

Organizacyjne różnicowanie gospodarki rynkowej a rola spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych: apel o pluralizm ekonomiczny*

Carlo Borzaga, Sara Depedri, Ermanno Tortia (tłumaczenie Robert Chrabąszcz)

Streszczenie: Dominujące dotychczas podejścia ekonomiczne w sposób lekceważący i marginalny traktowały rolę spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych we współczesnej gospodarce rynkowej. Niewielka uwaga przywiązywana do tego zjawiska wynika z ograniczonej stosowalności analizy przypadku spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych do dwóch podstawowych założeń ekonomii głównego nurtu: egoistycznych interesów jednostek i maksymalizacji zysku jako jedynego możliwego celu funkcjonowania przedsiębiorstwa. Niezgodność między założeniami teoretycznymi a dowodami empirycznymi prowadzi do niedoceniaenia potencjału wzrostu oraz wagi i roli odgrywanej przez spółdzielnie i przedsiębiorstwa społeczne. Wyjaśnienia trwałości i wzrostu tych typów organizacji nie dostarcza również teoria instytucjonalna. Uważamy zatem, że należy rozszerzyć założenia głównych modeli teoretycznych, aby postrzegać przedsiębiorstwa jako mechanizmy koordynacji działalności gospodarczej, i aby interesariusze takich firm kierowali się wielością motywacji i ujawniali różnicowane preferencje. W celu zarządzania kompleksowością motywacyjną i behawioralną, spółdzielnie i przedsiębiorstwa społeczne tworzą specyficzne procedury organizacyjne. W konsekwencji ich cele nie są jednoznaczne: mogą odwoływać się do indywidualnego wzrostu zysku, korzyści wzajemnych, a także korzyści publicznych opartych na preferencjach altruistycznych.

Słowa kluczowe: ekonomia społeczna, przedsiębiorstwa społeczne, spółdzielnie, gospodarka rynkowa.

Wprowadzenie

W ostatnich dekadach ponownie odkryto i rozwinięto znaczenie przedsiębiorstwa społecznego. Z jednej strony, organizacje wzajemnego pożytku, takie jak spółdzielnie, wyszły poza swe tradycyjne obszary działania i ulokowały się w społecznie-zorientowanych polach takich działalności, jak usługi społeczne. Z drugiej strony, organizacje non-profit nabierają coraz więcej cech przedsiębiorstwa. Nowa kategoria przedsiębiorstw społecznych pojawiła się na przełomie XIX i XX w. w celu sprostania nowemu popytowi na innowacje społeczne nakierowane na nowy sposób rozwiązywania istniejących problemów i pojawiających się kwestii społecznych.

W tym kontekście spółdzielnie i przedsiębiorstwa społeczne, pomimo swoich odmienności, mogą być traktowane jednakowo – jako firmy zorientowane społecznie: są one organizacjami przedsiębiorczymi, których głównym celem nie jest maksymalizacja zysku (nadwyżki netto lub innych korzyści) pochodzącego z inwestycji kapitałowych. Spółdzielnie to raczej organizacje wzajemnych korzyści, zwykle kontrolowane w sposób demokratyczny nie przez inwestora, lecz przez rozmaite grupy opiekunów-patronów (np. producentów, pracowników, klientów) lub przez grupy mieszane (np. różnego typu interesariuszy spół-

dzielni)¹. Powstają one przede wszystkim po to, aby chronić swoich członków i zaspokajać ich potrzeby, zarówno o charakterze prywatnym, jak i społecznym.

* Tekst oryginalny pt. *Organisational variety in market economies and the role of co-operative and social enterprises: a plea for economic pluralism* opublikowano w 2011 r. w „Journal of Co-operative Studies”, 44:1, s. 19–30.

¹ Podstawowy podział między spółdzielniami i przedsiębiorstwami będącymi własnością inwestorów niektórzy autorzy [Birchall, 2010] przeprowadzają na podstawie odmiennej natury prawa kontroli. Podczas gdy w spółdzielniach ma ono charakter personalny, ponieważ zawsze spoczywa na indywidualnych członkach spółdzielni, w przypadku przedsiębiorstw będących własnością inwestorów prawo kontroli należy do tytułów finansowych, takich jak udziały, który przedstawiciele kapitału inwestują w daną firmę.

NOTA O AUTORACH

Carlo Borzaga jest profesorem polityki ekonomicznej oraz ekonomii spółdzielni i organizacji non-profit na Wydziale Ekonomii Uniwersytetu w Trento. Jest także prezesem Europejskiego Instytutu Badawczego nad Spółdzielniami i Przedsiębiorstwami Społecznymi (*European Research Institute on Cooperative and Social Enterprises – Euricse*).

Sara Depedri jest wykładowcą na Wydziale Ekonomii Uniwersytetu w Trento oraz badaczem Euricse w Trento. Uczy następujących przedmiotów: Wybór zatrudnienia a motywacje pracowników oraz Ekonomika spółdzielni i organizacji non-profit.

Ermanno Tortia jest wykładowcą polityki ekonomicznej Wydziału Ekonomii Uniwersytetu w Trento. Uczy teorii firmy, ekonomii instytucjonalnej oraz ekonomiki spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych. Także związany jest z Euricse.

Przedsiębiorstwa społeczne, jak definiuje to brytyjska Ustawa o Przedsiębiorstwach Interesu Społecznego z 2005 r. (*Community Interest Company law*) i włoskie prawo *Impressa sociale* z 2006 r., są organizacjami pożytku publicznego, które dążą do zaspokojenia potrzeb społecznych, poprzez narzucenie sobie, przynajmniej częściowo, ograniczeń non-profit i poświęcanie swoich środków i zasobów na rzecz działalności zorientowanej społecznie.

Badania dotyczące spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych charakteryzuje wyraźna niespójność między rzeczywistymi zjawiskami, często potwierdzonymi empirycznie, a treścią dominujących teorii, w różny sposób odnoszących się do tego zagadnienia. Istnieje coraz więcej dowodów na to, że przedsiębiorstwa odgrywają istotną i rosnącą rolę w rozmaitych sektorach wielu krajów. Co istotne, często osiągają one cele ekonomiczne i społeczne lepiej niż czynią to tradycyjne przedsiębiorstwa i instytucje publiczne. Wystarczy przypomnieć rolę odgrywaną przez organizacje tego typu w ostatnich dwudziestu latach, w aspekcie produkcji usług innowacyjnych służących interesom wszystkich zainteresowanych. Jednocześnie dominujące podejścia teoretyczne, głównie natury ekonomicznej, wydają się nie doceniać takich rezultatów i, co za tym idzie, roli i potencjału organizacji tego typu [Ward, 1958; Furubotn, Pejovich, 1970]. Pozytywna rola spółdzielni i przedsiębiorstw publicznych dostrzegana jest jedynie w bardzo nielicznych przypadkach – np. w pracy Hansmanna [1996] – i nawet, gdy tak się dzieje, teoria wyznacza tym organizacjom rolę „tranzycyjną”, uznając ich odpowiedniość tylko w kontekstach charakteryzujących poważne niepowodzenia rozwiązań rynkowych (takich jak brak odpowiednich regulacji i dostatecznej konkurencji) oraz niedostatki państwa (np. niedobór dostarczanych dóbr publicznych).

Niedoceniaenie roli spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych wzmacniają trudności związane z ogólnym wnioskowaniem na podstawie fragmentarycznych badań, które często dotyczą wyłącznie specyficznych sektorów w danych regionach geograficznych. Dominująca wśród badaczy tendencja zwraca się w stronę specyficznych form spółdzielni, tak jak działo się to w przypadku spółdzielni pracowniczych, jako jądra ekonomii neoklasycznych. Innym razem analizowano spółdzielnie wyłącznie w aspekcie specyficznych celów badawczych, podej-

mując przy tym nieliczne próby wpisania takich analiz w szeroki i ambitny projekt badawczy. Utrudniło to rozwój ogólnej teorii tych form przedsiębiorczości, którą można odnieść do dominujących paradygmatów społecznych i ekonomicznych. Są oczywiście wyjątki, w tym znane modele Warda [1958] i Hansmanna [1996]. Jednak, jak to wyjaśnimy w kolejnej części, modele te reprezentują cząstkowy i ograniczony opis mechanizmów funkcjonowania spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych. Co więcej, takie formy przedsiębiorczości są regulowane prawem, znacznie różniącym się w zależności od kraju, co niezwykle utrudnia dążenie do uogólnień (niezależnych od uwarunkowań krajowych).

Jednak podstawową przyczyną niedoceniaenia spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych wydaje się być trudność dopasowania tych form gospodarowania do hipotez i sądów wartościujących leżących u podstaw ortodoksyjnych teorii ekonomicznych. W rzeczywistości, dominujące modele gospodarcze, socjologiczne i prawne rozwijane w XX w. (podkreślające rolę instytucji, na których oparte są nowoczesne systemy społeczne i gospodarcze) polegają na propozycji zestawu założeń, odnoszących się do przewagi zachowań nakierowanych na realizację własnych interesów i samoregulacyjnych zdolności wolnego rynku. Założenia te uprzywilejowują instytucjonalne formy często nieprzystające do tych, które można odnieść do charakterystyk spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych. Nie dziwi więc, że dominujące teorie nie są w stanie wyjaśnić ich powstania i ewolucji, ani prawidłowo zinterpretować realizowane funkcje.

W tym względzie niektórzy autorzy rozwijają własną perspektywę porównawczą, podkreślając różnorodność uzasadnień ekonomicznych dla różnych form organizacyjnych. Ogólnie rzecz biorąc, takie podejście przyczynia się do wprowadzenia zróżnicowanych kryteriów ewaluacji różnych form organizacyjnych. Podczas gdy firmy for-profit są oceniane ze względu na ich zdolność do wydajnej produkcji, organizacje non-profit ocenia się na podstawie ich zdolności do podniesienia materialnego i niematerialnego poziomu dobrobytu swoich udziałowców, którymi są grupy jednostek lub wspólnoty lokalne, i które w skrajnych przypadkach mogą odnosić się do społeczeństwa jako całości. Na przykład, Valentinov [2008] uważa, że podstawowy problem pobudzenia rozwo-

ju sektora non-profit polega na wzmocnieniu motywacji wewnętrznej oraz minimalizacji znaczenia postaw oportunistycznych. W podobny sposób firmy non-profit traktują koszty transakcyjne, przede wszystkim poprzez zmniejszenie kosztów przetwarzania informacji, a nie poprzez modelowanie bodźców celem zwalczania postaw oportunistycznych [Valentinov, 2007b].

W świetle tych rozważań, poniższy artykuł ma na celu podkreślenie niedostatków dominujących podejść ekonomicznych i omówienie tego, jak niektóre wnioski wyłaniające się z nowszych nurtów badawczych przyczyniają się do pełniejszego zrozumienia specyficznych cech spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych. W drugiej części wyjaśniamy potrzebę zredefiniowania roli spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych we współczesnej gospodarce. W części trzeciej omawiamy ograniczenia tradycyjnych podejść ekonomicznych do badań nad takimi formami przedsiębiorczości. Część czwarta odnosi się do możliwości wykorzystania nowych podejść, odwołujących się do teorii behawioralnych i ewolucyjnych definiujących spółdzielnie oraz zachowania i instytucje nienakierowane na interesy własne. Publikację kończą wnioski i sugestie dla kolejnych badaczy oraz autorów polityk.

1. Zrewidowanie roli spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych

Rosnąca liczba studiów empirycznych, prowadzonych przez badaczy instytucji krajowych i międzynarodowych, udowadnia pozytywną ewolucję spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych: wzrastającą obecność i znaczenie gospodarcze spółdzielni w sektorach, w których działały przez wiele lat, takich jak rolnictwo i udzielanie kredytów; rozwój i postępujące uznanie różnych form przedsiębiorstw społecznych; w końcu, rosnące znaczenie spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych w produkcji oraz w skali ogólnej całego sektora usług. Co więcej, spółdzielnie i przedsiębiorstwa społeczne okazały się lepsze niż tradycyjne firmy publiczne i prywatne w koordynowaniu działań kolektywnych i w zarządzaniu wspólnymi zasobami w sektorach charakteryzujących się intensywną eksploatacją zasobów naturalnych [Ostrom, 1994].

Obecny kryzys gospodarczy prowadzi do koniecznego i pilnego zrewidowania sposobu my-

ślenia o roli organizacji i przedsiębiorstw, które dążą do innych celów niż maksymalizacja korzyści. Rzeczywiście, kryzys stymuluje prowadzenie badań nad modelami ekonomicznymi i organizacyjnymi, różniącymi się od rozwiązań obecnych współcześnie w gospodarce światowej, opartych na fundamentalizmie wolnorynkowym, który zdominował poprzednie dekady. Na przykład, spółdzielnie finansowe i stowarzyszenia kredytowe są ostatnio postrzegane jako instytucje nieuczestniczące lub uczestniczące w niewielkim stopniu w polityce ograniczania kredytów, będącej reakcją na sytuację, która doprowadziła rynki finansowe do krawędzi bankructwa [Draghi, 2009]. Co więcej, obecny kryzys wskazuje także przyszłe kierunki rewidowania myślenia o spółdzielniach i przedsiębiorstwach społecznych. Wpływowe osobistości ze świata nauk społecznych przyznają, że „ogólna zmiana myślenia o roli rządu i rynku jest konieczna nie tylko po to, by wpompować w gospodarkę prowadzone na dużą skalę inwestycje publiczne, ale także po to, by przemyśleć dotychczasową rolę wyznaczoną przedsiębiorstwom for-profit” [Stiglitz, 2009]. Czynią to nawet w sposób bardziej dosadny: „Należy koniecznie określić nową równowagę między rynkami, państwem i innymi instytucjami, w tym organizacjami non-profit i spółdzielniami, w celu zbudowania systemu gospodarczego opartego na kilku filarach”. Te same tezy przedstawiają inni naukowcy, którzy identyfikują spółdzielnie i przedsiębiorstwa społeczne (oraz generalnie różne rodzaje organizacji not-for-profit) jako tworzące jeden z czterech filarów, w oparciu o które buduje się rozwiązania antykryzysowe, szczególnie poprzez odnowę relacji między kapitałem i pracą oraz rozwojem form rządzenia opartych na inkluzji i zaufaniu. Do powyższych stwierdzeń można dodać te, które głoszą decydenci polityczni zwracający uwagę na potrzebę budowy „lepszego świata”, opartego na bardziej etycznych zachowaniach jednostkowych” lub na „podporządkowaniu interesów wartościom” tworzonym „wspólnie przez wszystkich”. W tym kontekście rozwój przedsiębiorczości dokonany przez konkretnych ludzi a nie poprzez anonimowych udziałowców wydaje się być kwestią kluczową [Zamagni, 2005; Birchall, 2010].

Zrewidowanie istoty, cech i roli różnego typu przedsiębiorstw obejmuje nowe spojrzenie na do-

tychczasowe interpretacje oraz skonsolidowane systemy instytucjonalne. Stiglitz [2009] podkreśla to bardzo wyraźnie w odniesieniu do ekonomistów, kiedy mówi że: „(...) przez zbyt długi czas byliśmy przywiązani do jednego modelu, maksymalizującego korzyści przedsiębiorstw, i do szczególnej odmiany tego modelu, nieograniczonego wolnego rynku. Widzimy, że model ten nie działa i staje się oczywiste, że potrzebujemy nowych alternatywnych modeli. Musimy także uczynić więcej dla identyfikacji korzyści, jakie alternatywne formy organizacji przynoszą społeczeństwu, a kiedy mówię o korzyściach, nie chodzi mi wyłącznie o zwiększenie PKB, lecz o poprawę zadowolenia społeczeństwa”.

Zaproszenie Stiglitz’a nie odnosi się tylko do nauk ekonomicznych, lecz do wszystkich nauk społecznych. Dotyczy ono na przykład tych socjologów, których badania kapitału społecznego i zaufania nie doceniły roli spółdzielni jako jednej z głównych instytucji przyczyniającej się do budowy zaufania społecznego.

Argumentacja tego typu proponuje określenie jasnych kierunków przyszłych badań ekonomicznych i społecznych. Potrzebne są nowe ramy analityczne dla zrozumienia sposobu, dzięki któremu spółdzielnie i przedsiębiorstwa społeczne przyczynią się do powstania „lepszego świata”. Na przykład, konieczna jest dokładniejsza analiza zarządzania i kontroli, funkcjonalne zasady oraz wzorce dystrybucji najlepiej dopasowane do prowadzonych działań. Dlatego też, konieczne jest wskazanie ograniczeń klasycznego podejścia ekonomicznego i zbudowanie nowego podejścia, które jest w stanie przezwyciężyć takie ograniczenia. Można tego dokonać wprowadzając innowacyjne interpretacje istoty przedsiębiorstw i ich roli gospodarczej.

Nowe podejście powinno akcentować konieczność przeprowadzenia na samym początku ewaluacji efektywności organizacji (podobnie jak ewaluacji krajów) – nie tylko w odniesieniu do korzyści prywatnych, ale także do korzyści publicznych i wzajemnych. Ponadto, musi zostać wyartykułowana rola wewnętrznych motywacji i preferencji nienakierowanych na interesy własne, wątków traktowanych dotychczas jako egzogenne w działaniu organizacji przedsiębiorczych, a następnie wykorzystana jako zmienna wyjaśniająca działalność przedsiębiorczą.

2. Dominujące podejścia ekonomiczne oraz ich ograniczenia

Opisanie nowych ram interpretacyjnych i analitycznych, prowadzących do pełnego zrozumienia spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych, także jeśli chodzi o implikacje polityczne, wymaga na początku krytycznej ewaluacji tradycyjnych podejść do badania gospodarki. W tej części zajmujemy się dwoma najbardziej ortodoksyjnymi: podejściem neoklasycznym i nowym instytucjonalizmem.

2.1. Podejście neoklasyczne

XX w. zdominowała idea mówiąca o tym, że najlepszym sposobem zorganizowania produkcji dóbr i usług, tak aby najskuteczniej doprowadzić do rozwoju ogólnego i do dobrobytu, jest przypisanie tych zadań dwóm aktorom: rynkowi i państwu. Ten pierwszy – rozumiany w bardzo restryktywnych kategoriach jako grupa konkurujących ze sobą dla osiągnięcia zysku firm – zajmował się produkcją możliwie największej ilości dóbr oraz usług prywatnych i zbiorowych przy możliwie najniższym koszcie. Zadaniem państwa była również produkcja niektórych dóbr i usług, ale także dążenie do wzrostu gospodarczego i rozwoju poprzez zagwarantowanie minimalnego poziomu dochodów dla całej ludności. Państwo uznawano zatem za posiadające funkcje produkcyjne i redystrybucyjne. W tym celu rynek powinien być maksymalnie konkurencyjny a interwencje publiczne winny być zarządzane demokratycznie, tak aby zidentyfikować najważniejsze niezaspokojone potrzeby i zorganizować działania konieczne do ich spełnienia. Ta redukcjonistyczna interpretacja, przynajmniej w teorii, była zarówno konieczna, jak i użyteczna dla wszystkich pozostałych aktorów społecznych – wspólnot, rodziny, spółdzielni, przedsiębiorstw społecznych i innych prywatnych organizacji not-profit – zainspirowanych zasadami wzajemności i solidaryzmu. Zakładano, że instytucje te są prawdopodobnym źródłem nieefektywności ekonomicznej. Zgodnie z tą teorią, powinny być one stopniowo zastępowane przez firmy działające dla zysku, funkcjonujące na coraz bardziej kompletnych rynkach, oraz przez instytucje publiczne. Obserwowanej w ostatnich dziesięcioleciach presji na zwiększenie roli rynków w zglobalizowanej gospodarce, równocześnie towarzyszą coraz bardziej

rygorystyczne regulacje finansowe zmniejszające rolę państwa w gospodarce. Zjawiska te świadczą o istnieniu takiego procesu.

Przyjęta przez nas perspektywa krytyczna pomaga przewyciężyć sztywny podział pomiędzy proefektywną rolą organizacji for-profit oraz dystrybucyjną funkcją agencji publicznych. Różne próby poprawiania niedostatków tego modelu poprzez realokację odpowiedzialności za zarządzanie pewnymi działaniami społecznymi jednemu z dwóch głównych aktorów – np. prywatyzacja niektórych polityk przeprowadzona w ubiegłych dekadach – nie doprowadziły do oczekiwanych rezultatów, nawet w aspekcie zmniejszenia kosztów funkcjonowania państwa dobrobytu. Obecny kryzys ekonomiczny z całą siłą ujawnił jak trudno osiągnąć – wyłącznie poprzez ograniczenia narzucone konkurencji wolnorynkowej i regulacje prawne – odpowiedzialne zachowania społeczne podmiotów zajętych wyłącznie maksymalizacją prywatnych korzyści i kierujących się interesem własnym, oraz to, jak kosztowne jest kompensowanie wydatkami publicznymi szkód spowodowanych takim zachowaniem. W wielu przypadkach, takich jak wykluczenie z rynku pracy niewykwalifikowanej siły roboczej, koszty przewyższały korzyści, prowadząc do ogólnego wzrostu strat społecznych.

Ta niezdolność dominującego modelu społeczno-gospodarczego jako reakcja na wiele różnorodnych potrzeb, oprócz innych konsekwencji, stworzyła przestrzeń dla spółdzielczych, społecznie zorientowanych organizacji przedsiębiorczych powstałych z inicjatywy grup obywateli lub ruchów społecznych. Rzeczywiście, w ostatnich dwudziestu latach, niezgodnie z prognozami, i często w opozycji do dominującej kultury społecznej i istniejącego prawodawstwa, w wielu krajach upowszechniły się, wyewoluowały i wzmocniły spółdzielnie i przedsiębiorstwa społeczne [Borzaga, Defourny, 2001] odwołujące się do korzystania ze zróżnicowanych narzędzi analitycznych i interpretacyjnych. Wyzwaniem jest tutaj włączenie tych nowych koncepcji i celów w ramy teorii oraz ramy ekonomicznych modeli zarządczych.

2.2. Nowy instytucjonalizm

Ortodoksyjne podejścia badawcze do studiów nad spółdzielczością i innymi przedsiębiorstwami non-

-profit silnie marginalizowały ich pozycję w gospodarce rynkowej. Analityczne implikacje modelu Warda [1958] służyły oskarżaniu pracowników spółdzielni o powodowanie poważnych błędów dotyczących decyzji alokacyjnych prowadzących do ostro spadającej krzywej podaży. W ten sam sposób, w dwóch niezależnych pracach powstałych w 1970 r., Furubotn, Pejivih i Vanek ukazują dynamicznie postępujący wzrost niewydajności pracowników spółdzielni prowadzący do niedoinwestowania i niedokapitalizowania. Zarzuty tego typu przyczyniły się do zlekceważenia przedsiębiorczych form organizacji non-profit jako wiarygodnej alternatywy dla firm działających dla zysku, nawet w ograniczonej działalności lub w specyficznych obszarach.

Pierwsze próby podważenia modelu organizacyjnego gospodarki rynkowej – mające na celu przewyciężenie orientacji na maksymalizację korzyści jako jedyne go czynnika napędzającego działalność przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej – podjęły teorie instytucjonalne. Niektórzy badacze nurtu nowego instytucjonalizmu, poczynając od Coase'a [1937] i Williamsona [1975], akcentowali rolę mechanizmów koordynacyjnych, takich jak rynki i hierarchie, w rozwiązywaniu problemów zbiorowych związanych z produkcją dóbr i usług. Niektórzy zwolennicy nowego instytucjonalizmu dokonali rewizji poglądu, jakoby działania firmy opierają się wyłącznie na maksymalizacji korzyści i wysunęli hipotezę, która zmieniła pojęcie wydajności, traktowane teraz w kategoriach minimalizacji kosztów. Teoria kosztów transakcyjnych reprezentuje koncepcję wykorzystywaną przez wielu autorów tego nurtu badawczego, zaczynając od Coase'a [1937] i znajdując pełny wyraz w dojrzałym opracowaniu modelu Hansmanna [1996]. Jeśli chodzi o kontrolę praw i zarządzanie, rolę instytucji traktowano jako kluczową. Zdolność do minimalizacji kosztów transakcyjnych stała się wyznacznikiem organizacji mających największy potencjał do przetrwania i rozwoju.

Istotny element modelu nowego instytucjonalizmu, jakim jest możliwość rozumienia procesu tworzenia i upowszechniania spółdzielni, przedsiębiorstw społecznych i organizacji non-profit, można zweryfikować poprzez analizę tego, czy organizacje trwające na wolnym rynku to te, które są w stanie zminimalizować koszty związane ze swo-

ją działalnością [Hansmann, 1996]². W tych ramach, głównym wyjaśnieniem istnienia spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych jest redukcja kosztów transakcyjnych w obliczu niedoskonałości rynku, np. władzy rynkowej, która nie sprzyja tworzeniu spółdzielni pracowników i konsumentów i/lub asymetria informacji, która sprzyja tworzeniu organizacji non-profit i przedsiębiorstw społecznych [Borzaga, Tortia, 2010]³.

Teoria nowego instytucjonalizmu przyczyniła się do zaproponowania nowej koncepcji przedsiębiorstwa prywatnego. Otworzyła możliwości akceptacji faktu, że organizacje prywatne także produkują dobra publiczne i zbiorowe⁴, ponieważ organizacje nie będące w posiadaniu inwestorów często okazywały się być najwydajniejszymi producentami tych rodzajów dóbr, często uczestnicząc w konkurencji wolnorynkowej lub w sytuacjach niedoboru podaży dóbr publicznych oferowanych przez państwo [Weisbord, 1988]. Ponadto, podejście nowego instytucjonalizmu pomaga wyjaśnić okoliczności powstawania ruchu na rzecz spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych, poprzez dowodzenie ich wyższej wydajności w kontekście charakteryzującym się istnieniem władzy rynkowej lub wyraźnej asymetrii informacji. Nowy instytucjonalizm umożliwia także zrewidowanie myślenia o najodpowiedniejszych cechach instytucjonalnych przedsiębiorstw non-profit, szczególnie takich jak ograniczenie dystrybucji korzyści oraz innowacyjne formy zarządzania [Valentinov, 2007a].

Jednak najbardziej znamienici przedstawiciele nowego instytucjonalizmu nigdy nie przestali postrzegać spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych jako zmarginalizowanej formy organizacyjnej, której znaczenie będzie się zmniejszać i blaknąć, z chwilą gdy regulacje rynkowe zostaną udoskonalone i wzrosnie siła konkurencyjna. W ramach modelu Hansmanna, główne niedostaki spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych reprezentują wyższe koszty zbiorowego podejmowania decyzji pro-

wadzące do impasu organizacyjnego oraz do możliwych trudności w gromadzeniu kapitału ryzyka i w tworzeniu odpowiednich bodźców, co skutkuje zmniejszoną wydajnością procesu produkcji.

Nowy instytucjonalizm przedstawił odpowiedni obraz rzeczywistości i nadał redukcjonistyczny obraz funkcjonowania przedsiębiorstw zorientowanych społecznie w gospodarce rynkowej. Podczas gdy nowy instytucjonalizm jest w stanie rozpatrywać i wyjaśniać istnienie wszelkich form przedsiębiorczości, ujawnia też poważne niedostatki w zakresie wyjaśniania cech spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych. Niedostatki te są następujące: 1. Koncepcja przedsiębiorstwa opartego wyłącznie na minimalizacji kosztów; 2. Założenie o istnieniu jednostek posiadających wyłącznie własne interesy; 3. Niedostrzeganie wewnętrznych i generowanych wartościami motywacji jako czynnika działalności gospodarczej, wychodzącej poza obszar motywacji wynikających z korzyści własnych; 4. Niedocenianie roli zmian zarządzania w rozwiązywaniu problemów generujących wysokie koszty właścicieli; 5. Niedostrzeganie społecznej roli spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych oraz ich instytucjonalnej wyjątkowości w tworzeniu dobrobytu społecznego, poza osobistym bogaceniem się. Wprowadzenie do ram wyjaśniających preferencji społecznych [Fehr, Gächter, 2000; Fehr, Fischbacher, 2002], motywacji wewnętrznych [Frey, 1997] i reguł organizacyjnych [Nelson, Winter, 1982] jest konieczną przesłanką dla stworzenia bardziej przekonującej teorii spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych.

Ograniczanie się do rozpoznania niedostatków modelu dominującego oraz odnowa żywotności spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych nie wystarcza do tego, aby przewidzieć ich przyszły rozwój. Identyfikacja możliwych nowych stanów równowagi między różnymi formami organizacyjnymi koniecznie wymaga zrewidowania idei i teorii dotychczas dominujących – zaczynając od koncepcji wydajności, po zdolność spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych do zaspokojenia potrzeb społecznych i prywatnych⁵.

² Koszty transakcyjne dzielą się na koszty wykorzystania rynku i koszty własności. Te pierwsze ponoszą udziałowcy, którzy wchodzi w interakcję z przedsiębiorstwem poprzez kontraktowane zlecenia (i nie mają kontroli nad firmą), podczas gdy te drugie ponoszą właściciele firmy.

³ Oczywiście wydajność spółdzielni i przedsiębiorstwa społecznego wynika również z presji rynkowych, które zmuszają te organizacje do zmniejszania kosztów, podnosząc tym sposobem efektywność.

⁴ Przyznanie w 2010 r. nagrody Nobla dla Elinor Ostrom świadczy o autentycznym uznaniu znaczenia tej nowej szkoły myślenia.

⁵ Przykładowo, gdy oceniamy efektywność procesów produkcyjnych, podczas gdy efektywność technologiczna nie wystarcza już do oceny działania firmy, wewnętrzne motywacje i preferencje nienakierowane na własny interes są przywoływane coraz częściej jako kluczowe determinanty wysiłku i produktywności [Becchetti i in., 2009; Bartling i in., 2011]. Równocześnie satysfakcja niefinansowa jest w coraz większym stopniu wykorzystywana jako odpowiedni miernik poziomu dobrobytu wypracowanego przez organizację [Stiglitz, 2009].

3. Potencjał nowych podejść teoretycznych

Niektóre nowsze teoretyczne i metodologiczne nurty badań ekonomicznych ułatwiają nie tylko wyjaśnienie ożywienia i wzrostu znaczenia spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych, lecz także uznają, że mogłyby one przyczynić się do zaprojektowania odmiennego i lepszego systemu społeczno-gospodarczego. Poniższa część jest poświęcona przedstawieniu ogólnego obrazu tych osiągnięć naukowych, które są najbliższe prowadzonym przez nas analizom.

Podczas gdy obowiązujący paradygmat neoliberalny, jak również podejście nowego instytucjonalizmu, dostarcza jedynie cząstkowych wyjaśnień, mogą być one uzupełnione i skorygowane dzięki przynajmniej dwóm wyłaniającym się paradygmatom: behawioralnym i ekonomii ewolucyjnej. Kluczowe elementy podejścia behawioralnego są rozwinięte na poziomie indywidualnym i odnoszą się do roli motywacji oraz innych elementów psychologicznych w dyskursie ekonomicznym. Podejście ekonomii ewolucyjnej postrzega przedsiębiorstwa jako mechanizmy rozwiązywania problemów i mechanizmy koordynacyjne w aktywności gospodarczej, a więc już nie jako olbrzymie technologie produkcyjne reprezentujące funkcje produkcji. Procedury organizacyjne, które umożliwiają firmom dążenie do osiągnięcia celów stają się centralnym punktem analizy [Nelson, Winter, 1982; Hodgson, 1993].

3.1. *Ekonomia behawioralna*

Analizy zachowań indywidualnych prowadzone przez szkoły behawioralne zaprzeczają hipotezie, jakoby każde działanie ludzkie, szczególnie każde działanie ekonomiczne, rządziło się własnym interesem jednostki. Zamiast tego, ekonomia behawioralna utrzymuje, że działania ludzkie są rezultatem mieszanki motywacji i preferencji. Motywacje można podzielić na wewnętrzne i zewnętrzne [Deci, 1975], natomiast preferencje mogą być zorientowane na siebie, na innych i na proces [Ben-Ner, Putterman, 1998].

Podczas gdy tradycyjne podejścia ekonomiczne zakładają, że to tylko i wyłącznie bodźce ekonomiczne poprawiają poziom dobrobytu jednostki

i wyjaśniają działania ekonomiczne, wprowadzenie motywacji wewnętrznych i preferencji społecznych, np. dotyczących wzajemnych zachowań, pozwala przeprowadzić szerszą analizę. Staje się to możliwe dzięki wyjaśnieniu, dlaczego jednostki chcą współpracować i wspierają cele rozwojowe, z których korzystają także inni.

Rozpoczynając od roli czynnika motywacji w zachowaniach ekonomicznych, ciągłość motywacji charakteryzująca aktorów ekonomicznych najlepiej jest opisana w teorii samookreślenia Gagne'a i Deci [2005]. Autorzy ci twierdzą, że ludzie stopniowo internalizują w swoich celach pewne zasady zachowań, które od początku dane są z zewnątrz. Zachowania regulowane zewnętrznie zmieniają się z czasem w zasady etyki indywidualnej, a następnie w cele indywidualne. Chęć ludzi do współpracy w interakcjach interpersonalnych może być skutkiem ich wygodnictwa ekonomicznego lub może być narzucona, wynikając z norm społecznych, którymi jednostka zobowiązana jest się kierować lub z rzeczywistych interesów wspólnoty oraz innych ludzi. Tym sposobem ekonomia behawioralna, wspomagana teorią samookreślenia, jest w stanie podkreślić nieinstrumentalny aspekt zachowań ludzkich i organizacji pracy opartej na wzajemności oraz zasadach niehierarchicznych. Takie podejście pomaga zrozumieć, dlaczego rządzenie oraz zasady istniejące w spółdzielniach i przedsiębiorstwach społecznych są w stanie wspierać podzielane wartości i wspólne cele, jako ważniejsze niż poszukiwanie celów egoistycznych. Procesy organizacyjne oparte na inkluzji przyczyniają się do przyjęcia wspólnych wartości i dążenia do wspólnych celów poprzez cele samookreślone a nie narzucone odgórnie. Zachowania członków i udziałowców nie są dyktowane jedynie zmiennymi finansowymi lub monetarnymi, lecz odzwierciedlają wyłaniające się normy społeczne i moralne. W odróżnieniu od tego, co zakłada ekonomia głównego nurtu, bodźce wewnętrzne i preferencje własne stanowią elastyczne ograniczenia, które mogą zarówno uniemożliwiać, jak i umożliwiać wyrażanie motywacji wewnętrznych i zgodność z normami społecznymi.

Gdy rozważymy preferencje, definiowane jako wyraz indywidualnych potrzeb i motywacji w określonym kontekście, ekonomia behawioralna wprowadza pojęcie preferencji społecznych jako kluczo-

wego czynnika zachowań. Preferencje społeczne stymulują zachowania, które niekoniecznie służą zaspokojeniu własnych potrzeb, ponieważ ludzie podejmują decyzje powodowane interesem powodzenia innych jednostek (altruizm), poprzez skłonność do wzajemności [Fehr, Gächter, 2000] oraz w poszukiwaniu sprawiedliwości i równości [Fehr, Schmidt, 2001; Tyler, Blader, 2000]. Wyjaśnienie szczególnej natury spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych, według niektórych badaczy, opiera się na takich pojęciach, jak wzajemność [np. Zamagni, 2005] oraz altruizm wynikający ze światopoglądu [Rose-Ackerman, 1996]. Ekonomia behawioralna umożliwia zatem włączenie ich do analizy ekonomicznej, a dzięki temu – do ich wartościowania w terminach ekonomicznych. Czynniki behawioralne oraz modele organizacyjne, którym dotychczas nie poświęcano zbyt wiele uwagi stają się wspólną płaszczyzną dla funkcjonowania spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych.

Jednak analiza spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych jedynie w odniesieniu do preferencji społecznych (głównie altruizmu i wzajemności) jest tak samo ograniczająca, jak mówienie o nich jedynie w kategoriach interesów własnych. Powinniśmy mówić raczej o mieszance bodźców i motywacji kierującej ludźmi i o zachowaniach organizacyjnych [Bacchiaga, Borzaga, 2001]. Przyszłe badania powinny odpowiedzieć na pytanie o to, jak różne rodzaje indywidualnych motywacji, preferencji oraz bodźców wchodzi w interakcję i wpływają na zachowania organizacyjne, a także o tym, jak reguły zarządzania w różnych formach organizacyjnych mogą wpłynąć na indywidualne preferencje i wybory.

3.2. Teoria ewolucyjna

Drugim podejściem, zaproponowanym w analizie spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych, jest teoria ewolucyjna. Po pierwsze, powodem znaczenia tej koncepcji jest zrozumienie mechanizmów wyłonienia się i rozwoju spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych oraz to, że koncentruje się ona na zmianie reguł organizacyjnych i na ewolucji instytucjonalnej. Spółdzielnie i przedsiębiorstwa społeczne można postrzegać jako specyficzny wzorzec instytucjonalny ewolucji organizacyjnej, której cechy i mechanizmy można analizować jako we-

wnętrze spójny, chociaż otwarty i zmieniający się system⁶. Mając na uwadze wzajemne korzyści i/ lub orientację na korzyści publiczne, rzeczywiście reprezentują one nową jakość, która obejmuje różne składniki organizacyjne, np. różne typy zakładów spółdzielczych. W tym kontekście badania wyłaniających się procedur i zasad, zarówno jeśli chodzi o analizę ekonomiczną, jak i perspektywę historyczną, stanowią jeden z najistotniejszych elementów procesu zrozumienia istoty takich przedsiębiorstw. Po drugie, koncepcja ewolucyjna nie koncentruje się na minimalizacji kosztów ani na szerokiej klasyfikacji bodźców ekonomicznych, lecz na problemie produkcji nadwyżki skierowanej na zaspokojenie określonych potrzeb publicznych i prywatnych [Valentinov, 2008]. Produkcja nadwyżki społecznej i ekonomicznej jest głównym czynnikiem aktywności gospodarczej i jej zmiany, nie odnosząc się ani do produkcji korzyści, ani do ich maksymalizacji. Konsekwencją jest to, że produkcja rosnącej nadwyżki nie obejmuje i nie wymaga minimalizacji kosztów, jak utrzymują tradycyjne nurty ekonomii. Wyższe koszty mogą stanowić słusze rozwiązanie, jeśli nadwyżka umożliwia organizacji przetrwanie i rozwój. Jednak nadwyżka nie musi być charakteryzowana wyłącznie jako prywatny zwrot inwestycji z działalności gospodarczej, lecz może posiadać konotacje kolektywne i społeczne. Zarządzanie wielu udziałowców jest zatem emergentną cechą spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych i wymaga starannego rozważenia, gdy analizujemy ich rolę w rozwoju społeczno-ekonomicznym.

Koncepcja ewolucyjna jest porównywana z koncepcją przedsiębiorstwa, które nie zakłada maksymalizacji korzyści jako jedynego celu, lecz traktującego je jako mechanizm koordynujący, nakierowany na zaspokajanie potrzeb zarówno prywatnych i materialnych, jak i zbiorowych oraz psychologicznych [Viale, 2005]. W tym sensie maksymalizacja korzyści staje się jednym z wielu celów przedsiębiorstwa, a nie celem nadrzędnym. Ponadto, przedsiębiorstwa w zasadzie nie działają w doskonałym otoczeniu rynkowym, a to wyklucza możliwość maksymalizacji dobrobytu za pomocą mechanizmów konkurencji doskonałej wśród zatomizowanego środowiska organizacyjnego. Zamiast

⁶ Por. definicję systemów otwartych versus definicję systemów zamkniętych w: [Hodgson, 2006].

tego, zasady organizacyjne ewoluują i będą ewoluować w celu umożliwienia różnym podmiotom wspólnych działań i dążenia do osiągnięcia celów w otoczeniu przedsiębiorczym [Nelson, Winter, 1982], które pozwoli im cieszyć się rezultatami (nadwyżką) w aspekcie ekonomicznym, finansowym, lecz także społecznym i psychologicznym.

3.3. Połączenie różnych podejść

Podejścia ewolucyjne i behawioralne mają charakter komplementarny dla celów lepszego zrozumieniu agendy łączącej zachowania jednostki i problematyki ewolucji społecznej. Wiele rezultatów badań wyselekcjonowanych grup wyraźnie ukazuje, że altruizm i postawy prospołeczne mogą być funkcjami wzrostu powtarzalnych sukcesów jednostek, organizacji i społeczeństwa jako całości [Hodgson, 1993; Bowles, 1998], poprzez wzbudzenie współczucia, zaufania i poczucia wspólnoty. Podejście to, stosowane do spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych, wydaje się akcentować, że członkowie wspólnoty podziałają misję organizacji, która jest odmienna zarówno od maksymalizacji korzyści, jak i dobrobytu jednostkowego. Dzieje się tak, ponieważ zachodzi konieczność uzgodnienia celów zbiorowych i społecznych, które charakteryzuje kompleksowość motywacji wchodzących w interakcje w stosownym otoczeniu instytucjonalnym wspierającym preferencje nie kierujące się interesem własnym.

Jednocześnie, ponieważ teoria ewolucyjna koncentruje się na instytucjach przybierających formę własności, praw, struktur rządzenia i modeli organizacyjnych [Williamson, 2000], a także ich zmiany, preferencje mają zdecydowanie charakter zewnętrzny, bowiem różne konteksty instytucjonalne wywierają wpływ różnicujący zachowania jednostek, nawet jeżeli problemy społeczne mają dokładnie tę samą naturę [Bowles, 1998, 2004]. Powoduje to wyłonienie się spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych, a ich rosnąca rola musi być poddana analizie w domenie zakorzenionej społecznie i instytucjonalnie, poprzez zbadanie ich interakcji z lokalnym popytem, lokalnym kapitałem społecznym, systemem politycznym oraz z wymiarem antropologicznym powiązany również z kulturą lokalną. Wymiary te bezpośrednio wpływają na powstanie nowych instytucji odpowiadających na niezaspoko-

kojone potrzeby oraz wyjaśniają, dlaczego spółdzielnie i przedsiębiorstwa społeczne rozprzestrzenione w danym regionie charakteryzuje wysoki poziom kapitału społecznego.

Mając na uwadze powyższą argumentację – nowy projekt naukowy na rzecz lepszego i prawidłowego rozumienia ekonomicznej i społecznej istoty oraz celów spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych – powinniśmy wziąć pod uwagę jego przynajmniej trzy kluczowe elementy:

Definicja szerokiej koncepcji przedsiębiorstwa nie może być ograniczona do perspektywy maksymalizacji korzyści i minimalizacji kosztów odziedziczonych po podejściach ortodoksyjnych. Powinna ona określić przedsiębiorstwa w sposób szerszy, jako podmioty koordynujące działalność gospodarczą, której jedynym lub głównym celem jest zaspokojenie potrzeb prywatnych i społecznych. Różne formy praw własności i systemy zarządzania są nakierowane na zarządzanie zasobami przedsiębiorstwa, niezależnie od tego, czy są własnością prywatną, zarządzane kontraktem menedżerskim lub utrzymywane wspólnie przez organizację. Mechanizmy te należy rozumieć szerzej niż kiedyś i lepiej powiązywać z dobrobytem udziałowców, podczas gdy elementy ekonomiczne i finansowe są jedynie instrumentami ułatwiającymi osiągnięcie celów nadrzędnych [Stiglitz, 2009; Borzaga, Tortia, 2010].

Reinterpretacja problemów jest związana z relacją między rynkiem a hierarchiami [Williamson, 1975], ponieważ w nowym podejściu wymiana rynkowa nie odnosi się wyłącznie do przedsiębiorstw nastawionych tylko na maksymalizację korzyści. Rzeczywiście, wielość form przedsiębiorczych – nastawionych na korzyść prywatną, na korzyść wzajemną i na korzyści społeczne – można sobie wyobrazić na alternatywnie pojmowanym rynku. Co więcej, gdy odnosimy się do przedsiębiorczych form nastawionych na korzyść publiczną, powinniśmy brać pod uwagę pośredniczącą rolę państwa.

Konieczna jest analiza różnorodności aktorów ekonomicznych – inwestorów, sponsorów, menedżerów, pracowników, wolontariuszy, konsumentów, użytkowników, beneficjentów oraz społeczności lokalnej, napędzanych wielością czynników motywujących, wewnętrznych i zewnętrznych, monetarnych i niemonetarnych, i wyrażających zróżni-

cowane preferencje, które mogą być nakierowane na siebie, jak i na innych, oraz wynikać z kryteriów wzajemności [Zamagni, Sacco, 2002]. Ekonomia behawioralna i rozwój metodologii eksperymentalnej stają się kluczowe dla zrozumienia kompleksowych interakcji między różnymi wzorcami behawioralnymi.

Potrzeba wyrażenia własnych interesów łącznie z preferencjami społecznymi, wydajność łącznie z efektywnością i dobrobytem społecznym, koszty transakcyjne łącznie z efektami społecznymi – wszystko to wymaga połączenia wyżej wspomnianych teorii. Jeśli celem przedsiębiorstwa jest także, lub może być, rozwiązywanie problemów działania zbiorowego w uwarunkowaniach rozproszonych zasobów i odpowiedniego stopnia nie-wyłączalności [Ostrom, 1994] i jeśli motywacje u podstaw zachowań ekonomicznych nie dotyczą wyłącznie osiągnięcia osobistej korzyści, można uznać, że relacje między aktorami wewnątrz i na zewnątrz przedsiębiorstwa mogą być nie tylko lub niekoniecznie konkurencyjne, lecz także w wielu przypadkach kooperatywne. Ponadto, współpraca ta, nawet częściowa, umożliwi przedsiębiorstwu nie tylko dążenie do wspólnych interesów, lecz także pozyskanie koniecznych dla tego celu zasobów. Jest zatem możliwe objaśnianie przedsiębiorczości społecznej w sposób odmienny od praktykowanego w przeszłości oraz zrozumienie jej sposobów działania i roli społeczno-ekonomicznej.

Równocześnie możliwe jest zrewidowanie fundamentalnych koncepcji ekonomicznych, takich jak wydajność. Rezultaty teoretyczne i empiryczne ukazują na przykład wyraźnie pozytywne powiązanie między motywacjami wewnętrznymi i prospołecznymi, z jednej strony, oraz z wysiłkiem i produktywnością z drugiej [Becchetti, Castriota, Tortia, 2009]. Tym samym konieczne staje się wskazanie nowych i bardziej zaawansowanych wskaźników wydajności, które są w stanie odnieść się do odpowiedniej satysfakcji, motywacji, wysiłku oraz innych konsekwencji, jeśli chodzi o jakość produktu i dobrobyt społeczny.

Powyższe rozważania nie odrzucają dotychczasowych efektów osiągniętych dzięki analizom ekonomicznym. W szczególności nie kwestionują one roli rynków i przedsiębiorstw działających dla zysku. Wymagają jednak lepszego zrozumienia i analizy fundamentalnych zmiennych gospodar-

czych, którą krótkowzrocznie usunięto z obszaru debaty. W rezultacie, nasze podejście priorytetyzuje bardziej pluralistyczny system gospodarczy niż istniejący obecnie, który charakteryzuje konkurencja między podobnymi przedsiębiorstwami. W nowej perspektywie teoretycznej idea konkurencji zostaje rozszerzona na przedsiębiorstwa zróżnicowane w swoich celach, formie własności, systemie zarządzania i modelu organizacyjnym. Mówiąc bardziej dobitnie, konkurencja została postawiona w tym samym szeregu, co pozostałe mniej restrykcyjne mechanizmy koordynacji, takie jak współpraca.

3.4. Pozostałe pozaekonomiczne aspekty nowego podejścia

Proponowane podejście ekonomiczne do spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych wspiera wrażliwa uwaga nauk politycznych i innych nauk społecznych poświęcona tematowi subsydiarności. Stosowanie tej koncepcji, szczególnie w znaczeniu horyzontalnym, kreuje nowe innowacyjne modele organizacji społeczno-gospodarczej, bardziej otwarte niż modele tradycyjne na bezpośredni wkład aktorów prywatnych w definiowanie i dążenie do osiągnięcia wspólnych celów bezpośrednio, a nie tylko poprzez delegowanie. Powstaje zatem nowa przestrzeń dla bezpośredniego powiązania aktorów indywidualnych i zorganizowanych, także w formie firm, w której spółdzielnie i przedsiębiorstwa społeczne są efektywniejsze niż agencje publiczne i firmy działające dla zysku. Uznanie zasady subsydiarności zmienia także sposób, w jaki wspólnoty lokalne tworzą swoją „społeczną funkcję preferencji”, czyli pożądaną połączenie podaży towarów i usług oraz dystrybucji dochodu.

Dominujące dotychczas podejście postrzegało powstawanie funkcji społecznej preferencji jako wyłączne zadanie państwa. Jednak zgodnie z zasadą subsydiarności, powinna ona wywodzić się ze wspólnych działań podmiotów publicznych i prywatnych, uczestniczących w jej formowaniu poprzez decyzje o tym, ile oraz, w szczególności, co produkować i jak alokować, a zatem dystrybuować zasoby. Wylania się więc nowe rozumienie demokracji w sensie ogólnym, na które składają się również formy demokracji gospodarczej, nadającej wartość demokratycznie powstałym i zarządzanym przed-

siębiorstwom. Stają się one nie tylko miejscem produkcji, ale także wyrazem i czynnikiem powstawania preferencji społecznych. Przykładowo, oddolne ustanawianie celów rozwojowych przez tych samych aktorów społecznych, którzy korzystają z efektów wzorców rozwojowych staje się możliwe, gdy spółdzielnie i przedsiębiorstwa społeczne są zakorzenione lokalnie [Sacchetti, Sugden, 2003; Borzaga, Tortia, 2009].

Zgodnie z tym rozumowaniem, konieczne staje się wzięcie pod uwagę rosnącego nacisku naukowców społecznych na zagadnienie kapitału społecznego jako czynnika zarówno spójności społecznej, jak i rozwoju gospodarczego. Także w tym przypadku, szczególnego znaczenia nabierają wszelkie instytucje i formy organizacyjne, które są w stanie przyczynić się do wzmocnienia stosunków opartych na zaufaniu oraz do akumulacji kapitału społecznego, takie jak spółdzielnie i przedsiębiorstwa społeczne. Dla ogólnego rozwoju nauk społecznych podmioty te stanowią unikalną bazę do prowadzenia badań kontekstu społecznego, w którym, przynajmniej w teorii, tworzy się i akumuluje kapitał społeczny.

Poprzednie przykłady są jedynie teoretycznym rozwinięciem użytecznym dla innowacyjnej interpretacji współpracy i przedsiębiorczości społecznej. Obecnie wydają się one wystarczające do rozwoju nowych interpretacji teoretycznych tych form przedsiębiorczości, pozwalając na identyfikację spójnych strategii politycznych. Ponadto, opisany rozwój teoretyczny może być zdolny, na przekór prognozom ortodoksyjnych teorii ekonomicznych, do wyjaśnienia, dlaczego spółdzielnie i przedsiębiorstwa społeczne ujawniają wysoki potencjał adaptacyjny i są odporne na zmiany społeczno-ekonomiczne. Mogą one przewyższyć ograniczenia innych form organizacyjnych poprzez innowacyjne struktury organizacyjne i instytucjonalne oraz poprzez wskazanie odmiennych, bardziej społecznie zorientowanych celów przedsiębiorstwa. Co najważniejsze, są one w stanie sprzęgnąć przewagi gospodarcze swoich udziałowców z efektami zewnętrznymi szerzej pojmowanych celów społecznych [Borzaga i in., 2010].

4. Uwagi końcowe i rekomendacje

W celu zrewidowania myślenia o roli spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych – tak, aby reagowa-

ły one w sposób innowacyjny i odpowiedni na nawiązione potrzeby – pierwszym krokiem powinno stać się odwrócenie strategii badawczych, które do tychczas inspirowały większość refleksji naukowej w tej problematyce. Zamiast dokonywać interpretacji form organizacyjnych i przedsiębiorczych oraz ich roli społecznej i ekonomicznej za pomocą modeli skonstruowanych dla innych celów i tym samym generalnie bazujących na hipotezach nieporównywalnych ze specyficznymi cechami spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych, priorytet powinny otrzymać modele i teorie zgodne z zasadami i wartościami, które w długim okresie determinują działalność takich podmiotów. Projekt naukowy wywodzący się z takiej odwróconej logiki koniecznie musi rozpocząć się od przeglądu systemów gospodarczych jako bytów opartych na różnorodności organizacyjnej, w której można odnaleźć zróżnicowane cele i wzorce zachowań, a konkurencja jest tak samo możliwa jak relacje kooperacji, gdy cele nie są ze sobą sprzeczne.

Nowe teorie i modele interpretacyjne powinny identyfikować czynniki, które prowadzą do powstania różnych form przedsiębiorstwa, motywację i wartości, które napędzają takie działania oraz system bodźców (ekonomicznych i pozaekonomicznych) uruchomiony poprzez zdefiniowanie wyrazistych modeli zarządzania i kontroli. Wśród głównych celów tego przedsięwzięcia naukowego winna znaleźć się identyfikacja warunków, które umożliwiają lub zapobiegają długookresowej równowadze oraz zrozumienie szczególnego wkładu, który mogą wnieść spółdzielnie i przedsiębiorstwa społeczne na rzecz rozwoju gospodarczego i społecznego.

Filozofia leżąca u podstaw naszego przedsięwzięcia ma na celu przewyższenie wąskiego pojmowania przeszłych teorii i badań empirycznych. W tym celu konieczne jest zintegrowanie istniejących teorii w podejście bardziej całościowe, poprzez obalenie tradycyjnej koncepcji wydajności i dostrzeganie nie tylko zdolności organizacji do przetrwania na rynku i do konkurencyjności (a tym samym do efektywności), lecz także do wywierania wpływu na rozwój gospodarczy i tworzenie dobrobytu zaspokajającego potrzeby wspólnoty oraz do poprawy jakości życia. Cel taki winien nie tylko ukazać poziom efektywności spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych, lecz także musi zweryfikować,

w jakich kontekstach podmioty te okazują się efektywniejsze niż inne formy organizacyjne. Uwagę poświęcimy więc nie tylko mocnym stronom, ale również ograniczeniom i słabościom spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych.

Jako wniosek i propozycja o charakterze teoretycznym, istnieje konieczność przyjęcia podejścia analitycznego bez względu na to, jak regulowane są organizacje w różnych krajach i jakie przywileje posiadają. Należy przeprowadzić analizę kluczowych charakterystyk organizacji, umożliwiając tym samym krytyczną ocenę odpowiedniości i niedo-

statków obecnych regulacji, a następnie zaproponować reformy umożliwiające efektywniejsze funkcjonowanie spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych w różnych kontekstach społecznych. Pozwoli to na realizację badań w specyficznych układach i w perspektywie komparatywnej. Wreszcie, należy przyjąć perspektywę multidyscyplinarną, poprzez upowszechnianie i prowadzenie badań w rozmaitych dziedzinach społecznych – od socjologii do prawa, od ekonomii do psychologii – oraz poprzez zachęcanie do porównywania i wymiany doświadczeń między różnymi dyscyplinami naukowymi.

Literatura

- Bacchiega A., Borzaga C.** [2001], *Social enterprise as an incentive structures*, [w:] C. Borzaga, J. Defourny (red.), *The Emergence of Social Enterprise*, London: Routledge, s. 273–95.
- Bartling B., Fehr E., Schmidt K.M.** [2011], *Screening, Competition, Job Design: Economic Origins of Good Jobs*, "The American Economic Review" (forthcoming).
- Becchetti L., Castriota S., Tortia E.** [2009], *Productivity, wages and intrinsic motivation in social enterprises*, Milan, *Econometrica Working Paper no 16* (<http://www.econometrica.it/wp/wp16.pdf>).
- Ben-Ner A., Putterman L.** (red.) [1998], *Economics, Values, and Organization*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Birchall J.** [2010], *People-centred Businesses: Co-operatives, Mutuals and the Idea of Membership*, London: Palgrave Macmillan.
- Borzaga C., Defourny J.** (red.) [2001], *The Emergence of Social Enterprise*, London: Routledge.
- Borzaga C., Depedri S., Tortia E.C.** [2010], *Testing the Distributive Effects of Social Enterprises. The Case of Italy*, [w:] G. Degli Antoni, L. Sacconi (red.), *Social capital, Corporate social responsibility, Economic Behaviour and Performance*, Basingstoke, Palgrave MacMillan, 2010, s. 280–301.
- Borzaga C., Tortia E.C.** [2010], *The economics of social enterprises: an interpretive framework*, [w:] L. Becchetti, C. Borzaga (red.), *The Economics of Social Responsibility: the World of Social Enterprises*, London Routledge, s. 15–33.
- Borzaga C., Tortia E.C.** [2009], *Social enterprises and local economic development*, [w:] A. Noya (ed) *The Changing Boundaries of Social Enterprises*, Paris: OECD Publishing, s. 195–228.
- Bowles S.** [2004], *Microeconomics, behaviour, institutions and evolution*. Princeton, NJ: Russel Sage Foundation/ Princeton University Press.
- Bowles S.** [1998], *Endogenous preferences: the cultural consequences of markets and other economic institutions*, "Journal of Economic Literature", 36(1): 75–111.
- Coase R.** [1937], *The nature of the firm*, "Economica", 4(16): 386–405.
- Deci E.L.** [1975], *Intrinsic Motivation*, New York: Plenum Press.
- Draghi M.** [2009], *Solidarieta nelle crisi. Il Credito Cooperativo nelle economie locali*, Rome: Bank of Italy.
- Fehr E., Fischbacher U.** [2002], *Why social preferences matter. The impact of non-selfish motives on competition, cooperation and incentives*, "Economic Journal", 112(478): C1–C33.
- Fehr E., Gächter S.** [2000], *Fairness and retaliation: the economics of reciprocity*, "Journal of Economic Perspectives", 14(3): 159–81.
- Fehr E., Schmidt K.** [2001], *Theories of fairness and reciprocity: evidence and economic applications*, Working Paper no 75, Zurich: Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich.
- Frey B.S.** [1997], *Not Just for the Money. An Economic Theory of Personal Motivation*, Cheltenham, UK, Edward Elgar Publications.
- Furubotn E.G., Pejovich S.** [1970], *Property rights and the behaviour of the firm in a socialist state: the example of Yugoslavia*, "Zeitschrift für Nationalökonomie", 30(5): 431–454.
- Gagne M., Deci E.L.** [2005], *Self-determination theory and work motivation*, "Journal of Organizational behavior", 26: 331–362.
- Hansmann H.** [1996], *The Ownership of Enterprise*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Hodgson G.M.** [1993], *Economics and Evolution: bringing life back into economics*, Cambridge: Polity Press.
- Hodgson G.M.** [2006], *Economics in the Shadows of Darwin and Marx: essays on institutional and evolutionary themes*, Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Nelson R.R., Winter S.G.** [1982], *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Ostrom E.** [1994], *Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Rose-Ackerman S.** [1996], *Altruism, nonprofits, and economic theory*, "Journal of Economic Literature", 34(2): 701–28.
- Sacchetti S., Sugden R.** [2003], *The governance of networks and economic power: the nature and impact of subcontracting relationships*, "Journal of Economic Surveys", 17(5): 669–91.
- Stiglitz J.E.** [2009], *Moving beyond market fundamentalism to a more balanced economy*, "Annals of Public and Cooperative Economics", 80(3), 345–360.
- Tyler T.R., Blader S.L.** [2000], *Cooperation in Groups. Procedural Justice, Social Identity, and Behavioral Engagement*, Philadelphia, Psychology Press.
- Vanek J.** [1970], *The General Theory of Labor Managed Market Economies*, Thaca, Cornell University Press.
- Valentinov V.** [2007a], *The property rights approach to nonprofit organisations: the role of intrinsic motivation*, "Public Organisation Review", 7 (1).

Valentinov V. [2007b], *The Transaction Cost Theory of the Nonprofit Firm: Beyond Oss ortunism*, "Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly", 37(5): 5–18.

Valentinov V. [2008], *Toward an Incentive Alignment Theory of Nonprofit Organization, Evolutionary and "Institutional Economics Review"*, 5(1): 189–196.

Viale R. [2005], (Red.) *Le nuove economie*, Milan: Il Sole 24 Ore.

Ward B. [1958], *The firm in Illyria: market syndicalism*, "American Economic Review", 44(4): 566–89.

Weisbrod B.A. [1988], *The Non-Profit Economy*, Cambridge, MA, Harvard University Press.

Williamson O.E. [1975], *The Economic Institutions of Capitalism*, New York, Free Press.

Williamson O.E. [2000], *The new institutional economics. Taking stock, looking ahead*, "Journal of Economic Literature", 38(3): 595–613.

Zamagni S. [2005], *Per una teoria civile dell'impresa cooperativa*, [w:] E. Mazzoli, S. Zamagni (red.) *Verso una Nuova Teoria della Cooperazione*, Bologna: Il Mulino, s. 15–56.

Zamagni S., Sacco P. (red.) [2002], *Complessita relazionale e comportamento economico*, Bologna: Il Mulino, 2002.

Organisational variety in market economies and the role of co-operative and social enterprises: a plea for economic pluralism

Abstract: In the article the authors analyse, the dominant to date economic approaches have downplayed and marginalised the role of co-operative and social enterprises in contemporary market economies. This insufficient attention derives from the limited applicability to the case of co-operative and social enterprises of two of the main assumptions of orthodox microeconomic theory: the presence of self-interested individuals and profit-maximisation as the only possible firm objective. The mismatch between theoretical assumptions and empirical evidence has led to the underestimation of the growth potential, weight and role of co-operative and social enterprises. An explanation for the persistence and growth of these organisational types has not been provided by institutionalism either. Thus, the authors maintain that the assumptions of the main theoretical models must be enlarged to consider firms as coordination mechanisms of economic activities, whose stakeholders are driven by a plurality of motivations and display complex preferences. In order to manage motivational and behavioural complexity, co-operative and social enterprises develop specific organisational routines. Consistently, their objectives are not univocal: they can contemplate private appropriation, mutual benefit goals and public benefit aims supported by altruistic preferences.

Key words: social economy, social enterprises, co-operatives, market economy.