

Józef Łobocki

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

ORGANIZACJE EKONOMII SPOŁECZNEJ I ICH WPŁYW NA ROZWÓJ JEDNOSTEK TERYTORYALNYCH

Streszczenie: Przyspieszenie procesów rozwojowych wymusza sięganie po sprawdzone i skuteczne sposoby rozwiązywania problemów społecznych i gospodarczych. Liczne organizacje, zaliczane do ekonomii społecznej, pozwalają na wykorzystanie ich tam gdzie zawodzi sektor zarówno publiczny, jak i komercyjny. Kapitał społeczny jest bardzo ważnym czynnikiem rozwoju ekonomii społecznej, natomiast organizacje ekonomii społecznej poprzez swoją działalność pomnażają zasoby kapitału. Należy podkreślić, że organizacje ekonomii społecznej nie są sprzeczne z gospodarką rynkową i prywatną własnością, a wręcz przeciwnie – są korzystnym ich dopełnieniem.

1. Wstęp

Świat organizacji byłby nieporównanie uboższy bez organizacji niekomercyjnych, a liczne potrzeby – nie zaspokojone. Potrzeby ekonomiczne i społeczne ludzi nie zostałyby zaspokojone, a szczególnie te, które wiążą się z działalnością samopomocową i na rzecz innych. Cele stawiane przez twórców i organizatorów organizacji niezarobkowych nie zawsze są możliwe do zrealizowania, ale czasem wystarczy, że dają nadzieję tym, którzy na nią czekają.

Rozwój społeczny i ekonomiczny ujawnia nie zaspokojone potrzeby ludzi z jednej strony, z drugiej natomiast wyzwala energię społeczną i generuje środki potrzebne do zaspokojenia tych potrzeb. W wyniku tego powstają i funkcjonują organizacje, które na zasadach niekomercyjnych doprowadzają do przyspieszenia korzystnych przemian społecznych i ekonomicznych. Zasadne wydaje się pytanie: skąd bierze się potrzeba powoływania organizacji niekomercyjnych w warunkach gospodarki rynkowej. Zanim spróbujemy na nie odpowiedzieć, należy przypomnieć, że im bardziej rozwinięta gospodarka, tym powszechność tych organizacji jest większa. Czyli w miarę rozwoju społeczno-ekonomicznego pojawiają się potrzeby, którymi sfera rynkowa z jakichś względów nie jest zainteresowana, a sektor publiczny nie jest w stanie ich zaspokoić. Z drugiej natomiast strony istnieje potrzeba robienia czegoś, co nie przysparza bezpośrednich korzyści materialnych, a daje poczucie uczestniczenia w czymś ważnym i potrzebnym innym.

2. Organizacje ekonomii społecznej jako organizacje niekomercyjne

W literaturze naukowej, publicystyce i w powszechnym obiegu występują różne terminy określające organizacje niekomercyjne: trzeci sektor, ekonomia społeczna, organizacje *non-profit* czy organizacje pozarządowe. Pomimo że pojęcia te są blisko związane, to jednak należy je zdefiniować. Trzeci sektor wiąże z podziałem całej działalności społeczeństwa właśnie na trzy sektory: (1) biznesowy, nastawiony na zysk, (2) państwowy albo, szerzej, publiczny, gdyż oprócz instytucji państwowych obejmuje również samorządy terytorialne, oraz (3) ten, na który składają się organizacje nie nastawione na zysk i autonomiczne w stosunku do państwa. Do organizacji zaliczanych do współczesnej ekonomii społecznej zaliczamy spółdzielnie, товариства wzajemnościowe i organizacje *non-profit*.

Sektor *non-profit* tworzą podmioty spełniające następujące wymogi: trwała struktura organizacyjna, przynależność do sektora prywatnego (niepublicznego), charakter niezarobkowy (celem nie jest zysk), samorządność, dobrowolność (uczestnictwa w organizacji) [Nałęcz (red.) 2008, s. 3].

Różnorodność organizacyjna sprawia, że wszelkiego typu porównania i klasyfikacje organizacji zaliczanych do sektora ekonomii społecznej są bardzo utrudnione. Organizacje te powstają w konkretnych warunkach prawnych i kulturowych, jako odpowiedź na określone sytuacje gospodarcze i społeczne. Stąd ta różnorodność, która organizacjom pozwala lepiej realizować założone cele.

Unia Europejska przez ekonomię społeczną rozumie pięć typów organizacji: spółdzielnie, товариства oparte na zasadzie wzajemności, stowarzyszenia, fundacje i przedsiębiorstwa społeczne [Sałustowicz 2005, s. 23].

J. Defourny i P. Develtere ekonomię społeczną definiują jako wszelkie rodzaje działalności gospodarczej prowadzonej przez przedsiębiorstwa, głównie spółdzielnie, stowarzyszenia i товариства świadczeń wzajemnych, które w swoich normach etycznych przestrzegają następujących zasad:

- 1) przedkładanie służby członkom lub wspólnocie ponad zysk,
- 2) autonomiczne zarządzanie,
- 3) demokratyczny proces decyzyjny,
- 4) prymat ludzi i pracy nad kapitałem przy dystrybucji dochodów [Defourny, Develtere 2008, s. 25].

3. Ekonomia społeczna w zmieniających się warunkach

W naukach społecznych został już zaakceptowany pogląd o przyśpieszeniu we wszystkich dziedzinach życia społecznego i ekonomicznego. Jednym z najczęściej wymienianych procesów doprowadzających do szybkich zmian jest globalizacja. Globalizację definiujemy jako przyśpieszenie procesów poszukiwania przez przedsiębiorstwa, szczególnie przez korporacje transnarodowe, zasobów niedoszacowanych i jednocześnie poszukiwanie rynków towarów przeszacowanych. Czynnikiem

wywołującymi przyspieszenie są: usprawnienia przepływu informacji i kapitału oraz deregulacje gospodarek. W wyniku tych działań następują na lokalnych rynkach szybkie zmiany aktywności gospodarczej, a w konsekwencji – redystrybucja bogactwa i szybka dywersyfikacja ekonomiczna społeczeństw.

Nagle zmiany, które już się dokonują i w dalszym ciągu będą się dokonywały na lokalnych rynkach, szczególnie poprzez wahania na rynku pracy, będą powodowały zmiany dochodów mieszkańców. Wynikająca z tego niestabilność będzie wymagała częstych interwencji oraz systemu instytucji państwowych i społecznych, w tym również organizacji, które funkcjonują na zasadach niekomercyjnych.

Globalizacja pozwala na lepsze wykorzystanie zasobów, na zwiększenie przychodów firm poprzez zwiększenie skali produkcji i ekspansję terytorialną; powoduje jednocześnie zmniejszenie stabilności i zwiększenie ryzyka. Firmy komercyjne są przygotowane i są w stanie efektywniej kontrolować ryzyko. Natomiast jednostki terytorialne mają niewielkie możliwości kontroli ryzyka wynikającego z szybkich zmian aktywności gospodarczej.

Systemy totalitarne i kolektywistyczne nie wykorzystują organizacji, nad którymi nie mają kontroli, i najczęściej zabraniają im działalności. Natomiast wydaje się, że właściwa ekonomia społeczna to próba zbudowania pełnego ładu społecznego na bazie prywatnej własności i gospodarki rynkowej. W takiej sytuacji organizacje ekonomii społecznej podejmują inicjatywy polegające na:

- 1) przezwyczężaniu problemów występujących w społeczeństwie,
- 2) zagospodarowywaniu nisz nie interesujących sektora prywatnego ani publicznego,
- 3) łagodzeniu skutków procesów rynkowych i procesów społecznych,
- 4) służeńiu poprawie warunków życia mieszkańców,
- 5) integracji społecznej,
- 6) wspomaganiu procesu rozwoju.

Ekonomia społeczna jest więc bardzo bezpieczną społecznie koncepcją, której organizacje ewoluują, dostosowując się do zmieniających warunków i oczekiwań społecznych. Wynika to ze służebnego charakteru tych organizacji.

4. Wpływ ekonomii społecznej na rozwój jednostek terytorialnych

Najbardziej ogólne pojmowanie ekonomii społecznej sprowadza jej funkcje do dwóch podstawowych: spójności społecznej i zawodowej (rynek pracy) oraz rozwoju lokalnego i regionalnego [*The Social Economy...* 2007].

P. Sałustowicz przypisuje ekonomii społecznej między innymi funkcje: jako *job-machine* – spojrzenie z perspektywy polityki zatrudnienia i rynku pracy oraz kompensacja „zawodności rynku i państwa socjalnego” [Sałustowicz 2005, s. 38-39].

Korzystne oddziaływanie organizacji ekonomii społecznej na rynek pracy zostało zauważone stosunkowo niedawno, gdyż dopiero w latach dziewięćdziesiątych

XX wieku. Bezpośredni wpływ polega na tym, że sektor ten w krajach, gdzie jest szczególnie rozwinięty (w Holandii, w Irlandii), zatrudnia 11 do 12% siły roboczej zatrudnionej poza rolnictwem. W innych krajach ten odsetek jest mniejszy, ale należy zauważyć, że osoby znajdujące zatrudnienie w przedsiębiorstwach ekonomii społecznej reprezentują niższy potencjał pracy, który nie znajduje akceptacji na ogólnym rynku pracy. Zatrudnienie w ramach ekonomii społecznej zmniejsza obciążenia socjalne i daje niewymierne korzyści osobiste zatrudnionym. Oprócz pełnienia funkcji pracodawcy organizacje ekonomii społecznej są bardzo ważnym podmiotem na rynku pracy

Wpływ pośredni polega na prowadzeniu działalności na rzecz poprawy zatrudnienia i na przeciwdziałaniu wykluczeniu z rynku pracy (cele statutowe). Znaczna część organizacji, szczególnie z sektora *non-profit*, w swoich celach statutowych ma zapisane i realizuje działania polegające na poprawie dopasowania kwalifikacji do potrzeb lokalnych rynków pracy. Działania te polegają najczęściej na prowadzeniu szkoleń i przekwalifikowań zawodowych. W Polsce ciągle brakuje profesjonalnych organizacji zajmujących się nimi. Obserwowane w ostatnich dwóch latach praktyki na rynku szkoleniowym pokazują jego dużą niestabilność. Środki unijne zostały przydzielone organizacjom, które opracowały programy szkoleń w miejsce bonów szkoleniowych dla zainteresowanych.

Makroprocesy, które również oddziałują na polską gospodarkę i rynek pracy, sprawiają, że na poszczególnych lokalnych rynkach coraz częściej będą występowały wahania po stronie popytu na pracę i podaży. Państwowa administracja na rynku pracy (urzędy pracy) sama nie jest i nie będzie w przyszłości w stanie uporać się z permanentną nierównowagą. Urzędy pracy potrzebują partnerów, którzy będą w stanie, najczęściej w oparciu o środki publiczne, realizować zadania z zakresu przeciwdziałania bezrobociu i wykluczeniu społecznemu. Forma prawno-organizacyjna instytucji niekomercyjnej może mieć istotne przewagi w stosunku na przykład do organizacji komercyjnych.

Związek pomiędzy funkcją spójności społecznej i zawodowej oraz funkcją rozwoju lokalnego i regionalnego jest bardzo ścisły. To właśnie kwalifikacje i ich dopasowanie do potrzeb lokalnego i regionalnego rynku pracy w sposób bezpośredni decydują o poziomie zatrudnienia i dochodów, a w konsekwencji o wielkości budżetów jednostek samorządu terytorialnego i ich rozwoju. Natomiast polityka rozwoju ma bezpośredni wpływ na procesy na rynku pracy.

J. Rifkin, znany amerykański ekspert od rynku pracy, kończy swoją znaną książkę *Koniec pracy. Schyłek siły roboczej na świecie i początek ery postrynkowej* następującym stwierdzeniem: „Świat zawsze był zaabsorbowany funkcjonowaniem gospodarki rynkowej, że ani opinia publiczna, ani politycy nie zwracali większej uwagi na gospodarkę społeczną. To chyba ulegnie zmianie już niedługo, gdy stanie się jasne, że przekształcony trzeci sektor daje jedyny praktyczny sposób konstruktywnego rozwiązania problemu nadwyżki siły roboczej odrzuconej przez rynek światowy” [Rifkin 2001].

W Polsce, pomimo bogatej tradycji ekonomii społecznej, rozwijanej zwłaszcza w latach międzywojennych, w okresie przemian ustrojowych trzeci sektor stworzył stosunkowo mało miejsc pracy (ok. 120 tys. w przeliczeniu na pełne etaty, co stanowi 1,2% zatrudnienia w gospodarce narodowej poza rolnictwem).

Ekonomia społeczna w krajach wysoko rozwiniętych daje dziś znaczącą liczbę miejsc pracy, świadczy również wiele niezwykle potrzebnych społecznie, zindywidualizowanych usług. Usługi te poprawiają warunki życia dużych grup społecznych, natomiast poprzez dostarczenie pracy i dochodów dają ludziom nadzieję. Właśnie nadzieja jest tak bardzo potrzebna ludziom do tego, żeby mogli zwiększyć swoją aktywność ekonomiczną. Zatrudnienie w ramach przedsiębiorstw ekonomii społecznej może stworzyć szansę na powrót do grupy aktywnych zawodowo i w konsekwencji do grupy aktywnych ekonomicznie.

Naszym zdaniem w ramach funkcji rozwoju lokalnego i regionalnego należy podkreślić działania aktywizacyjne. Przykładów na funkcję aktywizacyjną i prorozwojową dostarcza literatura krajowa [Kaźmierczak, Hernik (red.) 2008] i zagraniczna [Osborne, Gaebler 1992], opisująca wpływ konkretnych organizacji na środowisko lokalne i regionalne.

Przedsiębiorstwa ekonomii społecznej określa się jako zakorzenione lokalnie, a więc przypisuje się im wiedzę, jaka związana jest z danym terytorium. Fakt ten pozwala im wykorzystywać tę wiedzę do zwiększenia efektywności i sprawności działania.

Znaczenie kapitału społecznego dla funkcjonowania podmiotów terytorialnych jest szczególnie ważne, i to przynajmniej z trzech powodów:

- warunkuje funkcjonowanie samorządu terytorialnego jako formy organizacji społeczności lokalnych,
- potęguje efekty działań skierowanych na rozwój gospodarczy i społeczny regionu bądź gminy,
- sprawia, że region czy gmina są korzystnie postrzegane, jako bardziej zasobne w szeroko rozumiane wartości niematerialne.

Z istoty kapitału społecznego wynika, że jego wpływ na rozwój jest tym większy, im niższy jest poziom agregacji terytorialnej. W stosunku do znaczenia wpływu kapitału społecznego na rozwój gospodarczy kraju – w warunkach regionu i gminy będzie odpowiednio większy.

5. Kapitał społeczny i ekonomia społeczna

Koncepcja kapitału społecznego jest już od dłuższego czasu szeroko poruszana w socjologii, teorii organizacji i w ekonomii, a szczególnie w ramach nowej ekonomii instytucjonalnej. Pojęcie kapitału społecznego jest definiowane na bardzo różne sposoby, przez co nie jest ono jednoznaczne. Lista czynników składających się na kapitał społeczny jest dość długa, a do najważniejszych zalicza się zazwyczaj: utrwalone

tradycje, interesy indywidualne i grupowe, idee, normy moralne i religijne, stosunek do prawa, a także psychospołeczne cechy ludzi, gotowość do podejmowania ryzyka, inwestowanie w przyszłość. Na pojęcie to składają się również różnorodne połączenia międzyludzkie, zaufanie, chęć porozumienia, zespół wspólnych wartości i zachowań oraz sieci społeczne warunkujące wspólne działania. Kapitałem społecznym jest wszystko to, co warunkuje zbiorowe działanie dla dobra wspólnego w każdej dziedzinie: gospodarce, kulturze, polityce.

Termin „kapitał” wskazuje, że niematerialne wartości nagromadzone w społeczeństwie są istotnymi aktywami, których wykorzystanie z użyciem innych zasobów może dać konkretne korzyści gospodarcze. Instytucje i wartości składające się na ten szczególny rodzaj aktywów, jakim jest kapitał społeczny, same nie tworzą wartości materialnych, jedynie są wartością kulturową określonej społeczności. Użycie innych aktywów w tych społecznościach i miejscach, gdzie są nagromadzone duże zasoby kapitału społecznego, wywołuje efekt synergii.

Jeśli uznać za bezsprzeczny dowód na korzystny wpływ kapitału społecznego na efektywność wykorzystania zasobów w celu pomnożenia bogactwa realizowanego przez jednostki gospodarcze, to tym bardziej należy uznać jego korzystny wpływ na funkcjonowanie mniejszych jednostek terytorialnych z własnym samorządem, dla których kapitał społeczny jest podstawowym substratem. Samorządność może mieć sens tylko w warunkach nagromadzenia dużych zasobów kapitału społecznego w danej społeczności. Nie sposób wyobrazić sobie sytuacji, w jakiej samorząd terytorialny mógłby dobrze funkcjonować bez tego wszystkiego, co nazywamy kapitałem społecznym.

Uruchomienie zasobów kapitału społecznego wymaga warunków, jakie charakteryzują demokratyczne społeczeństwo obywatelskie. Społeczeństwo obywatelskie ze swoimi instytucjami i organizacjami, odznaczające się wysokim poziomem zaufania, ma podstawy do szybkiego rozwoju.

6. Zakończenie

Dynamika procesów rozwojowych zmusza do sięgania do skutecznych narzędzi pozwalających na przyspieszenie rozwoju. Jeśli sektor publiczny nie jest w stanie sprostać pokładanym w nim nadziejom, a sektor komercyjny nie jest zainteresowany jakąś działalnością, należy korzystać ze sprawdzonych w różnych warunkach organizacji ekonomii społecznej. Można w tym miejscu powołać się na F. Fukuyamę, który swoją książkę na temat kapitału społecznego zaczyna tymi słowami: „Już dawno pozbyliśmy się złudzeń, że rządowe programy na dużą skalę zdołają stworzyć *lepsze społeczeństwo*” [Fukuyama 1997].

Organizacje ekonomii społecznej świadczą o poziomie nagromadzonego w społeczeństwie kapitału społecznego i swoim działaniem skierowanym na rozwój ten kapitał pomnażają.

Literatura

- Bondyra K., *Kapitał społeczny regionu*, [w:] P. Buczkowski, K. Bondyra, P. Śliwa (red.), *Jaka Europa? Regionalizacja a integracja*, WSzB, Poznań 1998.
- Dąbrowska J. (red.), *Od trzeciego sektora do przedsiębiorczości społecznej – wyniki badań ekonomii społecznej w Polsce*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2008.
- Defourny J., Develtere P., *Ekonomia społeczna: ogólnoswiatowy trzeci sektor*, [w:] *Antologia kluczowych tekstów. Przedsiębiorstwo społeczne*, FISE, Warszawa 2008.
- Evers A., *Znaczenie kapitału społecznego dla zróżnicowanej struktury zasobów i celów przedsiębiorstw społecznych*, [w:] *Antologia kluczowych tekstów. Przedsiębiorstwo społeczne*, FISE, Warszawa 2008.
- Fukuyama F., *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Wrocław 1997.
- Herbst J., *Kondycja sektora ekonomii społecznej w Polsce 2006*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2006.
- Każmierczak T., Hernik K. (red.), *Spółeczność lokalna w działaniu. Kapitał społeczny – Potencjał społeczny – Lokalne governance*, Fundacja Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2008.
- Łobocki J. i in., *Instytucje non-profit w procesie restrukturyzacji regionu*, Fundacja F. Eberta, Warszawa 1993.
- Matysiak A., *Źródła kapitału społecznego*, AE, Wrocław 1999.
- Nałęcz S. (red.), *Gospodarka społeczna w Polsce. Wyniki badań 2005-2007*, Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa 2008.
- Osborne D., Gaebler T., *Rządzić inaczej*, Media Rodzina of Poznań, Poznań 1992.
- Rifkin J., *Koniec pracy. Schyłek siły roboczej na świecie i początek ery postrykowej*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 2001.
- Sałustowicz P., *Pojęcie, koncepcje i funkcje ekonomii społecznej*, [w:] J. Staręga-Piasek (red.), *Ekonomia społeczna. Perspektywa rynku pracy i pomocy społecznej*, IRSS, Warszawa 2007.
- Skąpska G., *Kapitalizm: „czy” i „jaki”*, „Universitas” 1997, nr 21.
- The Social Economy in European Union*, raport przygotowany w 2007 r. przez CIRIEC dla European Economic and Social Committee, No. CESE/COMM/05/2005 (polskie streszczenie raportu).

ORGANIZATIONS OF SOCIAL ECONOMY AND THEIR IMPACT ON THE DEVELOPMENT TERRITORIAL UNITS

Summary: The acceleration of development processes, which we are currently observed, compels us to use reliable and effective ways of solving social and economic problems. The wide range of organizations classified as social economy ones permits us to employ them where both public and commercial sectors fail. Social capital is a highly important factor in the development of social economy while social economy organizations increase the resources of capital through their activities. It should be emphasized that organizations of social economy are not incompatible with the market economy and private ownership, on the contrary, they constitute an advantageous complement to them.