

Ryszard Szarfenberg
Instytut Polityki Społecznej
Uniwersytet Warszawski
www.ips.uw.edu.pl/rszarf/
r.szarfenberg@uw.edu.pl

Liberalna recepta na gospodarkę społeczną (wersja z 12.07.05)

Do napisania polemiki z tezami zawartymi w tekście W. Kwaśnickiego pt. „Gospodarka społeczna z perspektywy ekonomii liberalnej” (Trzeci Sektor nr 2) skłoniło mnie to, że nie lubię, gdy polityczne rekomendacje uzasadniane są wiarą w doskonały wolny rynek lub w doskonałą interwencję państwa. Wolałbym, żeby w dyskusjach na temat tego, jak ma być zorganizowane życie zbiorowe odwoływano się do bardziej realistycznego obrazu świata.

W omawianym tekście można wyróżnić dwa pomieszczone i słabo powiązane ze sobą wątki. Pierwszy rozwijany jest poprzez dość szczegółowe relacjonowanie wybranych definicji, koncepcji i danych dotyczących gospodarki społecznej i trzeciego sektora. Jeden z wniosków wynikający z analizy porównawczej mówi o niedorozwoju tego sektora w Polsce. Na drugi wątek składa się krytyka tezy, iż gospodarka społeczna to „szczególny sektor, który powinien mieć uprzywilejowane miejsce w polityce państwowej, ze swoimi specyficznymi normami i standardami”. Poniżej postaram się wykazać, że uzasadnienia tej krytyki i wynikające z niej rekomendacje są mało przekonujące.

Czy gospodarka społeczna to szczególny sektor? W. Kwaśnicki dowodzi, że rynek nie jest taki, jakim chcą go widzieć jego krytycy, a więc osłabia argumenty tych, którzy poprzez krytykę rynku dochodzą do wniosku, że należy wspierać i rozwijać gospodarkę społeczną, uprzywilejowując ją w polityce państwowej. Stara się również przekonać czytelnika, że mamy do czynienia z procesem konwergencji przedsiębiorstw rynkowych, które w coraz większym stopniu zwracają uwagę na cele społeczne (w każdym razie inne niż zysk) i podmiotów gospodarki społecznej, coraz bardziej przypominających przedsiębiorstwa rynkowe, tyle że z misją społeczną. Jeżeli uznamy, że tak jest rzeczywiście, to zniknie przynajmniej jeden z powodów, dla którego powinniśmy traktować przedsiębiorstwa społeczne inaczej niż rynkowe.

Przyjrzyjmy się sposobowi w jaki W. Kwaśnicki oddala argumenty krytyków rynku. Etykietuje ich jako „biurokratów rządowych i zwolenników interwencjonizmu państwowego”, przypisuje im motywy polityczne (akceptacja społeczeństwa dla biurokratów rządowych, robią to więc dla własnego interesu) i nie przedstawia ich argumentacji („winią go [rynek] o wszelkie zło”). Takie podejście uznaję za niedopuszczalne w racjonalnej dyskusji, gdyż odnosi się do osób, a nie do meritum, przedstawia też karykaturę stanowiska przeciwnika: „rynek obwiniają za wszelkie zło biurokracji dla własnego politycznego interesu”.

Autor rozwija też długi wywód, z którego dowiadujemy się najpierw, że rynek nie jest „straszną bestią” i „nieokiełznaną konkurencją” na podstawie opowieści o dwóch drzewach. Wynika z niej, że rynek to nie tyle konkurencja, co „przede wszystkim współpraca tworząca odpowiednie warunki do rozwoju wszystkich obecnych na nim podmiotów”, chociaż w wyścigu wymuszonym przez tę współpracę wiele z owych podmiotów zostanie wyeliminowanych. To jednak nie jest problem, gdyż zawsze można znowu spróbować swoich sił, a poza tym rynek ma wbudowane „mechanizmy hamujące”. Nie wiadomo na czym polega ich działanie i po co one są, skoro rynek to „swobodna, wolna od jakichkolwiek wpływów politycznych wymiana handlowa niezależnych podmiotów” i „sieć nieskrępowanych aktów

wymiany gospodarczej”, które zachodzą dlatego, że ich uczestnicy na nich zyskują. Autor definiując w ten sposób rynek zdaje się popadać w sprzeczność z tym, co napisał wcześniej, a ponadto pomija rolę polityki w tworzeniu rynku i podtrzymywaniu jego funkcjonowania. Powinna ona być wyjątkowo oczywista w Polsce, gdyż od 1989 większość naszej polityki gospodarczej to sukcesy właśnie na polu tworzenia rynków i podtrzymywania ich działania. Poza tym, za pomocą definicji tego rodzaju znakomicie ułatwiamy sobie dyskusję, gdyż coś, co jest swobodne i wolne z definicji przy założeniu, że przynosi wszystkim uczestnikom korzyści, wydaje się być jednoznacznie dobre.

Tak rozumiany rynek implikuje jednak nie tylko wolność od przemocy (państwa), ale również uczciwość („dbałość o dobre imię”), która „jest egoistycznym imperatywem i moralną koniecznością”, a to z tego powodu, że firmy nieuczciwe tracą klientów i zyski na rzecz uczciwych. Nie sądzę, aby dbałość o dobre imię było tym samym co uczciwość, gdyż można dbać o dobre imię będąc nieuczciwym lub być uczciwym i o dobre imię nie dbać. Swobodne wymiany handlowe między obcymi sobie ludźmi w dobie wszechobylskiej reklamy i działów *public relations* stwarzają natomiast wiele pokus do bycia i pozostawiania nieuczciwym. Kupujący raczej zwracają uwagę na ceny i jakość towarów, a nie na to, czy ich producent jest uczciwy, dlatego też akcje bojkotu jakichś towarów z przyczyn etycznych nie są zbyt skuteczne. Sprowadzenie zaś uczciwości do tego, że towary drogie i/lub niskiej jakości w wyniku konkurencji towarów tańszych i/lub wyższej jakości zostają ostatecznie wyeliminowane razem z ich producentami, nie wydaje mi się właściwe.

Następnie dowiadujemy się z przywołaniem dwóch osiemnastowiecznych źródeł („Bajka o pszczołach” Mandeville’a i „O pieniądzu” Galianiego), że dbałość o własny interes i pragnienie zysku jest jak najbardziej wskazane, gdyż służy to dobru wspólnemu, równowadze, obfitości, dobrobytowi, pożytkowi ogólnemu i poprawie sytuacji całego społeczeństwa, za co odpowiada „niewidzialna i nadrzędna ręka”. Obfitość mógł już stwierdzić w połowie wieku XX. J. Schumpeter, co ujmuje W. Kwaśnicki tak: „system kapitalistyczny”, w którym „wolny rynek jest instytucją fundamentalną” sprzyja „jak najpełniejszemu zaspokojeniu potrzeb społecznych”. Masowa produkcja umożliwia dostęp do ongiś ekskluzywnych dóbr, wytwarzanych przy tym mniejszym wysiłkiem. Nie jest zbyt jasne, w jaki sposób sama swobodna wymiana handlowa doprowadziła do masowej produkcji i konsumpcji, a w konsekwencji do społeczeństwa obfitości. Widać wyraźnie, że przyjęta początkowo definicja rynku okazuje się zbyt wąska, nie tylko zresztą tutaj, ale również wcześniej, gdy czytamy o „społeczeństwie wolnorynkowym” w kontekście „imperatywu uczciwości”. System kapitalistyczny czy społeczeństwo wolnorynkowe to o wiele więcej niż swobodna wymiana handlowa, dlatego przypisywanie wyłącznie rynkowi wszelkich osiągnięć cywilizacji zachodniej jest słabo uzasadnione.

Podsumowując, wolny handel jest praktyką znaną od tysiącleci i przypisywanie mu „wszelkiego zła” jest równie nierozsądne, jak przypisywaniu mu „wszelkiego dobra”.

Przejdźmy teraz do tezy o konwergencji przedsiębiorstw rynkowych i społecznych. Te pierwsze identyfikuje się na ogół poprzez wskazanie zysku jako głównego celu, wyznacznika sensu istnienia, kryterium oceny, cechy definicyjnej czy kategorii analitycznej. Nie ma on takiego znaczenia przy definiowaniu, ocenianiu i analizowaniu przedsiębiorstwa społecznego. Ścisłej rzecz biorąc, odgrywa rolę jako negatywny układ odniesienia, gdyż w wielu ujęciach podmioty trzeciego sektora określa się jako działające nie-dla-zysku. W. Kwaśnicki zaczyna tę część swojego wywodu od przytoczenia tego, jakie zdanie miał na ten temat Henry Ford i jak na sprawę patrzą przedsiębiorcy współcześni na podstawie jednego badania ich opinii, gdzie głównym celem była maksymalizacja sprzedaży (80% wyborów), potem wskazywano obronę pozycji rynkowej, a dopiero na trzecim miejscu maksymalizację zysku (47%). Uważam, że przytoczenie tylko jednego badania to zbyt słaby dowód, a ponadto – co istotniejsze – chciałbym też poznać odpowiedź na pytanie, dlaczego przedsiębiorcy chcą

maksymalizować sprzedaż. Kolejny argument z tego zestawu to przywołanie opinii Milтона Friedmana i Petera Druckera, w których wypracowywanie zysku uznaje się jednak za główną sprawę, niemniej nie w kontekście własnego interesu właścicieli, ale odpowiedzialności społecznej. Niezyskowe przedsiębiorstwo jest więc nieodpowiedzialne społecznie, gdyż marnotrawi ograniczone zasoby. Takie postawienie sprawy jest chyba sprzeczne z poprzednio zgłoszonym argumentem, że nie tylko zysk jest istotny. Przy okazji dowiadujemy się od laureata Nagrody Nobla i „guru zarządzania” na czym polega społeczna odpowiedzialność biznesu – na maksymalizacji zysku właścicieli. Ostatecznie autor przywołuje artykuł J. Gregory’ego Deesa *Enterprising Nonprofits*, aby podkreślić, że przedsiębiorstwa rynkowe często dbają o „wymiar społeczny”. Przywołany tekst był jednak poświęcony nie temu, że biznes staje się bardziej społeczny, ale temu, że trzeci sektor zmuszony jest – z różnych powodów - działać w sposób podobny do firm prywatnych. Wniosek Deesa był natomiast taki: „działania komercyjne nie będą i nie powinny wypierać inicjatyw filantropijnych. Wiele celów wartych starań nie może zostać skutecznie osiągnięta wyłącznie w oparciu o mechanizm rynkowy”. Uważam, że na podstawie *Enterprising Nonprofits* nie da się wyprowadzić tezy o obustronnej „konwergencji systemów”.

Zwróćmy teraz uwagę na przedsiębiorstwa społeczne. Autor nie przekonuje, że zysk stał się dla nich głównym lub równie ważnym celem, ale wskazuje zjawiska, które sprawiły, że następuje „urynkowienie funkcjonowania instytucji trzeciego sektora”, np. liberalizacja życia gospodarczego i przekonanie, że dążenie do zysku nie jest złe; przeciwdziałanie uzależnieniu od pomocy poprzez wymuszanie opłat, ale też poprzez mikroprzedsiębiorczość; poszukiwanie stabilnych źródeł dochodu; wzrost konkurencji między organizacjami o ograniczone fundusze; zlecanie zadań przez rządy za pomocą przetargów; przedsiębiorstwa rynkowe wchodzą do tradycyjnych usług społecznych i stają się wzorem do naśladowania. Nie oczekujemy jednak, że przedstawione zostaną nam zjawiska sprzyjające urynkowieniu, ale przykłady i dane dotyczące samego urynkowienia. Wyciąganie wniosku z tych zjawisk, że organizacje trzeciego sektora stają się przedsiębiorstwami rynkowymi nie jest uprawnione.

Podsumowując, uzasadnienia tezy o „konwergencji systemów” są wątpliwe – nie wykazano, że urynkowienie trzeciego sektora i uspołecznienie biznesu jest na tyle powszechne, żeby przekonująca była rekomendacja, że nie należy różnicować polityki wobec obu sektorów.

Argumenty W. Kwaśnickiego nie ograniczają się do wskazanych wyżej. Jeżeli ostatecznie nie podzielimy wiary w wolny rynek i w konwergencję systemów i zdecydujemy się jednak, aby wspierać przedsiębiorstwa społeczne ze środków publicznych, to powinniśmy być przygotowani na liczne niebezpieczeństwa. Pierwsze, o którym wspomina autor to wpływ podmiotów gospodarki społecznej na definiowanie norm i standardów, jakim miałyby podlegać. We współczesnym procesie politycznym wszystkie podmioty starają się wpływać na proces definiowania norm i standardów, którym mają podlegać i jest to całkiem racjonalne zachowanie. Niebezpieczeństwo pojawia się dopiero wtedy, gdy ten, kto ma podlegać regulacji, uzyska dominujący wpływ na tworzenie przepisów prawa w tym zakresie.

Z kolei „bardzo niebezpieczne” są skłonności do międzynarodowej standaryzacji i próby centralnego sterowania „trzeciego sektora przez rządy i agencje rządowe”. Uzasadnienie tej tezy opiera się na historycznej analogii dotyczącej polityki wobec związków zawodowych: „Rząd dba o ich rozwój, bo łatwiej jest je kontrolować i realizować swoje interesy. Lepiej jest mieć za negocjatora jakąś reprezentację związków (centrale) niż negocjować z każdą organizacją osobno”. Nie wydaje mi się, aby centralizacja ułatwiała kontrolę, ponieważ o wiele łatwiej jest kontrolować organizacje, które są podzielone i rozproszone. Ułatwianie negocjacji nie oznacza też automatycznie ułatwiania kontroli tych, z którymi mamy negocjować. Ponadto wspieranie gospodarki społecznej ze środków

publicznych bez kontroli tych, którzy z nich korzystają jest sprzeczne z jednym z podstawowych wymogów działania demokratycznego rządu.

W. Kwaśnicki przyznaje otwarcie, że ideałem są dla niego Stany Zjednoczone z XIX wieku, kiedy to trzeci sektor miał się rozwijać zupełnie niezależnie od państwa, co Alexis Tocqueville skwitował m.in. tak: „Dochodzi do częstokroć gorszego rezultatu niż ten, który by uzyskało państwo, lecz na dłuższą metę suma wszystkich indywidualnych przedsięwzięć daleko przekracza to, co mógłby uczynić rząd”. Odstępstwa od tego ideału grożą „zdeformowaniem” i „patologią”. Powoływane odgórnie „organizacje pozarządowe” finansowane ze środków publicznych mają ogólnikowe cele, są zbiurokratyzowane i trwają mimo, że nie są już potrzebne. Autor nie podaje tu żadnych dowodów, np. wyników badań, które uprawdopodobniłyby hipotezę, że uprzywilejowana pozycja w polityce państwa sprawi, że przedsiębiorstwa społeczne upodobnią się do urzędów i będą istniały zbyt długo. Rozumowanie opiera się raczej na domniemaniu, że wszystko do czego się rząd czy państwo dotknie zmienia się w pejoratywnie rozumianą biurokrację. Na koniec autor przyznaje, że rząd ma do odegrania pewną rolę w stymulowaniu rozwoju gospodarki społecznej, nie powinna być to jednak „daleko idąca ingerencja”. Zasadnicze znaczenie mają bowiem „spontaniczne, oddolne działania, zwłaszcza na poziomie lokalnym”, co ma wynikać z „przeprowadzonej analizy różnorodnych interpretacji pojęcia <<gospodarka społeczna>>”. Rzeczywiście są to ważne cechy definicyjne przedsiębiorczości społecznej, ale wynika z nich tylko tyle, że coś, co jest wymuszone, odgórne i na poziomie ponadlokalnym, przedsiębiorstwem społecznym raczej nie jest, a nie to, jak powinna wyglądać polityka państwa wobec takich przedsiębiorstw, chyba że przyjmiemy, iż wszystko co pochodzi od państwa jest z definicji wymuszone, odgórne i ponadlokalne.

Czy autor daje jakieś wskazówki, gdzie zaczyna się już „daleko idąca ingerencja” i kończy „stymulowanie rozwoju”? Przywołuje on znowu wzorcowy wiek XIX, aby stwierdzić, że instytucje gospodarki społecznej powinny funkcjonować w otoczeniu rynkowym i być równoprawne z podmiotami sektora rynkowego. Rola państwa polega zaś na zapewnieniu, żeby ludzie się bogacili, ponieważ aktywność społeczna zależy od poziomu życia i związanej z nim ilości czasu wolnego. Ważne ma być więc stworzenie warunków sprzyjających indywidualnej przedsiębiorczości i innowacyjności oraz dobremu funkcjonowaniu rynkowego mechanizmu cenowego, a wtedy - tak jak w XIX wieku - dynamicznie rozwinie się efektywna gospodarka społeczna i trzeci sektor. Pominę kwestię, czy rzeczywiście efektywność w sensie ekonomicznym powinna być uznawana za kryterium oceny podmiotów tego sektora. Z przytoczonego rozumowania wynika jasno, że „daleko idąca ingerencja” zacznie się już wtedy, gdy rząd zechce zrobić coś ponad to niezbędne minimum. Wiara w wolny rynek i nostalgia za wyidealizowanym obrazem XIX. wieku nie wydają mi się właściwymi podstawami do racjonalnej dyskusji na temat tego, jak ma wyglądać ład społeczny we współczesnym świecie, a w szczególności, jaka ma być rola państwa w odniesieniu do gospodarki społecznej i trzeciego sektora oraz problemu ich niedorozwoju w naszym kraju.

Autor zadaje na koniec pytanie „jak wydawać pieniądze na rozwój trzeciego sektora (gospodarki społecznej), aby zapewnić ich efektywne wykorzystanie?”. Z jego argumentacji wyłania się odpowiedź, że w ogóle nie należy ich wydawać lub że powinniśmy je przeznaczyć na rozwój wolnego rynku. Staralem się podważyć wywody W. Kwaśnickiego i jeżeli mi się to udało, pytanie postawione przez niego pozostaje bez przekonującej odpowiedzi.

Naukowcy mogliby starać się poprawiać jakość procesów demokratycznych w naszym kraju za pomocą rzetelnej oceny społecznych korzyści i kosztów alternatywnych polityk wobec gospodarki społecznej. Problem jednak w tym, że przy analizach tego rodzaju wagi przydawane poszczególnym korzyściom i kosztom odgrywają zasadniczą rolę w ich bilansowaniu. Dobrze, że tytuł tekstu W. Kwaśnickiego zawiera wyrażenie „ekonomia

liberalna”, mam nadzieję, że możliwa jest ekonomia, która nie jest ani liberalna, ani socjalistyczna.