

**Aleksander Surdej**

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

## **Gospodarka – wspólnota – solidarność**

### **Gospodarowanie a inne wymiary ludzkiego życia**

W encyklice *Centesimus annus* Jan Paweł II przypomina, że: „Gospodarka jest tylko pewnym aspektem i wymiarem złożonej działalności ludzkiej” – aspektem, którego absolutyzacja grozi zapoznaniem lub osłabieniem wymiaru etycznego i religijnego, a w rezultacie groźbą wyrządzenia duchowej szkody. Współcześnie jednak gospodarowanie często przestaje być „aspektem i wymiarem” harmonijnie zintegrowanym z innymi „społecznymi, religijnymi i duchowymi” aspektami i przeradza się, na skutek natrętnej reklamy i manipulacji, w wymiar dominujący, który podporządkowuje sobie pozostałe wymiary życia człowieka.

Dostrzeżenie groźby dominacji gospodarowania nad resztą życia człowieka nie powinno prowadzić ani do pesymizmu i desperacji, ani do formułowania rewolucyjnego hasła zdekonizowania ekonomii poprzez powrót do supremacji polityki z socjalistycznymi lub quasi-socjalistycznymi zasadami gospodarowania. Jeśli dobrze odczytamy nauczanie społeczne Jana Pawła II, to dostrzeżemy w nim zadanie modyfikowania i uzupełniania rynkowej gospodarki poprzez nasycanie jej ludzką duchowością i wspólnotowym zakorzenieniem.

Podkreślmy: gospodarowanie zharmonizowane z innymi aspektami życia człowieka jest możliwe w prywatnej gospodarce rynkowej, w której gwarantowane jest „Prawo do własności jako niezbywalne prawo osoby ludzkiej”. Jednakże, jak pisał Jan Paweł II, „własność prywatna nie jest wartością absolutną”, co oznacza, że na właścicielach spoczywa obowiązek czynienia z niej takiego użytku, który tworzy dobro moralne i społeczne. Papież stwierdził, że „(...) również decyzja o takiej a nie innej inwestycji, w danej, a nie w innej, dziedzinie produkcji, jest zawsze *wyborem moralnym i kulturowym*. Przy zaistnieniu pewnych warunków ekonomicznych i stabilności politycznej, absolutnie niezbędnych, decyzja o zainwestowaniu, czyli o daniu jakiejś społeczności okazji do dowartościowania jej pracy, płynie również z postawy ludzkiej sympatii i zaufania do Opatrzności, w czym ujawniają się ludzkie przymioty tego, kto decyduje”.

### **Horyzont czasowy decyzji gospodarczych a wspólnotowe zakorzenienie**

W celu wyjaśnienia, w jaki sposób można wpływać na gospodarowanie i czynić je lepiej zharmonizowanym z innymi aspektami życia ludzkiego, warto zwrócić uwagę na znaczenie horyzontu czasowego decyzji gospodarczych dla pozaekonomicznych wymiarów życia. Taka perspektywa pozwoli nam także pokazać, jak bardzo charakterystyka procesów gospodarczych jest zależna od cech człowieka i wspólnot ludzkich.

Tab. 1. Czynniki rozwoju gospodarczego w zależności od horyzontu czasowego

Horyzont czasowy (w latach)	Czynniki	Teorie najlepiej wyjaśniające rozwój gospodarczy
10–100	tradycja, tożsamość, lojalność, zaufanie	ekonomia instytucjonalna (w tym jej gałąź kładąca nacisk na rolę wiedzy i ludzkiego poznania)
1–10	przywództwo, zdolność do organizowania się i współpracy	teorie działań zbiorowych i teorie kosztów transakcyjnych
0–1	wielkość budżetu, inwestycje, zarządzanie	teorie organizacji i teoria pryncypała – agent

Źródło: opracowanie autora na podstawie: Williamson (2000).

Jeśli pamiętamy, że proces rozwoju gospodarczego przebiega na wielu poziomach i z różną prędkością, to dostrzeżemy pewną komplementarność pomiędzy podejściem, które wskazuje na znaczenie takich czynników, jak położenie geograficzne (w szczególności na znaczenie odległości od centrum rozwoju) lub wyposażenie w zasoby naturalne, a podejściem podkreślającym wagę czynników społecznych, takich jak siła więzi społecznej i międzyludzkie zaufanie lub jakość polityk publicznych.

Przyjęcie perspektywy krótkookresowej prowadzi do uwypuklenia takich czynników, jak wielkość dostępnych środków budżetowych czy jakość zarządzających. W krótkim okresie, pod presją ograniczeń, silniej odczuwamy konflikt celów (czy dostępne środki przeznaczyć na edukację, czy na ochronę zdrowia) i konflikt sposobów działania (czy działać szybko poprzez narzędzia administracyjnego przymusu, czy też wolniej – przez cierpliwą edukację). Taki konflikt jest widoczny z całą siłą w gospodarce zarówno na poziomie przedsiębiorstwa, gdy przedsiębiorca pragnie sfinansować inwestycje dające szansę na przyszły rozwój kosztem zmniejszenia (lub ograniczenia wzrostu) płac zatrudnionych, jak i w skali całej gospodarki, gdy presja na wzrost płac ogranicza możliwości sfinansowania inwestycji ze środków własnych przedsiębiorstw. W istocie rzeczy problem znalezienia optymalnego sposobu rozdziału środków – pomiędzy cele krótkookresowe a długookresowe, pomiędzy płace a zyski – jest problemem społecznego zaufania. Jeśli szanowany i wiarygodny dla swoich pracowników przedsiębiorca zobowiązuje się, że zwiększone zyski zainwestuje w rozwój firmy, to roszczenia płacowe prawdopodobnie będą ograniczane, gdyż pracownicy rozumieją, że „poświęcenie” zostanie zrekompensovane rozwojem przedsiębiorstwa (w formie zwiększonej pewności zatrudnienia albo w formie przyszłego wzrostu płac). Jeśli lider polityczny apeluje o ograniczenie żądań płacowych, gdyż grozi to inflacją i pogorszeniem międzynarodowej konkurencyjności kraju, to jego wezwania znajdą posłuch tylko wtedy, gdy jest on osobą obdarzoną społecznym zaufaniem. Brak lub niski poziom zaufania sprawia, że nie podejmuje się zadań służących realizacji długookresowych celów, że społeczne interakcje mogą stać się „wojnami” wszystkich ze wszystkimi – konfliktami, w których giną z pola widzenia szanse możliwe dzięki długookresowo zorientowanej kooperacji. Z tej perspektywy wyraźnie widać, że problem długookresowego rozwoju to w mniejszym stopniu problem obiektywnych ograniczeń zasobowych, a w większym – problem wzorców współdziałania w środowisku społecznym.

Wspólnotowa orientacja (lub inaczej: „prospołeczność”) przedsiębiorców jest ściśle związana z horyzontem czasowym inwestycji, nie zaś z brakiem orientacji na zysk (lub z orientacją

altruistyczną). Jeśli inwestycja jest „cierpliwa”, tzn. niepodporządkowana osiągnięciu zysku w najkrótszym okresie, to już dzięki temu ma ona wspólnotową orientację. Stwierdzenie to jest poparte empirycznymi obserwacjami, które pokazują, jak niszczycielskie dla życia społecznego są gwałtowne zmiany gospodarcze, jak silnie życie wspólnot ludzkich jest wstrząsane przez fale nagłych bankructw czy pospiesznej delokalizacji przedsiębiorstw. Zmiany są oczywiście nieodzownie związane z gospodarką rynkową, jednak ich rytm rzadko odpowiada rytmowi życia wspólnot społecznych.

Podkreślmy, że z ekonomicznego punktu widzenia zysk jest przede wszystkim miarą efektywności i źródłem bodźców do działania. Gdyby więc zysk jako kategoria ekonomiczno-regulacyjna został zniesiony, to zastąpiłby go „ciężki system biurokratycznej kontroli, który pozbawia człowieka inicjatywy i zdolności twórczej” (Jan Paweł II, *Centesimus annus*).

Zysk jednak może być osiągany na różne sposoby i w rozmaitej wielkości. Rzecz w tym, aby działania zorientowane na osiągnięcie zysku nie przesłaniały moralnej odpowiedzialności przedsiębiorców za sposób osiągania zysku (czy nie uzyskują go w niegodziwy sposób, np. handlując bronią i narkotykami czy kosztem krzywdy własnych pracowników). Ta odpowiedzialność nie powinna być rozumiana wyłącznie jako moralna odpowiedzialność jednostki. Jeśli w danej społeczności powszechną normą jest oszustwo, to uczciwa osoba ma małe szanse przeżycia. Jeśli jednak w danej zbiorowości nieetyczne zachowania nie przeważają, to konkurencja rynkowa staje się konkurencją twórczą. Problem rozwoju to problem przekształcania społecznych warunków – z takich, w których przeważają podstęp i oszustwo, na takie, w których przeważają kreatywność i zaufanie.

### **Solidarność redystrybucyjna a solidarność rozwojowa**

Niektóre z określeń używanych przez publicystów, a także – niestety – przez badaczy społecznych przeciwstawiają cele gospodarcze (w tym efektywność) celom społecznym (w tym ochronie przed ubóstwem i zazwyczaj nieprecyzyjnie zdefiniowanej sprawiedliwości społecznej). Należy zaznaczyć, że ostry konflikt pomiędzy „efektywnością” a „sprawiedliwością” istnieje głównie w krótkim okresie, gdy zmiany gospodarcze nakładają niemożliwe do uniknięcia koszty na względnie uboższe grupy. Taki konflikt nie jest jednak nieunikniony, gdy zmiany są przewidywane i zbiorowo (społecznie) zarządzane. W dłuższym okresie wzrost społecznej marginalizacji prowadzi do wzrostu ekonomicznej bezużyteczności i – w rezultacie – do obniżenia społecznego dobrobytu.

Ochrona przed ubóstwem, rozumiana także jako ochrona „tkanki społecznej”, jako dbałość o warunki ułatwiające szerokie uczestnictwo w życiu gospodarczym i społecznym, może być realizowana w różny sposób: zarówno bezpośredni, choć zazwyczaj mało trwałe, poprzez transfery pieniężne o celach socjalnych, jak i pośredni, i czasami trwałe, poprzez wsparcie aktywizujące jednostki i zbiorowości społeczne.

Jeśli rządy decydują się na oddziaływanie pośrednie, mogą to uczynić poprzez rozbudowę państwowych służb socjalnych lub pomocnicze wspieranie oddolnych przedsięwzięć obywatelskich. Działanie poprzez służby państwowe przeważa w modelu socjaldemokratycznym (skandynewskim) państwa dobrobytu. Nie jest to droga polecana przez Jana Pawła II, gdyż odwoływał się On nie do „zinstytucjonalizowanej sprawiedliwości”, lecz do motywacji etycznej, do ludzi sumienia i ich osądu, w jaki sposób mają przyczyniać się do „budowania społeczeństwa bardziej sprawiedliwego”. Wsparcie socjalne powinno więc być solidarnością mądrą i wymagającą – wspomagającą inicjatywę własną, wysiłek przekwalifikowywania się w celu podjęcia nowej pracy, a nie wsparciem biurokratycznym, na ogół rozrzutnym i demoralizującym. Wsparcie państwa, ale nie przez państwowe urzędy – tak w skrócie można określić sugerowany sposób działania.

Kościół katolicki oraz inne organizacje religijne są ważnymi ośrodkami pobudzania ludzkich sumień i ogólnoлюдzkiej solidarności. Jednakże tym, którzy chcieliby uczynić Kościół globalną organizacją pozarządową realizującą cele humanitarne, Jan Paweł II przypominał, że celem rozwoju „nie jest tylko zrównanie poziomu życia wszystkich narodów z poziomem, który dziś osiągnęły kraje najbogatsze, ale tworzenie solidarną pracą życia bardziej godnego, konkretne przyczynianie się do umocnienia godności i rozwoju uzdolnień twórczych każdej poszczególniej osoby, jej zdolności do odpowiedzi na własne powołanie, a więc na zawarte w nim Boże wezwanie. Szczytem rozwoju jest zatem możliwość korzystania z prawa – obowiązku szukania Boga, poznawania Go i życia zgodnie z tym poznaniem”. Papież podkreślał duchowe cele rozwoju, a nie tylko niwelowanie materialnych różnic. Idea ta nie jest i nie powinna być obca ekonomistom, którzy są świadomi, że spośród używanych przez nich pojęć tylko niektóre są wolne od elementów subiektywnych, psychicznych czy duchowych. Z pewnością dochód pieniężny jest mierzalną kategorią, nie jest nią jednak ani dobrobyt, ani też dobrostan (*wellbeing*), ani jakość życia. Jednostronne ukierunkowanie na maksymalizowanie dochodu pieniężnego z zasady prowadzi do pojawienia się negatywnych skutków ubocznych, w tym do słabnięcia poczucia wspólnotowości, a na poziomie jednostkowym – do zaburzeń psychicznych. W rezultacie wzrost dochodu może przynieść zmniejszenie odczuwanego dobrostanu.

### **Solidarność poprzez rynek**

Słowa Jana Pawła II o duchowym wymiarze gospodarowania współbrzmia z najbardziej wartościowym nurtem badań ekonomicznych zapoczątkowanym ponad dwieście lat temu przez Adama Smitha. Ów szkocki filozof polityczny pisał, że gospodarka dobrze służy społeczeństwu, jeśli jest rynkowa, a jej uczestnicy, oprócz zysku, kierują się względami etycznymi. Prospołeczność gospodarki rynkowej polega na tym właśnie, że gospodarka rynkowa pozwala na efektywne zaspokajanie różnorodnych potrzeb oraz na respektowanie wartości niebędących przedmiotem wymiany rynkowej, takich jak życie ludzkie, godność osoby czy różnorodność świata przyrody. Słowo „pozwała” podkreśla pewien indeterminizm skutków rynkowej gospodarki. Sam mechanizm rynkowy jest bowiem osadzony w kontekście kulturowym i instytucjonalnym (i przezeń modyfikowany), który nadaje mu mniej lub bardziej wspólnotową orientację.

Dostrzeżenie wspólnotowego i solidarnościowego potencjału gospodarowania nie jest niczym nowym, gdyż podział pracy i rozwój rynków zawsze tworzą nowe okazje dla ubogacających dobrowolnych wymian, które często są inną nazwą wzajemnego obdarowywania się. Dobrze o tym wiedzą ci, którzy o gospodarowaniu piszą jako o procesie budowania obopólnych korzyści (*win-win strategy*).

Warto jednak podkreślić, że idea ekonomii solidarnej nie jest wyłącznie kategorią opisową. Jest używana również jako idea mobilizująca do działań w celu korekty niektórych negatywnych skutków funkcjonowania gospodarki rynkowej. Owa mobilizacja jest procesem kognitywnym (odkrycia niedoborów) oraz pobudzeniem do działania i wskazaniem metod eliminacji niedoborów. W tej ostatniej funkcji pojęcie ekonomii solidarnej wskazuje sposób dostarczania niektórych dóbr i usług pewnemu kręgowi odbiorców.

Dobra i usługi o charakterze wspólnotowym są często dostarczane w zależności od doraźnej sytuacji potrzebujących i etycznego osądu wspólnoty. Te dobra i usługi nie są on ogół dostarczane przez podmioty komercyjne, gdyż nie istnieje możliwość uzyskania ceny i stabilności finansowej – tak ważnych w działalności komercyjnej. Wydaje się więc i naturalne i ekonomiczne, czyli efektywne, że w dostarczaniu wspólnotowych dóbr dominują jednostki oraz podmioty o „najlżejszym” obciążeniu biurokracją, a więc organizacje społeczne, stowarzyszenia, fundacje, spółdzielnie.

Tab. 2. Kryteria wyodrębniania podmiotowo rozumianego sektora ekonomii solidarnej

Kryterium	Sektor prywatno-rynkowy	Sektor gospodarki solidarnej
<b>Dominująca forma prawna i organizacyjna podmiotów</b>	podmioty prawa handlowego	podmioty o różnorodnej formie prawnej i organizacyjnej
<b>Dominujący typ dóbr i usług</b>	dobra i usługi prywatne	dobra i usługi konsumpcji wspólnotowej
<b>Dominujący typ użytkowników i beneficjentów</b>	ogół konsumentów	osoby potrzebujące
<b>Dominujący typ motywacji uczestników</b>	egoistyczny (interes własny)	altruistyczny (względ na dobro innych)
<b>Zakres terytorialny działania</b>	rynki krajowe i międzynarodowe	społeczność lokalna

Źródło: opracowanie autora.

Wiele spośród podmiotów sektora gospodarki solidarnej powstaje jako naturalna, spontaniczna odpowiedź społecznie wrażliwych jednostek i moralnie zintegrowanych wspólnot na problemy wynikające z funkcjonowania gospodarek rynkowych. Z czasem ów pierwszy impuls może zyskać trwałe podstawy instytucjonalne. Ważne jest, aby spontaniczne inicjatywy były wzmacniane i ukierunkowywane przez odpowiednie polityki publiczne.

### Gospodarka solidarna a efektywność ekonomiczna

Szeroko rozpowszechniony jest pogląd, zgodnie z którym etyczne i wspólnotowo zorientowane działania gospodarcze są z natury mniej efektywne, czyli – w domyśle – przynoszą działającym korzyści mniejsze niż korzyści osiągane przez bardziej egoistyczne, a mniej moralnie skrupulatne podmioty. Zgodnie z tym poglądem gospodarka wspólnotowa i solidarna skazana jest na porzucone przez innych nisze, jest w pewnym sensie „gospodarką skansenu”. Jakie są teoretyczne, a jakie empiryczne argumenty popierające taką tezę? Z teoretycznego punktu widzenia efektywność działań nieetycznych jest wyższa jedynie wówczas, gdy druga strona działań (klienci, dostawcy, kooperanci itd.) może zostać zwiedziona, a korzyść jednej strony nie jest możliwa do osiągnięcia bez strat drugiej strony. Kiedy jest prawdopodobne, że powodujący straty lub oszukujący nie zostanie ukarany przez drugą stronę gospodarczych transakcji? Tylko wtedy, gdy transakcja zdarza się jeden jedyny, lub intencjonalnie ostatni, raz. Zdawać by się mogło, że gospodarka rynkowa jest zdominowana przez transakcje anonimowe i jednorazowe. Dzieje się tak, ale głównie na międzynarodowych rynkach finansowych. W innych obszarach dostrzegamy znaczną stabilność więzi gospodarczych. Tak jest, gdy konsument wiąże się z daną marką, doceniając jej jakość; tak jest, gdy producent stale kupuje części od tego samego dostawcy. Solidność i rzetelność w relacjach gospodarczych są wzmacniane zarówno przez konkurencję innych sprzedawców i dostawców (dlatego pozycja monopolistyczna osłabia bodźce do poprawiania jakości), jak i przez zakorzenienie wspólnotowe, które nadaje powtarzalnym transakcjom charakter trwałych relacji (dlatego anomia społeczna rodzi oszukańczy biznes).

Brak jest rozstrzygających wyników badań empirycznych, które wskazywałyby na konkurencyjną przewagę przedsiębiorstw pozbawionych wspólnotowego czy etycznego kompasu. Istnieją raczej dowody przemawiające za tezą przeciwną: że naruszenie zasad etycznych i brak wspólnotowej aprobaty mogą prowadzić do spektakularnych załamania nawet wielkich firm (upadek amerykańskiego giganta energetycznego, firmy Enron, jest tego najwymowniejszym przykładem). Co więcej, tradycyjne zalety etycznego i budującego społeczne zaufanie działania

zostały wzmocnione przez przemiany strukturalne w gospodarce. Na czym ten potencjał efektywnościowy polega, można pokazać na przykładzie rozwoju sektora usług. Podstawowa i trwała przemiana strukturalna wynika z tego, że współczesne gospodarki są w coraz większym stopniu gospodarkami usług. Sektor usług, zatrudniający przeciętnie 70% pracujących w państwach członkowskich UE i dostarczający więcej niż połowę dochodu narodowego, jest sektorem bardzo wewnątrznie zróżnicowanym, jeśli nie amalgamatem różnorodnych typów aktywności. W pewnym uproszczeniu usługi można podzielić na personalne (czyli służące zaspokajaniu potrzeb osobistych), biznesowe (czyli będące nakładem w procesie produkcji) i socjalne (czyli związane z opieką nad innymi: dziećmi, osobami niepełnosprawnymi i starymi).

W przeciwieństwie do produkcji masowych dóbr przemysłowych, która jest zazwyczaj kapitałochłonna i charakteryzuje się „korzyściami skali”<sup>1</sup>, wiele usług może być wytworzonych na własny użytek lub świadczonych w sposób zindywidualizowany (w takim przypadku korzyści skali nie występują) w sieci odbiorców zbudowanej na więziach etnicznych lub wspólnotowych. W sektorze usług przedsięwzięcia wspólnotowe, lokalne (lub inaczej: przedsięwzięcia w małej skali), w rozumieniu ilości świadczonych usług, mogą ponownie stać się konkurencyjne.

Dzięki przemianom strukturalnym, określanym czasem mianem wejścia w epokę postindustrialną, współczesny człowiek w coraz większym stopniu znajduje się w sytuacji, którą można nazwać wyborem: *make or buy* – produkuj sam lub kupuj. W rezultacie można mówić o pojawieniu się kategorii ludzi, którzy są prosumentami<sup>2</sup> – zarówno producentami, jak i konsumentami swoich wytworów. Gotuj dla przyjaciół lub zaproś ich do restauracji – to jeden z wielu wyborów, które nie muszą się wiązać z pogorszeniem jakości towarzyskiego spotkania.

Większość usług konsumuje się w momencie ich świadczenia (w najbardziej oczywisty sposób dzieje się tak w przypadku usług opieki) – nie można ich więc magazynować i używać później. Ponadto charakter wielu usług sprawia, że są one świadczone w tak bardzo zindywidualizowanym kontekście, że trudno dokonać pełnej specyfikacji ich cech przed samym momentem świadczenia, a jakość wielu usług jest w pewnym stopniu cechą relacyjną – cechą zależną od przebiegu interakcji pomiędzy świadczącym usługę a jej użytkownikiem. Te cechy sprawiają, że dostarczanie usług często nie wymaga zorganizowania pracy świadczących je osób w struktury organizacyjne przedsiębiorstw. W rozwijanej argumentacji istotne jest to, że w przypadku usług relacja cena – jakość nie musi być niekorzystna dla dostawców pochodzących z sektora gospodarki solidarnej. Na przykład w przypadku usług socjalnych wrażliwość i emocjonalne ciepło osób opiekujących się ludźmi w potrzebie (dziećmi, chorymi, osobami w podeszłym wieku) z pewnością zawiązką rekompensują organizacyjną sprawność komercyjnych przedsiębiorstw usługowych. Generalnie można stwierdzić, że tam, gdzie ważne są cechy osób świadczących usługi, a nie tylko ich profesjonalna sprawność, sektor gospodarki solidarnej nie będzie na pozycji straconej, nawet gdyby miał konkurować z dostawcami rynkowymi.

### **Dobrobyt oparty na obywatelskiej aktywności**

Dotychczas sektor ekonomii solidarnej analizowaliśmy w opozycji do sektora prywatno-rynkowego. Jednak jego dynamika zależy także od zakresu funkcji państwa oraz sposobów pełnienia

<sup>1</sup> Korzyści skali oznaczają, że jednostkowe koszty produkcji maleją wraz ze wzrostem ilości produkowanych dóbr w jednym zakładzie lub przez jednego producenta.

<sup>2</sup> Prosument to taki producent całości (lub części) wyrobu lub usługi, który jest zarazem konsumentem całości lub części wyrobu (lub usługi). Słowo prosument powstało z połączenia przedrostka pro(ducent) i rdzenia (kon)sument.

tych funkcji. Jest prawidłowością, że zmiany w polityce państwa zachodzą najczęściej pod wpływem kryzysów, a nie w wyniku celowej reorientacji. Impulsem do zmian jest np. niedofinansowanie pewnych usług przez państwo, na skutek czego może wzrosnąć znaczenie podmiotów lokalnych działających w sektorze ekonomii solidarnej, które z czasem zyskują dominującą pozycję i pokazują, że podstawowe potrzeby społeczne (głównie w zakresie usług socjalnych i opiekuńczych) są zaspokajane z minimalnym udziałem administracji publicznej. Inteligentnie zaprojektowane państwo powinno się samoograniczać, poszerzając tym samym przestrzeń dla działalności podmiotów ekonomii solidarnej.

Rozwój ekonomii solidarnej może także być wynikiem celowej polityki kontraktowania usług u jednostek tego sektora przez samorządy lokalne. Administracja samorządowa pełni wtedy funkcje płatnika i nadzorcy jakości świadczonych usług. Ta druga funkcja jest konieczna w celu ograniczania oportunistów niektórych dostawców usług – ograniczania pokusy wyłącznej orientacji na zysk. Odpowiedzialność spoczywającą na płatniku-administracji można lepiej zrozumieć, jeśli pamięta się o uniwersalnych problemach z pomiarem jakości usług. Jeśli cena usługi finansowanej przez samorząd lokalny jest niedostatecznie powiązana z jakością, to dostawca usług może ograniczać swoje koszty, a tym samym zwiększać swój zysk, pogarszając jakość świadczonej usługi. Jednym ze sposobów przeciwdziałania pogarszaniu jakości usług jest tworzenie i egzekwowanie standardów obowiązujących dostawców. Płatność za usługę musi więc zostać poprzedzona kontrolą wywiązywania się z obowiązków zapewniania usług zgodnie z tymi standardami. Przedstawione rozumowanie pokazuje przyczyny wzrostu znaczenia sektora ekonomii solidarnej i działalności zorientowanej wspólnotowo. Pewne rodzaje usług, głównie usługi socjalne, zyskują na jakości, jeśli są świadczone w kręgu rodziny, przyjaciół czy wspólnot sąsiedzkich. Odbiorca może preferować usługę, jeśli jest ona świadczona przez tę samą, znaną z imienia i nazwiska oraz obdarzoną zaufaniem osobę. Na przykład powierzenie opieki nad dzieckiem godnej zaufania sąsiadce jest dla wielu rodziców rozwiązaniem preferowanym wobec zamówienia tej usługi w agencji pracy tymczasowej.

Nowym wyzwaniem, a także nową możliwością rozwoju ekonomii solidarnej są zmiany kulturowe, które wywołują zmiany funkcjonowania rodziny i sposobu realizacji jej funkcji ekonomicznej. W wielu krajach nastąpił rozpad rodziny wielopokoleniowej, a w konsekwencji – osłabienie roli gospodarstwa domowego jako jednostki produkcji i konsumpcji usług. Słabnięcie więzi rodzinnych jest zarówno skutkiem, jak i warunkiem wzrostu mobilności ludzi. Rodzi to jednak problemy z opieką nad ludźmi starymi, często rodzicami mobilnych pracowników. Opieka w rodzinie nie zawsze jest możliwa. Alternatywą jest opieka w formie zinstytucjonalizowanej – prowadzona przez jednostki specjalnej administracji państwowej lub przez nieorientowane na maksymalizację zysku jednostki sektora ekonomii solidarnej. Wiele państw wysoko rozwiniętych staje przed wyzwaniem poradzenia sobie ze skutkami starzenia się społeczeństwa. Przewidując konieczność finansowania rosnących wydatków na opiekę nad ludźmi starymi, niektóre państwa wprowadziły składkę przeznaczoną na ten cel i rozpoczęły, wyprzedzając kulminację problemu, gromadzenie funduszy.<sup>3</sup> Środki te mogą zostać użyte zarówno w celu rozbudowy publicznych zakładów opiekuńczych, jak i na dofinansowanie podmiotów sektora ekonomii solidarnej świadczących usługi opieki. W wielu państwach preferowanym rozwiązaniem jest wspieranie powstawania i rozwoju ekonomii wspólnotowej.

<sup>3</sup> KE (2005) *Zielona Księga „Wobec zmian demograficznych: nowa solidarność między pokoleniami”*, Bruksela, 16.03.2005 r.

### **Pluralizm form organizacyjnych a efektywność polityk publicznych**

Warto podkreślić, że sektor ekonomii solidarnej cechuje się różnorodnością rozwiązań organizacyjnych i prawnych, a ten pluralizm form powinien być traktowany jako cenny zasób. Podmioty tego sektora to zarówno spółdzielnie, stowarzyszenia i fundacje, jak i podmioty, które mogą być określone mianem przedsiębiorstw.

Z teoretycznego punktu widzenia podmioty sektora ekonomii solidarnej mogą, a nawet powinny, pod wieloma względami naśladować zachowania przedsiębiorstw komercyjnych (z wyjątkiem wyłącznej koncentracji na motywie zysku). Pojęcie przedsiębiorstwa kryje w sobie dwa ważne, i możliwe do pogodzenia z misją sektora ekonomii solidarnej, motywy: po pierwsze, motyw użyteczności (nabywca dóbr i usług potwierdza społeczną użyteczność funkcjonowania przedsiębiorstwa); po drugie, motyw efektywności (firma działająca na rynku efektywniej wykorzystuje zasoby, gdyż pozostaje pod presją konkurencji). Z tego punktu widzenia rynkowa orientacja danego przedsiębiorstwa oraz istnienie wielu podmiotów świadczących podobne usługi są stanami powiązаныmi i społecznie pożądanymi, gdyż tworzą warunki weryfikujące użyteczność i efektywność działań danej organizacji.

Przedsiębiorstwa różnią się pod wieloma względami (np. ze względu na to, czy są zorientowane na zysk, czy na udziały w rynku), także pod względem horyzontu czasowego podejmowanych działań. Zysk również może być maksymalizowany w różnych okresach, a w niektórych przedsiębiorstwach może pojawić się konflikt między orientacją na zysk w krótkim okresie a orientacją na zysk w dłuższym okresie. Rzadko istnieje sytuacja, kiedy przedsiębiorstwa stają wobec alternatywy: albo osiągnięcie danego poziomu zysku, albo „wypadnięcie” z rynku.

W teoretycznych warunkach konkurencji rynkowej podmioty kierujące się wyłącznie zasadami rentowności finansowej podążają za sygnałami o zmieniającym się potencjale zysku: porzucają dziedziny mniej rentowne na rzecz potencjalnie bardziej rentownych. Co więcej, biznesowy immobilizm – kontynuowanie działalności, gdy istnieją bardziej rentowne pola aktywności, może być podstawą do stawiania zarzutu niegospodarności i żądania zmiany zarządu firmy.

Podmioty zorientowane wspólnotowo oraz podmioty sektora ekonomii solidarnej muszą chronić się przed labilnością działań, przed zmianami podyktowanymi wyłącznie bieżącą sytuacją rynkową. Dla stabilizacji ich działalności uzasadnione jest przyznanie im pewnego podatkowego uprzywilejowania, gdyż nie tylko dostarczają usług i dóbr niedostępnych na rynku, ale często czynią to, wykorzystując zasoby, których rynek „nie waloryzuje”. Ponieważ podstawowymi zasobami gospodarczymi są praca i kwalifikacje ludzi, to bodźce podatkowe powinny szczególnie wspierać te podmioty, które wspomagają ludzi nieradzących sobie na rynku pracy. Wiele jednostek sektora ekonomii solidarnej „waloryzuje” pracę osób, które nie są wystarczająco konkurencyjne, aby zostać zatrudnione na otwartym rynku, wiele jednostek „rehabilituje” kwalifikacje pracowników, przywracając im „zatrudnialność”, wiele umożliwia zdobycie doświadczenia zawodowego, które jest coraz częściej warunkiem uzyskania zatrudnienia w sektorze prywatno-rynkowym.

### **Lokalność gospodarki w świecie otwartych rynków**

Pojęcie zrównoważonego rozwoju nie powinno być traktowane wyłącznie jako zalecenie oszczędnego korzystania z nieodnawialnych zasobów przyrody. Może, i powinno, wiązać się także z zaleceniem równoważenia interesów krótkookresowych z długookresowymi lub – w innym wymiarze – równoważenia gospodarczego dynamizmu i rynkowej mobilności z ochroną wspólnotowej integracji. Z tej perspektywy staje się możliwe dostrzeżenie znaczenia sektora ekonomii solidarnej dla ochrony wspólnotowej integracji poprzez m.in. rozwój zdolności do kooperacji oraz pobudzanie samoorganizacji społeczeństwa.



Współczesna teorii ekonomii podkreśla, że rozwój społeczny i gospodarczy jest w znacznym stopniu wynikiem działania czynników wewnętrznych (teorie rozwoju endogenicznego), w tym zdolności do kooperacji i wysokiego stopnia zaufania społecznego. Te czynniki mają „miękki charakter” i nie są wyrażalne w pieniądzu, jednak to one sprawiają, że kapitał finansowy jest stosowany w sposób prorozwojowy, a nie jest marnotrawiony. Doświadczenie korzystania z funduszy strukturalnych pokazuje, że mimo dostępności środków finansowych wśród państw UE są takie, które je dobrze wykorzystały, i takie, w których zabrakło wspierających rozwój czynników kulturowych i instytucjonalnych i zmarnowały one możliwości rozwoju. Istnienie licznego, różnorodnego i działającego w warunkach maksymalnej możliwej przejrzystości sektora ekonomii solidarnej jest ważnym wskaźnikiem społecznej zdolności do rozwoju.

Prorozwojowa i budująca konkurencyjność funkcja sektora ekonomii solidarnej może zostać lepiej zrozumiana i wyjaśniona, gdy przypomnimy, że usługi publiczne i socjalne mogą wpływać na (także międzynarodową) konkurencyjność regionów i społeczności lokalnych. Współczesna gospodarka oferuje wysokie płace za wybitny talent i wysokie kwalifikacje. Jeśli tacy ludzie mają się osiedlać, żyć i pracować w danym mieście, to musi ono być miejscem atrakcyjnym do zamieszkania, oferować wysokiej jakości usługi publiczne mieszkańcom stałym i czasowym, od opieki medycznej po transport.

Sektor ekonomii solidarnej umożliwia eksperymentowanie z innowacyjnymi formami gospodarowania (partycypacją w zarządzaniu, partycypacją we własności). Eksperymentalny charakter oraz ograniczona skala wielu przedsięwzięć sektora ekonomii solidarnej sprawiają, że oddolnie i w skali lokalnej testowane są nowe rozwiązania organizacyjne i sposoby działania. Ich istnienie nie jest wynikiem „od góry” wprowadzanych rozwiązań, których centralne forsowanie i wielka skala, w przypadku ewentualnego niepowodzenia, groziłyby pojawieniem się znacznych kosztów społecznych.

## Podsumowanie

W artykule tym starałem się pokazać, że obecna faza rozwoju gospodarczego oferuje szansę odrodzenia się form oddolnego, wspólnotowego działania, które w erze przemysłowej uznawane były za mało efektywne, a tym samym „skazane na wymarcie”. Wskazywałem argumenty, które wspierają twierdzenie, że rozwój sektora ekonomii solidarnej jest zjawiskiem pozytywnym – nie tylko równoważącym towarzyszącą rozwojowi gospodarczemu presję na zysk i sukces rynkowy, ale w istocie wspomagającym jego dynamikę i trwałość. Rozwój sektora ekonomii solidarnej nie przebiega jednak zgodnie z uniwersalnymi prawidłowościami; jest zależny od lokalnego kontekstu i od mądrego wsparcia przez rządy. Rządy z pewnością nie są w stanie trwale ożywić martwej tkanki społecznej bez pomocy zainteresowanych obywateli, ale są w stanie, przez odpowiednie rozwiązania prawno-podatkowe, pobudzać rozwój form ekonomii solidarnej.

## Literatura

1. Akerlof A.G., Kranton E.R., 2005, *Identity and Economics of Organizations*, “Journal of Economic Perspectives”, vol. 19, no. 1.
2. Crouch C., Le Gales P., Trigilia C., Voelzkow H., 2001, *Local Productions Systems in Europe: Rise or Demise*, Oxford University Press, Oxford.
3. *Culture Matters: How Values Shape Human Progress*, 2000, Harrison L.E., *Economie industrielle et economie spatiale*, 1995, A. Rallet, A. Torre (red.), Economica, Paris.
4. Huntington S.P. (red.), Basic Books, New York.
5. Meyer-Stamer J., *Konkurencyjność systemowa* [w:] „Gospodarka narodowa”, nr 3/1996.

6. Nee V., 2005, *The New Institutionalisms in Economics and Sociology* [w:] N.J. Smelser, R. Swedberg (red.), 1994, *The Handbook of Economic Sociology*, Sage, New York.
7. North C.D., 2005, *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press, Princeton.
8. Roberts J., 2004, *The Modern Firm. Organizational Design for Performance and Growth*, Oxford University Press, Oxford.
9. Weingast B., 1998, *Political Institutions. Rational Choice Perspective* [w:] R.E. Goodin, H.-D. Klingemann (red.), 1998, *A New Handbook of Political Science*, Oxford University Press.
10. Williamson O.E., *Taking Stock, Looking Ahead*, "Journal of Economic Literature", vol. 38, no. 3 (Sep. 2000).
11. Wuthnow R., 2005, *New Directions in the Study of Religion and Economic Life* [w:] N.J. Smelser, R. Swedberg, *The Handbook of Economic Sociology*, Sage, New York.

## **Economy – Community – Solidarity**

The article contains the discussion about the apparent contradictions between economic and other dimensions of social life from the theoretical perspective of economic institutionalism. The author shows that the conflicts between the individual and the collective and between efficiency and social solidarity are better understood and hence better solved if we take into account different time perspective of social and economic actions.

The article argues also that post-industrial economy enables the revival of community oriented economic actions which are both efficient and socially integrating. Thus, the obsolescence of certain forms of the community-based economic activities is rather apparent than true. The author claims that there is a role for public support for the socially oriented community based economy, especially in the sector of social services. Yet, any policy action should be preceded by a careful policy analysis both with regards to expected goals and chosen instruments.