny	rząd brytyjski
	trwały	Schwab Foundation, Skoll Centre, SE Alliance
	efekt skali	Ashoka, Schwab Foundation
	wzrost dochodu	SE Alliance,
	profesjonalizm trwałości	Skoll Centre, Schwab Foundation
Wartości społeczne/zmiana społeczna	udzielić głosu	CAN
	normy społeczne	SE Alliance
	sprawiedliwość społeczna	Social Enterprise Coalition

nowego zarządzania publicznego oraz urynkowanie państwa [LeGrand, 2003; Osbourne, Gaebler, 1992]. Druga kategoria słów kluczowych buduje dyskurs o przedsiębiorstwie społecznym w oparciu o wartości i zmianę społeczną. Tutaj słowa kluczowe to „norma społeczna” i „sprawiedliwość społeczna”, a idealny typ zachowań organizacyjnych to taki, który gwarantuje głos beneficjentom. Dyskurs tego typu wywodzi się od fundamentalnego porządku instytucjonalnego trzeciego sektora i teorii ruchów

społecznych [Davis, McAdam, Scott, Zald, 2005; Salamon, Anheier, List, Toepler, Sokolowski, 2003].

Analiza dyskursu sugeruje istnienie napięć i konfliktów wokół dyskursów, narracji i typów idealnych ukazanych w definicjach przedsiębiorczości społecznej głoszonych przez głównych aktorów budujących paradygmat. W kolejnej części zauważam, że zestawy te najlepiej rozumiane są w ramach mikrostruktur izomorfizmu refleksyjnego konkretnych aktorów.

Logika narracyjna bohatera-przedsiębiorcy

Model bohatera-przedsiębiorcy jest faworyzowany przez fundacje i fundusze stypendialne. Dominującą wewnętrzną logiką fundacji jest mobilizacja zasobów w celu doprowadzenia do zmiany. Jednak w przeciwieństwie do tradycyjnych grantodawców filantropijnych, wywodzących swoją legitymację od obdarowywania, fundacje wspierające przedsiębiorców społecznych wykorzystują model prywatnego kapitalisty, który odzwierciedla porządek przedsiębiorczości komercyjnej. Ta nowa przedsiębiorczość filantropijna jest zgodna z normatywnym porządkiem wielu udanych przedsięwzięć komercyjnych – szczególnie w Dolinie Krzemowej – obecnie aktywnie wspierających przedsiębiorczość społeczną. Podejście przedsiębiorcze tego typu legitymizuje granty jako inwestycję wymagającą „maksymalnego” zwrotu kapitału. W konsekwencji, wykazanie efektywnego zwrotu z inwestycji staje się kluczowe dla logiki samolegitymizacji. Prowadzi to do kierowania uwagi na historię sukcesu [Lounsbury, Strang, 2009], odbijające się echem na istniejącej narracji wokół przedsiębiorców komercyjnych i ich osiągnięć. Logika izomorfizmu refleksyjnego sugeruje, że przedsiębiorczość społeczną legitymizuje jej bohater-przedsiębiorca i historia jego sukcesu.

Dyskurs o jednostce/bohaterze-przedsiębiorcy skoncentrowany na samym przedsiębiorcy społecznym nie tylko odzwierciedla normatywne ujęcie przedsiębiorcy komercyjnego, ale jest także użyteczny dla działań marketingowych wokół budowy emocjonalnych i motywujących narracji i mitów. Koncentracja na zmianie „systemowej”, choć nigdy nie zdefiniowanej wyrażnie i podkreślanie efektu skali także legitymizuje model filantropijny, akcentujący maksymalizację zysku z inwestycji. Ukazanie w tym świetle przedsiębiorczości społecznej zadowala także donatorów, którzy oczekują od swoich pieniędzy czegoś więcej niż wspieranie państwa opiekuńczego lub wzrostu znaczenia jego istniejących programów społecznych.

Fundusze stypendialne posiadają porządki wewnętrzne odmienne od fundacji opierających się na dźwigniowym efekcie kapitału społecznego wywieranym na starannie dobranej elicie. Dla takich aktorów, demonstracja takiego efektu dźwigni jest kluczowym czynnikiem legitymizacyjnym – porządkiem zapożyczonym od biznesu prywatnego.

Podobnie jak fundacje zaangażowane w przedsiębiorczość społeczną, fundusze stypendialne również kierują się w swoich działaniach logiką sektora prywatnego, często jawnie powiązaną z ważnymi partnerami komercyjnymi, takimi jak McKinsey lub Światowe Forum Ekonomiczne. I podobnie, fundusze te eksponują legitymizującą wartość narracji przedsiębiorca-bohater poprzez wprowadzenie jej do sfery społecznej, lecz także wyraźnie sugerując, że tacy aktorzy osiągają sukces dzięki powiązaniu ich z pozostałymi podmiotami sektora prywatnego. Ten izomorfizm refleksyjny ma na celu kształtowanie przedsiębiorczości społecznej jako elity ściśle powiązanej wzajemnie, która podziela opinię o modelach i uczy się w ramach kontrolowanych granic. Kształtująca obszar działania rola aktorów budujących paradygmat jest szczególnie widoczna, ponieważ nie tylko ustalają oni kryteria uzyskania stypendium, ale także podejmują decyzje o ich wyborze.

Fundacje i fundusze stypendialne często korzystają z wyrafinowanych technik marketingu komunikacyjnego, za pomocą których promulgują swój konkretny dyskurs legitymizujący o przedsiębiorczości społecznej. Przykładowo, Participant Production – inicjatywa zapoczątkowana przez Jeffa Skolla w 2004 r. – była pionierska, jeśli chodzi o projekty filmowe i telewizyjne ukazujące przedsiębiorców społecznych i ich pracę, szczególnie seria „New Heroes” emitowana przez Public Broadcasting Network (PBS) w Stanach Zjednoczonych oraz hit filmowy Ala Gore’a „Niewygodna prawda” (<http://www.participantmedia.com>). Participant Media wykorzystują rozrywkę dla spowodowania zmiany społecznej, a także na rzecz projektów i kampanii wokół swoich projektów dla wygenerowania czegoś, co nazywane jest „światło, kamera... akcja społeczna!” (http://www.participantmedia.com/company/about_us.php). Podobnie Fundacja Schwaba kreuje kluczowych partnerów medialnych w wielu krajach – po to, aby promować przedsiębiorców-bohaterów i historię ich sukcesów.

Idealne typy modelu biznesowego

Wewnętrzny porządek państwa polega na świadczeniu usług publicznych i dostarczaniu dóbr publicznych. W latach 90. sektor publiczny przeszedł przez okres reform, które wprowadziły nowe podejście do metod zarządzania i nowe modele silnie

oparte na praktykach sektora prywatnego. Jak odnotowano wcześniej, taki model świadczenia bardziej responsywnych i efektywnych usług publicznych – szczególnie poprzez ich kontraktowanie – wykorzystuje legitymizację dyskursu nowego zarządzania publicznego [Osbourne, Gaebler, 1992; Walsh, 1995] i quasi-rynków [LeGrand, Bartlett, 1993], z których wiele o co najmniej dziesięć lat poprzedza powstanie przedsiębiorczości społecznej. Zgodnie z takimi reformami, rząd brytyjski posiada własną agendę legitymizacji, najlepiej pojmowaną w aspekcie zwiększonej efektywności, responsywności i trwałości, wywodzących się z nomenklatury biznesu prywatnego. Dominującym modelem przedsiębiorczości społecznej, który przyciągnął zasoby publiczne stało się przedsiębiorstwo społeczne lub „biznes działający na rzecz celów społecznych” [OTS, 2006]. Są to organizacje, które ewidentnie łączą zyski finansowe i społeczne oraz stosują modele i myślenie biznesowe na rzecz osiągnięcia celów społecznych i środowiskowych [Alter, 2006]. Taki typ idealny modelu organizacyjnego zwraca szczególną uwagę na dochód z pracy oraz na wykorzystanie komercyjnych porządków i strategii. Rząd wykorzystuje swoje zasoby na rzecz wzrostu obszaru przedsiębiorczości społecznej i do wsparcia tworzenia spójnego paradygmatu przedsiębiorczości społecznej opartego na tym modelu, poprzez konkretną politykę publiczną, ponad 610 milionów funtów pochodzących z zasobów publicznych oraz wsparcie konkretnych dyskursów publicznych. Efekt tych działań jest uderzający; zidentyfikowano ponad 55 tysięcy organizacji działających w formie przedsiębiorstw społecznych [OTS, 2006]. Podobnie, ponad połowa dochodu z pracy wypłacanego przez państwo jest wydawana w formie kontraktów a nie grantów – wprowadzając logikę biznesową do kontekstu filantropijnego [NCVO, 2008]. Ta koncentracja na idealnym typie modelu organizacyjnego wywodzi się z sektora prywatnego i jest także zgodna z ideologią Trzeciej Drogi rządu laburzystów w Wielkiej Brytanii, która ma na celu przełamanie barier pomiędzy sektorami państwowym, prywatnym i społecznym [Giddens, 1998, 2000]. Izomorfizm refleksyjny sugeruje, że przedsiębiorczość społeczna jest obszarem zdominowanym przez biznes działający na rzecz celów społecznych, w tym świadczący usługi publiczne w formie kontraktów.

Modele wspólnotowe / logika zmiany społecznej

Organizacje sieciowe wykazują dominującą logikę wewnętrzną koncentrującą się na wzmocnieniu głosu wspólnoty [Barnes, 1999]. Odzwierciedla to porządek mający na celu legitymizację swoich działań, jeśli chodzi o maksymalizację zaangażowania wspólnoty i jej upodmiotowienie. Dominującym dyskursem jest sprawiedliwość społeczna i komunitaryzm. Organizacje te bardzo przypominają tradycyjne struktury trzeciego sektora, oparte na zasadach równości i altruizmu, i samodefiniują się w opozycji do modeli akcentujących indywidualizm i strategię komercyjną. W takim przypadku izomorfizm refleksyjny sugeruje, że przedsiębiorczość społeczna podziela kognitywną legitymizację trzeciego sektora, lecz wyraźniej akcentuje innowacyjność w świadczeniu usług i dostarczaniu dóbr.

Twórcy organizacji sieciowych dysponują ograniczonym kapitałem, udzielają niewielkich grantów i brakuje im możliwości upowszechniania, które posiada rząd lub rynkowe siły fundacji. W konsekwencji niełatwo im propagować swój własny dyskurs w opozycji do narracji o przedsiębiorcy-bohaterze i typach idealnych modeli biznesowych. Aktorzy ograniczeni zasobami mogą użyć dwóch strategii dla wywarcia pożądanego wpływu. Po pierwsze, mogą uczynić swoje interesy zbieżne z aktorami potężniejszymi i zasobniejszymi. W ten sposób, pozostając nominalnie niezależnym od brytyjskiego rządu, SEC ogólnie dostosował się do inicjatyw politycznych szerszego nurtu zamiast je krytykować. Po drugie, mogą przyjąć strategię oporu, aby przeciwdziałać innym trendom w tym obszarze. Odnosząc się do tego, Edwards [2008, 2010] ukazał konflikt tradycyjnego porządku organizacji not-for-profit z nową falą dyskursów wspieraną i napędzaną przez sektor prywatny, a określaną mianem „filantropokapitalizmu”.

Poprzednie analizy sugerowały istnienie dwóch cech preparadygmatycznego rozwoju przedsiębiorczości społecznej. Po pierwsze, niewielka liczba aktorów kształtuje dyskurs i porządek instytucjonalny w tym obszarze, odzwierciedlając własną logikę wewnętrzną i upodabniając własne normy legitymizacyjne w procesie izomorfizmu refleksyjnego (zob. tabela 2). Po drugie, jest to proces ze swej istoty powiązany z władzą i mobilizacją zasobów.

Tabela 2. Izomorfizm refleksyjny w przedsiębiorczości społecznej

Aktor budujący paradygmat	Porządek wewnętrzny	Porządek izomorfizmu refleksyjnego	Dyskurs legitymizujący
Rząd	Świadczenie usług publicznych	Maksymalizacja efektywności, responsywności i trwałości	Idealny typ modelu biznesowego
Fundacje	Mobilizacja zasobów na rzecz spowodowania zmiany	Maksymalizacja zwrotu z inwestycji	Przedsiębiorca-bohater
Fundusze stypendialne	Kreowanie kapitału społecznego	Maksymalizacja efektu dźwigni	Przedsiębiorca-bohater
Organizacje sieciowe	Wzmocnienie głosu społeczności lokalnych	Maksymalizacja zaangażowania i upodmiotowienia	Sprawiedliwość społeczna

bów, w którym wydaje się dominować porządek i dyskurs tych organizacji, które posiadają dostęp do większych zasobów. Po trzecie, opisany poprzednio porządek instytucjonalny przedsiębiorczości społecznej może być skategoryzowany ponownie według tego, jak odnosi się on do dostarczycieli większych lub mniejszych zasobów, dostępnych dla aktorów tego obszaru działań. Świadczy to o tym, że logika przedsiębiorcy-bohatera działającego w otoczeniu biznesowym (lub quasi-biznesowym) zacznie dominować paradygmatyczny rozwój obszaru, podczas gdy marginalizowana będzie logika działań komunitarnych związanych ze sprawiedliwością społeczną i upodmiotowieniem. Istotnie, są już dowody potwierdzające tę tezę [Dart, 2004]. Implikacje praktyczne tego faktu są głębokie, ponieważ – jak zaobserwował Kuhn [1962] – rozwinięte paradygmaty są, z konieczności, konstrukta-ami wyłącznymi i jedynymi.

W swojej koncepcji rozwoju przedsiębiorczości społecznej Lounsbury i Strang [2009] zgadzają się z tym założeniem, odnotowując to, jak zasobni aktorzy kształtują nowy porządek działań społecznych przeciwdziałający niepowodzeniu administracji państwa opiekuńczego. Proces ten przybiera formę konkretnych przykładów studium przypadku wybranych z tego obszaru, jako „treść dyskursywna” dla rozwoju i wsparcia nowego porządku, który daje pierwszeństwo instytucjonalnym mitom i narracjom wywodzącym się z biznesu oraz pojęciu przedsiębiorcy-bohatera, a nie tradycji ustrukturyzowanych działań zbiorowych i solidarności. Szczególnie ważne są w tym miejscu historie sukcesu jako materia legitymizująca aktywność filantropijną. Lounsbury i Strang postrzegają to jako typowo amerykański archetyp kulturowy łączący działania prywatne z interesem społecznym. Jednak, jak zauważają, jest to model faworyzujący elity i daleko mu do osadzenia we wspólnotach do-

celowo objętych wpływem przedsiębiorczości społecznej [zob. także: Alvord i in., 2004].

Innowacja społeczna: w stronę paradygmatu inkluzywnego?

W artykule tym dokonuję próby mapowania mikrostruktur legitymizacji instytucjonalnej w ramach przedsiębiorczości społecznej. Uważam, że przedsiębiorczość społeczna znajduje się w pre-paradygmatycznym stanie rozwoju, który umożliwia zasobniejszym aktorom kształtowanie dyskursu legitymizacyjnego w sposób samorefleksyjny. Ponadto sugeruję, że proces ten faworyzuje dwa dyskursy: narrację opartą na historiach sukcesu przedsiębiorcy-bohatera oraz modelu organizacyjnym odzwierciedlającym typ idealny wywodzący się z sektora prywatnego. Ten pierwszy wspiera wewnętrzny porządek, który legitymizuje nowe praktyki przedsiębiorczości filantropijnej, podczas gdy drugi popiera zewnętrzną logikę legitymizującą efektywność i urynkowanie państwa.

Argumentacja przedstawiona w tym artykule jest daleka od tego, by ignorować paradygmat kształtujący wpływ samej nauki na dany obszar. Rzeczywiście, takie twierdzenie mogłoby podważyć każdą analizę Kuhnowską. Ustosunkowując się do tej kwestii, dyskusję należy podsumować uznaniem roli nauki w budowie paradygmatu przedsiębiorczości społecznej i sugestią, że badania akademickie są w stanie zaoferować sposoby przewyższenia napięć pomiędzy opisanymi powyżej dyskursami.

Trzy najbardziej wpływowe programy akademickie na temat przedsiębiorczości społecznej ulokowane są na uczelniach ekonomicznych w Harvardzie, Duke i w Oxford. Harvard Business School była pierwszą uczelnią, w której utworzono Inicjatywę na rzecz Przedsiębiorstwa Społecznego (Social Enterprise Initiative – SEI) w 1993 r. Celem

tej inicjatywy była integracja przedsiębiorczości społecznej w ramach programu zajęć MBA oraz budowa trzonu badawczego wśród pracowników uczelni. W 2002 r. powstało Centrum Rozwoju Przedsiębiorczości Społecznej (Center for the Advancement of Social Entrepreneurship – CASE) na Uniwersytecie Duke, założone przez byłego pracownika Uniwersytetu Harvarda, profesora J. Gregory Deesa. Wreszcie, Skoll Centre for Social Entrepreneurship zostało założone dzięki dotacji Fundacji Skolla w Said Business School na Uniwersytecie Oxford w 2003 r. Oprócz tych trzech inicjatyw akademickich, istnieją dwie inne sieci badawcze w obszarze przedsiębiorczości społecznej. Pierwsza z nich to Social Enterprise Knowledge Network (SEKN), konsorcjum dziewięciu latynoamerykańskich i hiszpańskich uniwersytetów, powiązanych z działającym przy Harvard Business School SEI (zob. powyżej). Sieć uformowała się w 2001 r. i od tego czasu opublikowała dwie książki, 39 studiów przypadku i wiele innych materiałów badawczych. Zgodnie z dominującą logiką działania SEI, SEKN silnie koncentruje się na roli modeli biznesowych w kontekście zmiany społecznej. Druga sieć to EMES, grupa dziewięciu uniwersytetów europejskich badających ekonomię społeczną w Europie, działająca od 2000 r. Grupa ta szczególnie interesuje się modelami współdzielczymi oraz integracją przez pracę w przedsiębiorstwach społecznych. Opublikowała książki [Borzaga, Defourny, 2001; Nyssens, 2006], a także wiele artykułów i innych materiałów akademickich.

Prace tych pionierów badań nad przedsiębiorczością społeczną stworzyły dwie różne perspektywy naukowe dla tego obszaru. Pierwsza z nich to konceptualizacja promowana przez Harvard Business School SEI, dająca pierwszeństwo biznesowemu modelowi przedsiębiorcy-bohatera, o którym wspominałem wcześniej. Jednak alternatywna perspektywa wywodzi się z tradycji innowacji społecznych, które konceptualizują przedsiębiorczość społeczną jako proces zmiany świadczenia usług publicznych i dostarczania dóbr. Logika tego modelu innowacji koncentruje się na poziomie systemowym i uznaje, że niepowodzeniom rynkowym w dostarczaniu dóbr publicznych można przeciwdziałać poprzez zmiany systemowe a nie uspołecznianie biznesu [Mulgan, 2007]. Model sugeruje też, że można to spowodować poprzez innowacyjne organiza-

cje trzeciego sektora, ponieważ pozostają one niezależne od sektora prywatnego i publicznego, których inherentna inercja układów instytucjonalnych jest w przeważającej mierze odpowiedzialna za społeczne niepowodzenia rynku. Wiele ośrodków badawczych propaguje innowacyjny model przedsiębiorczości społecznej, w tym sieć badawcza EMES w Europie, CASE na Uniwersytecie Duke, Skoll Centre na Uniwersytecie Oxford, a także wpływowe organizacje w Wielkiej Brytanii, takie jak The Young Foundation, Demos oraz National Endowment for Science Technology and the Arts (NESTA). Model ten staje się coraz bardziej modny wśród decydentów politycznych, traktujących go jako rozwiązanie obniżające koszty państwa opiekuńczego, bez redukcji przywilejów socjalnych. Model społecznych innowacji przedsiębiorczości społecznej nie daje pierwszeństwa żadnemu z czterech opisanych uprzednio dyskursów – pozostaje agnostyczny, jeśli chodzi o rolę sektora prywatnego. Model określa innowacje społeczne mianem epizodycznych i dynamicznych, a nie uosabiających konkretne historie sukcesów [Mulgan, 2007]. Ponadto, nie faworyzuje on żadnej konkretnej logiki wewnętrznej, lecz zamiast tego wywodzi swój porządek (a ostatecznie – legitymizację) z indukcyjnego procesu ugruntowanych badań w danym obszarze.

Oczywiście nauka o przedsiębiorczości społecznej jest także przedmiotem wpływu zasobnych aktorów – będących zarówno pośrednimi, jak i bezpośrednimi donatorami lub umożliwiającymi dostęp do materiałów dla studiów przypadku, do kluczowych przedsiębiorców społecznych lub innych źródeł danych. Jednak, z perspektywy Kuhnowskiej, paradygmat przedsiębiorczości społecznej może być legitymizowany za pomocą dalszych prac akademickich skoncentrowanych na budowaniu rygorystycznej teorii i starannym testowaniu empirycznym. Przyjęcie perspektywy innowacji społecznych daje naukowcom szansę na określenie własnego izomorfizmu refleksyjnego, opartego na legitymizacji obiektywnych badań. Takie działanie przesunęłoby przedsiębiorczość społeczną w stronę statusu paradygmatu, bez uprzedniego przesądzania o warunkach jej badania.

Ponadto, model innowacji społecznych w przedsiębiorczości społecznej stwarza szansę rozwiązania najbardziej problematycznych kwestii wynikających z dotychczasowych relacji pomiędzy

izomorfizmem refleksyjnym i alokacją zasobów w rozwoju tego obszaru: relatywnej marginalizacji przedsiębiorców społecznych; ich odpowiedników, a także – krytycznie – ich beneficjentów, w procesie legitymizacji na poziomie dyskursu. Marginalizacja legitymizujących głosów tych aktorów może być postrzegana jako niepowodzenie rozliczalności aktorów dysponujących większą władzą, którzy mają na celu budowę paradygmatu przedsiębiorczości społecznej. Co więcej, z biegiem czasu ta nierównowaga może doprowadzić do podważenia, a może nawet do unicestwienia normatywnej i kognitywnej legitymizacji przedsiębiorczości społecznej w szerokim odbiorze społecznym. Podczas gdy konstrukt innowacji społecznych może stworzyć przestrzeń, w której naukowcy godzą konkurujące dyskursy legitymizacyjne wokół przedsiębiorczo-

ści społecznej w celu budowy nowego paradygmatu, drugi proces prowadzi jedynie do instytucjonalizacji obszaru w aspektach praktycznych, w których obecnie dominujący aktorzy są przygotowani do utorowania drogi dla bardziej pluralistycznej i ugruntowanej debaty na temat ograniczeń, możliwości i wartości przedsiębiorczości społecznej na całym świecie [zob. więcej Nicholls, Young, 2008].

Poprzednia wersja tego artykułu była prezentowana po raz pierwszy podczas konferencji naukowej na Uniwersytecie Oxford w maju 2007 r. Pragnę podziękować jego wydawcom, Profesorom Sarze Carter i J. Gregory Deesowi, za ich pomoc w złożeniu wszystkich elementów poniższej publikacji oraz za ich pogłębione komentarze do artykułu. (A.N.)

Literatura

- Abbott A.** [1988], *The system of professions*, Chicago: University of Chicago Press.
- Aiken M.** [2006], *Towards market or state? Tensions and opportunities in the evolutionary path of three types of UK Social Enterprise*, [w:] M. Nyssens (red.), *Towards market or state? Tensions and opportunities in the evolutionary path of three UK social enterprises* (s. 259–271), London: Routledge.
- Aldrich H., Baker T.** [1997], *Blinded by the cities? Has there been progress in entrepreneurship research?* [w:] D. Sexton, R. Smilor (red.), *Entrepreneurship 2000* (s. 377–400), Chicago: Upstart Publishing.
- Aldrich H., Fiol C.** [1994], *Fools rush in? The institutional context of industry creation*, "Academy of Management Review", 19, 645–670.
- Alter K.** [2006], *A social enterprise typology*, dostępne na: <http://www.virtueventures.com/typology.php> (4 lutego).
- Alvord S., Brown L., Letts C.** [2004], *Social entrepreneurship and societal transformation: An exploratory study*, "Journal of Applied Behavioral Science", 40 (3), 260–283.
- Ashforth B., Gibbs B.** [1990], *The double edge of organizational legitimation*, "Organization Science", 1, 177–194.
- Austin J., Gutierrez R., Ogliastri, E.** [2006], *Effective management of social enterprises: Lessons from business and civil society organizations in Ibero-America*, Cambridge, MA: Harvard University.
- Barnes M.** [1999], *Users as citizens: Collective action and the local governance of welfare*, "Social Policy and Administration", 33 (1), 73–90.
- Battle Anderson B., Dees J.G.** [2006], *Rhetoric, reality, and research: Building a solid foundation for the practice of social entrepreneurship*, [w:] A. Nicholls (red.), *Social entrepreneurship: New paradigms of sustainable social change* (s. 144–168), Oxford: Oxford University Press.
- Baum J., Powell W.** [1995], *Cultivating an institutional ecology of organizations: Comment on Hannan, Carroll, Dundon, and Torres*, "American Sociological Review", 60, 529–538.
- Blair T.** [2006], *OTS (Office of the Third Sector) (2006), Social enterprise action plan: Scaling new heights*, London: Cabinet Office.

- Bornstein D.** [2004], *How to change the world: Social entrepreneurs and the power of new ideas*. Oxford: Oxford University Press.
- Borzaga C., Defourny J.** [2001], *The emergence of social enterprise*, New York: Routledge.
- Bourdieu P.** [1993], *The field of cultural production: Essays on art and literature*, Cambridge: Polity Press.
- Bovaird T.** [2006], *Developing new relationships with the "market" in the procurement of public services*, "Public Administration", 84 (1), 81–102.
- Busenitz L., Page West G., Shepherd D., Nelson T., Chandler G., Zacharakis A.** [2003], *Entrepreneurship research in emergence: Past trends and future directions*, "Journal of Management", 29 (3), 285–308.
- Carter S., Deephouse D.** [1999], *"Tough talk" or "soothing speech": Managing reputations for being tough and being good*, "Corporate Reputation Review", 2, 308–332.
- Clotfelter C.** (red.) [1992], *Who benefits from the nonprofit sector?*, Chicago: University of Chicago Press.
- Corner P., Ho M.** [2010], *How opportunities develop in social entrepreneurship*, "Entrepreneurship Theory and Practice", 34 (4), 635–659.
- Dart R.** [2004], *The legitimacy of social enterprise*, "Nonprofit Management and Leadership", 14 (4), 411–424.
- Davis G., McAdam D., Scott W., Zald M.** [2005], *Social movements and organization theory*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Deephouse D.** [1996], *Does isomorphism legitimate?*, "Academy of Management Journal", 39 (4), 1024–1039.
- Deephouse D., Suchman M.** [2008], *Legitimacy in organizational institutionalism*, [w:] R. Greenwood, C. Oliver, K. Sahlin, R. Suddaby (red.), *The Sage handbook of organizational institutionalism* (s. 49–77), London: Sage.
- Di Domenico M., Haugh H., Tracy P.** [2010], *Social bricolage: Theorizing social value creation in social enterprise*, "Entrepreneurship Theory and Practice", 34 (4), 681–703.
- DiMaggio P., Powell W.** [1983], *The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields*, "American Sociological Review", 48, 147–160.

DiMaggio P., Powell W. [1991], *Introduction*, [w:] P. DiMaggio, W. Powell (red.), *The new institutionalism in organisational analysis* (s. 1–40), Chicago: University of Chicago Press.

Dowling J., Pfeffer J. [1975], *Organizational legitimacy: Social values and organizational behavior*, "Pacific Sociological Review", 18, 122–136.

Edwards M. [2008], *Just another emperor? The myths and realities of philanthrocapitalism*, London: The Young Foundation/Demos.

Edwards M. [2010], *Small change: Why business won't save the world*, San Francisco, CA: Berrett-Koehler.

Elkington J., Hartigan P. [2008], *The power of unreasonable people*, Cambridge, MA: Harvard Business School Press.

Elsbach K. [1994], *Managing organizational legitimacy in the California cattle industry: The construction and effectiveness of verbal accounts*, "Administrative Science Quarterly", 39, 57–88.

Elsbach K., Sutton R. [1992], *Acquiring organizational legitimacy through illegitimate actions: A marriage of institutional and impression management theories*, "Academy of Management Journal", 35, 699–738.

Evers A., Laville J.-L. [2004], *The third sector in Europe*, London: Edward Elgar.

Friedland R., Alford R. [1991], *Bringing society back in: Symbols, practices and institutional contradictions*, [w:] P. DiMaggio, W. Powell (red.), *The new institutionalism in organizational analysis* (s. 232–263), Chicago: University of Chicago Press.

Galaskiewicz J. [1985], *Interorganizational relations*, "Annual Review of Sociology", 11, 281–304.

Giddens A. [1984], *The constitution of society*, Berkeley, CA: University of California Press.

Giddens A. [1998], *The third way*, Cambridge: Polity Press.

Giddens A. [2000], *The third way and its critics*, Cambridge: Polity Press.

Grenier P. [2006], *Social entrepreneurship: Agency in a globalizing world*, [w:] A. Nicholls (red.), *Social entrepreneurship: New paradigms of sustainable social change* (s. 119–143), Oxford: Oxford University Press.

Grimes M. [2010], *Strategic sense making within funding relationships: The effects of performance measurement on organizational identity in the social sector*, "Entrepreneurship Theory and Practice", 34 (4), 763–783.

Hargens L. [1988], *Scholarly consensus and journal rejection rates*, "American Sociological Review", 53, 139–151.

Hargrave T., Van der Ven A. [2006], *A collective action model of institutional innovation*, "Academy of Management Review", 31 (4), 864–888.

Harrison R., Leitch C. [1996], *Discipline emergence in entrepreneurship: Accumulative fragmentalism or paradigmatic science*, "Entrepreneurship, Innovation and Change", 5 (2), 65–83.

Hybels R. [1995], *On legitimacy, legitimation, and organizations: A critical review and integrative theoretical model*, *Best Paper Proceedings of the Academy of Management*, 241–245.

Kaplan S. [2008], *Framing contests: Strategy making under uncertainty*, "Organization Science", 19, 729–752.

Kistruck G., Beamish P. [2010], *The interplay of form, structure, and embeddedness in social intrapreneurship*, "Entrepreneurship Theory and Practice", 34 (4), 735–761.

Kuhn T. [1962], *The structure of scientific revolutions*, Chicago: University of Chicago Press.

Leadbeater C. [1997], *The rise of the social entrepreneur*, London: Demos.

LeGrand J. [2003], *Motivation, agency, and public policy. Of knights and knaves, pawns and queens*, Oxford: Oxford University Press.

LeGrand J., Bartlett W. (red.). [1993], *Quasi-markets and social policy*. London: Palgrave Macmillan.

Light P. [2006], *Reshaping social entrepreneurship*, "Stanford Social Innovation Review" (Autumn) 47–51.

Light P. [2008], *The search for social entrepreneurship*, Washington, DC: Brookings.

Lodahl J., Gordon G. [1972], *The structure of scientific fields and the functioning of university graduate departments*, "American Sociological Review", 37, 57–72.

Lodahl J., Gordon G. [1973], *Differences between physical and social sciences in university graduate departments*, "Research in Higher Education", 1, 191–213.

Lounsbury M. [2007], *A tale of two cities: Competing logics and practice variation in the professionalizing of mutual funds*, "Academy of Management Journal", 50, 289–330.

Lounsbury M., Glynn M. A. [2001], *Cultural entrepreneurship: Stories, legitimacy, and the acquisition of resources*, "Strategic Management Journal", 22, 545–564.

Lounsbury M., Strang D. [2009], *Social entrepreneurship. Success stories and logic construction*, [w:] D. Hammack, S. Heydemann (red.), *Globalization, philanthropy, and civil society* (s. 71–94), Bloomington, IN: Indiana University Press.

Lukes S. [1974], *Power: A radical view*, London: Macmillan.

Maturana H., Varela F. [1973], *Autopoiesis and cognition: The realization of the living*, Dordrecht: Kluwer.

Meyer J., Rowan B. [1977], *Institutionalised organisations: Formal structure as myth and ceremony*, "American Journal of Sociology", 83, 340–363.

Meyer J., Scott W. [1983], *Centralization and the legitimacy problems of local government*, [w:] J.W. Meyer, W.R. Scott (red.), *Organizational environments: Ritual and rationality* (s. 199–215), London: Sage.

Meyer J., Scott R., Cole S., Intili J. [1978], *Instructional dissensus and institutional consensus in schools*, [w:] M. Meyer (red.), *Environments and organizations* (s. 290–305), San Francisco, CA: Jossey-Bass.

Meyer J., Scott R., Deal T. [1981], *Institutional and technical sources of organizational structure: Explaining the structure of organizations*, [w:] H. Stein (red.), *Organization and the human services* (s. 151–178), Philadelphia, PA: Temple University Press.

Meyskens M., Robb-Post C., Stamp J., Carsrud A., Reynolds P. [2010], *Social ventures from a resource-based perspective: An exploratory study assessing global Ashoka fellows*, "Entrepreneurship Theory and Practice", 34 (4), 661–680.

Miller T., Wesley C. [2010], *Assessing mission and resources for social change: An organizational identity perspective on social venture capitalists' decision criteria*, "Entrepreneurship Theory and Practice", 34 (4), 705–733.

Morgan G. [2006], *Images of organization*. London: Sage.

Mulgan G. [2007], *Social innovation*. Skoll Centre for Social Entrepreneurship, dostępne na: www.sbs.ox.ac.uk/skoll/research/Short+papers/Short+papers.htm (4 lutego).

NCVO [2008], *UK voluntary sector almanac 2007*, London: National Council of Voluntary Organizations.

Nicholls A. [2006a], *Playing the field: A new approach to the meaning of social entrepreneurship*, "Social Enterprise Journal", 2 (1), 1–5.

Nicholls A. [2006b], *Introduction: The meanings of social entrepreneurship*, [w:] A. Nicholls (red.), *Social entrepreneurship: New paradigms of sustainable social change* (s. 1–36), Oxford: Oxford University Press.

Nicholls A. [2008], *Capturing the performance of the Socially Entrepreneurial Organisation (SEO): An organisational legitimacy approach*, [w:] J. Robinson, J. Mair, K. Hockerts

- (red.), *International perspectives on social entrepreneurship research*, London: Palgrave Macmillan. (forthcoming).
- Nicholls A.** [2009], *Learning to walk: Social entrepreneurship*, Innovations: Special Edition Skoll WorldForum, s. 209–222.
- Nicholls A.** [2010a], *What gives fair trade its right to operate? Organisational legitimacy and the strategic management of social entrepreneurship*, [w:] K. Macdonald, S. Marshall (red.), *Fair trade corporate accountability and beyond: Experiments in global justice governance mechanisms* (s. 95–121), London: Ashgate.
- Nicholls A.** [2010b], *Institutionalizing social entrepreneurship in regulatory space: Reporting and disclosure by community interest companies*, "Accounting, Organizations and Society", 35, 394–415.
- Nicholls A.** [2010c], *The institutionalization of social investment: The interplay of investment logics and kwestor rationalities*, "Journal of Social Entrepreneurship", 1 (1), 70–100.
- Nicholls A., Cho A.** [2006], *Social entrepreneurship: The structuration of a field*, [w:] A. Nicholls (red.), *Social entrepreneurship: New paradigms of sustainable social change* (s. 99–118), Oxford: Oxford University Press.
- Nicholls A., Pharoah C.** [2007], *The landscape of social finance*. Oxford: Skoll Centre for Social Entrepreneurship, dostępne na: <http://www.sbs.ox.ac.uk/centres/skoll/research/Pages/socialfinance.aspx> (4 lutego).
- Nicholls A., Young R.** [2008], *Introduction: The changing landscape of social entrepreneurship*, [w:] A. Nicholls (red.), *Social entrepreneurship: New paradigms of sustainable social change* (Paperback ed., s. vii–xxiii), Oxford: Oxford University Press.
- Nyssens M.** (red.). [2006], *Social enterprise*, London: Routledge.
- Oliver C.** [1997], *Sustainable competitive advantage: Combining institutional and resource-based views*, "Strategic Management Journal", 18, 697–713.
- Osberg S., Martin R.** [2007], *Social entrepreneurship: The case for definition*, "Stanford Social Innovation Review", Spring, 28–39.
- Osbourne D., Gaebler T.** [1992], *Reinventing government*, Reading, MA: Addison-Wesley.
- OTS** [2006], *OTS (Office of the Third Sector), Cabinet Office, Social enterprise action plan: Scaling new heights*, London: Office of The Third Sector.
- Peredo A., McLean M.** [2006], *Social entrepreneurship: A critical review of the concept*, "Journal of World Business", 41, 56–65.
- Perrini F.** (red.) [2006], *The new social entrepreneurship: What awaits social entrepreneurship ventures?*, Cheltenham, U.K.: Edward Elgar.
- Pfeffer J.** [1993], *Barriers to the advance of organizational science: Paradigm development as a dependent variable*, "Academy of Management Review", 18 (4), 599–620.
- Pfeffer J., Moore, W.** [1980], *Power in university budgeting: A replication and extension*, "Administrative Science Quarterly", 25, 637–653.
- Pfeffer J., Salancik G.** [1978], *The external control of organizations: A resource dependency perspective*, New York: Harper Row.
- Phillips N., Lawrence T., Hardy C.** [2004], *Discourse and institutions*, "Academy of Management Review", 29, 635–652.
- Prahalad C. K.** [2005], *The fortune at the bottom of the pyramid: Eradicating poverty through profit*, Philadelphia: University of Pennsylvania, Wharton School Publishing.
- Rao H.** [1994], *The social construction of reputation: Certification contests, legitimation, and the survival of organizations in the American automobile industry 1895–1912*, "Strategic Management Journal", 15, 29–44.
- Roth G., Wittich C.** (red.) [1978], *Economy and society*, San Francisco: University of California Press.
- Ruef M., Scott W.** [1998], *A multidimensional model of organizational legitimacy: Hospital survival in changing institutional environments*, "Administrative Science Quarterly", 43, 877–904.
- Salamon L., Anheier H.** [1999], *The emerging sector revisited*. Baltimore, MD: Johns Hopkins University.
- Salamon L., Anheier H., List R., Toepler S., Sokolowski S.** (red.) [2003], *Global civil society: Dimensions of the nonprofit sector*, Baltimore, MD: Johns Hopkins University.
- Scott W.R.** [1995], *Institutions and organizations*, San Francisco, CA: Sage.
- Shaw E., Carter S.** [2007], *Social entrepreneurship: theoretical antecedents and empirical analysis of entrepreneurial processes and outcomes*, "Journal of Small Business and Enterprise Development", 14 (3), 418–429.
- Short J., Moss T., Lumpkin G.** [2009], *Research in social entrepreneurship: Past contributions and future opportunities*, "Strategic Entrepreneurship Journal", 3, 161–194.
- Singh, J., Tucker, D., House R.** [1986], *Organizational legitimacy and the liability of newness*, "Administrative Science Quarterly", 31, 171–193.
- Social Enterprise Unit** [2002], *Social enterprise: A strategy for success*, London: Department for Trade and Industry.
- Stryker R.** [2000], *Legitimacy processes as institutional politics: Implications for theory and research in the sociology of organizations*, "Research in the Sociology of Organizations", 17, 179–223.
- Suchman M.** [1995], *Managing legitimacy: Strategic and institutional approaches*, "Academy of Management Review" 20, 517–610.
- Suddaby, R., Greenwood, R.** [2005], *Rhetorical strategies of legitimacy*, "Administrative Science Quarterly", 50, 35–67.
- Sullivan Mort G., Weerawardena J., Carnegie K.** [2003], *Social entrepreneurship: Towards conceptualisation*, "International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing", 8 (1), 76–88.
- Vaara E., Tienari J., Laurila J.** [2006], *Pulp and paper fiction: On the discursive legitimation of global industrial restructuring*, "Organization Studies", 27, 789–810.
- Walsh K.** [1995], *Public services and market mechanisms. Competition, contracting, and the new public management*, London: Palgrave Macmillan.
- Weerawardena J., Sullivan Mort G.** [2006], *Investigating social entrepreneurship: A multidimensional model*, "Journal of World Business", 41, 21–35.
- Yoels W.** [1974], *The structure of scientific fields and the allocation of editorships on scientific journals: Some observations on the politics of knowledge*, "Sociological Quarterly", 15, 264–276.
- Yunus M.** [2008], *Creating a world without poverty: Social business and the future of capitalism*, New York: Public Affairs.
- Zimmerman M., Zeitz G.** [2002], *Beyond survival: Achieving new venture growth by building legitimacy*, "Academy of Management Review", 27 (3), 414–431.
- Zucker L.** [1977], *The role of institutionalization in cultural persistence*, "American Journal of Sociology", 42, 726–743.

Oferta Centrum Ekonomii Społecznej w Krakowie

W ramach projektu „Zintegrowany system wsparcia ekonomii społecznej” powstało w Polsce pięć Centrów Ekonomii Społecznej (CES) – regionalnych ośrodków działających na rzecz tworzenia spójnego i trwałego systemu wspierania rozwoju ekonomii społecznej. Ich głównym celem jest budowanie potencjału i kompetencji Ośrodków Wsparcia Ekonomii Społecznej (OWES), czyli instytucji zajmujących się kompleksowym wspieraniem podmiotów ekonomii społecznej i osób indywidualnych zainteresowanych uruchomieniem przedsięwzięcia z zakresu ekonomii społecznej. Swoje zadania CES realizują poprzez:

- organizowanie szkoleń i doradztwa dla Ośrodków Wsparcia Ekonomii Społecznej i otoczenia ekonomii społecznej,
- integrowanie środowiska wspierającego podmioty ekonomii społecznej poprzez spotkania regionalne i ogólnopolskie oraz forum dyskusyjne,
- reprezentowanie interesów środowiska wspierającego ekonomię społeczną (rzecznictwo),
- upowszechnianie i upublicznianie informacji o działaniach realizowanych przez lokalne ośrodki wsparcia ekonomii społecznej,
- monitorowanie i zbieranie informacji o środowisku ekonomii społecznej w regionie.

Prowadzone przez Związek Lustracyjny Spółdzielni Pracy (ZLSP) we współpracy z Małopolską Szkołą Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie (MSAP UEK) Centrum Ekonomii Społecznej w Krakowie zaprasza wszystkie OWES do podnoszenia swoich kompetencji i jakości świadczonych usług poprzez skorzystanie z oferty szkoleniowo-doradczej. Przygotowana na 2013 r. propozycja szkoleń powstała w oparciu o prowadzone wśród OWES badanie dotyczące preferowanych zagadnień i obejmuje ona następującą problematykę:

- prawne aspekty działania podmiotów III sektora (szkolenie o charakterze ogólnym),
- prawne aspekty działania spółdzielni socjalnych,

- rachunkowość i finanse w podmiotach III sektora, ze szczególnym uwzględnieniem specyfiki spółdzielni socjalnych dla doradców OWES,
- instrumenty animacji i diagnozy dla doradców OWES,
- marketing, budowanie marki i PR w podmiotach III sektora,
- praca z osobami w trudnej sytuacji życiowej w zakresie ich aktywizacji zawodowej,
- budowanie samodzielności finansowej OWES poprzez wykorzystywanie różnych źródeł i możliwości,
- ocena biznesplanów zakładanych spółdzielni socjalnych,
- funkcjonowanie przedsiębiorstwa społecznego na rynku.

Aktualny harmonogram szkoleń jest dostępny na stronie internetowej www.spoldzielnie.org.pl oraz na portalu www.ekonomiaspoleczna.pl [w zakładce Zintegrowany system wsparcia – SeminaRIA i szkolenia].

Szkolenia zaplanowano w następujących terminach:

- 25–27 marca 2013 r. w Szczecinie – „Uwarunkowania prawne w działalności podmiotów ekonomii społecznej”,
- 17–19 kwietnia 2013 r. w Lublinie – „Funkcjonowanie przedsiębiorstwa społecznego na rynku”,
- 24–26 kwietnia 2013 r. w Gdańsku – „Zarządzanie marką przedsiębiorstwa społecznego”.

Oprócz działalności szkoleniowej, w ramach projektu „Zintegrowany system wsparcia ekonomii społecznej” OWES mogą także korzystać z bogatej oferty doradczej dotyczącej: uwarunkowań prawnych w działalności podmiotów ekonomii społecznej, prawnych aspektów działania spółdzielni socjalnej, rachunkowości i finansów w podmiotach III sektora, oceny biznesplanów zakładanych przedsiębiorstw społecznych, marketingu i public relations w sektorze ekonomii społecznej oraz funkcjonowania przedsiębiorstwa społecznego na rynku.

OWES zainteresowane udziałem w szkoleniach oraz skorzystaniem z doradztwa proszone są o kontakt z poszczególnymi Centrami Ekonomii Społecznej:

Województwa: POMORSKIE, WARMIŃSKO-MAZURSKIE, ZACHODNIOPOMORSKIE

Centrum Ekonomii Społecznej – Fundacja Fundusz Współpracy

Doradca CES: Agnieszka Bagińska
e-mail: abaginska@cofund.org.pl
tel. 602 441 742

Województwa: KUJAWSKO-POMORSKIE, ŁÓDZKIE, MAZOWIECKIE

Centrum Ekonomii Społecznej – Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych

Doradca CES: Michalina Laskowska
e-mail: mlaskowska@fise.org.pl
tel. (22) 537 02 00/02

Województwa: DOLNOŚLĄSKIE, LUBUSKIE, WIELKOPOLSKIE, OPOLSKIE

Centrum Ekonomii Społecznej – Fundacja Pomocy Wzajemnej „BARKA”

Doradca CES: Brygida Jałowa
e-mail: brygida.jalowa@barka.org.pl
tel. (61) 668 24 26, (61) 872 02 86

Województwa: LUBELSKIE, PODKARPACKIE, PODLASKIE

Centrum Ekonomii Społecznej – Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju (UNDP), Regionalne Centrum UNDP w Bratysławie

Dyrektor CES: Anna Szadkowska-Ciężka
e-mail: anna.szadkowska@undp.org
tel. (81) 532 23 27, (22) 207 24 31

Województwa: MAŁOPOLSKIE, ŚLĄSKIE, ŚWIĘTOKRZYSKIE

Centrum Ekonomii Społecznej – Związek Lustracyjny Spółdzielni Pracy

Doradca CES: Katarzyna Wiecha
e-mail: katarzyna@spoldzielnie.org.pl
tel. (12) 655 71 01, (12) 265 73 90

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 RECENZJE 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 (ale kursywą) należy stosować przy źródłach tabel 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 niezależnych recenzentów spoza jednostki naukowej afiliowanej przez autora publikacji (z zachowaniem procedury *double-blind review*). Recenzja ma formę pisemną i zawiera jednoznaczny wniosek recenzenta dotyczący dopuszczenia artykułu do publikacji lub jego odrzucenia.

Redakcja udostępni Autorom recenzje artykułów z prośbą o odniesienie się do uwag podnoszonych przez recenzentów i redaktorów. Autor otrzymuje recenzję do wglądu niezależnie od tego, czy tekst jest zaakceptowany do druku, czy odrzucony. Lista wszystkich recenzentów współpracujących z półrocznikiem jest podana do publicznej wiadomości na stronie od Wydawcy.

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 zaakceptowane do druku wypłacane jest Autorom honorarium. Autorzy proszeni są o autoryzację tekstu przygotowanego do druku (procedura korekty autorskiej). Redakcja nie zwraca otrzymanych tekstów.

W związku z wdrożeniem procedury zapobiegającej *ghostwriting* i *guest-authorship* Redakcja wymaga ujawnienia wkładu poszczególnych Autorów w powstanie publikacji (z podaniem ich afiliacji oraz kon-

trybucji, tj. informacji, kto jest autorem koncepcji, założeń, metod, protokołu itp. wykorzystywanych przy przygotowaniu publikacji), przy czym główną odpowiedzialność ponosi Autor zgłaszający manuskrypt. Zważywszy na fakt, że *ghostwriting* i *guest-authorship* są przejawem nierzetelności naukowej, Redakcja będzie o wszystkich wykrytych przypadkach powiadamiać odpowiednie podmioty (instytucje zatrudniające autorów, towarzystwa naukowe, stowarzyszenia editorów naukowych itp.).

W sprawie pytań lub wątpliwości prosimy o kontakt z Redakcją: pacuta@uek.krakow.pl lub redakcjaes@uek.krakow.pl, tel. 12 293 74 80.

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.

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:

- wzrost kompetencji i wzmocnienie potencjału kadr instytucji pomocy, integracji społecznej oraz ekonomii społecznej poprzez szkolenia, doradztwo, studia podyplomowe, seminaria, wizyty studyjne
- profesjonalizacja działań infrastruktury wsparcia dla podmiotów ekonomii społecznej
- podniesienie świadomości społecznej w zakresie możliwości rozwiązywania problemów za pomocą narzędzi ekonomii społecznej
- wzmocnienie otoczenia dla instytucji ekonomii społecznej na poziomie lokalnym za pomocą metody budowania partnerstw na rzecz ekonomii społecznej
- tworzenie i rozwijanie standardów jakości usług instytucji pomocy i integracji społecznej

PROJEKT PRZEWIDUJE REALIZACJĘ SIĘDMU 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. Przygotowanie i wdrożenie modelowych partnerstw na rzecz ekonomii społecznej w środowisku lokalnym
7. Standaryzacja funkcjonowania podmiotów ekonomii społecznej w zakresie jakości usług

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:



Fundacja
FUNDUSZ WSPÓŁPRACY



FISE

INSTYTUT SPRAW
PUBLICZNYCH

(eS)



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

