

Witold Kwaśnicki
Uniwersytet Wrocławski

Innowacje społeczne – nowy paradygmat czy kolejny etap w rozwoju kreatywności człowieka?

Streszczenie

Podjęta zostanie próba odpowiedzi na pewne ważne, kontrowersyjne i prowokacyjne pytania: Czym są innowacje społeczne? (Przegląd różnorodnych definicji innowacji społecznych) Czy potrzebne jest nam wyróżnianie ‘innowacji społecznych’ w ogólnej kategorii innowacji? Czy wspieranie rozwoju ekonomii społecznej i innowacji społecznych przez UE i rządy europejskie jest potrzebne i uzasadnione? Czy ‘ekonomia społeczna’ i ‘innowacje społeczne’ mogą być uznane za nowe paradygmaty w badaniach społeczno-ekonomicznych? Na ile ‘gospodarka społeczna’ jest naturalnym etapem w rozwoju cywilizacyjnym związanym głównie z coraz większym dobrobytem i większą ilością czasu wolnego w krajach rozwiniętych gospodarczo?

Innowacje odgrywają istotną rolę w rozwoju gospodarczym i społecznym od kilku stuleci. W istocie innowacje związane są ściśle z rozwojem kapitalizmu, można nawet powiedzieć, że są synonimem kapitalizmu.¹ Zainicjowany w połowie XVIII wieku rozwój kapitalistyczny (najpierw w Wielkiej Brytanii a potem w innych państwach Europy Zachodniej i Ameryki Północnej), nazywany niekiedy Pierwszą Rewolucją Przemysłową, związany był z innowacjami w przemyśle tekstylnym. Często wiek XIX nazywany jest wiekiem innowacji, bo faktycznie liczba innowacji w tym okresie była nieporównywalnie większa niż w jakimkolwiek innym okresie w przeszłości w skali rozwoju cywilizacyjnego na całej kuli ziemskiej. Jednakże największą innowacją XIX wieku było zinstytucjonalizowanie poszukiwania innowacji. Pierwszym laboratorium badawczym, którego podstawowym celem było systematyczne poszukiwanie wynalazków i ich wdrażanie (czyli innowacje) było laboratorium utworzone przez Thomasa Alwisa Edisona w Menlo Park, New Jersey, USA w latach siedemdziesiątych dziewiętnastego wieku. Dlatego to Edisona nazywa się często „Czarodziejem z Menlo Park”. Ten innowacyjny rozwój kontynuowany jest w wieku XX i XXI. Można powiedzieć, że pomysł Edisona był przełomową innowacją społeczną.

Jednakże dopiero na początku XX wieku niektórzy badacze uświadomili sobie, że innowacje są podstawą rozwoju cywilizacyjnego. Stało się to dzięki pracom Josepha A. Schumpetera, zwłaszcza opublikowanej w 1911 roku *Teorii rozwoju gospodarczego* (*Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*). Jednakże jego tezy nie zostały powszechnie przyjęte i dopiero przełomowa praca Roberta Solowa z 1957 roku (Solow, 1957), przyczyniła się do niemalże powszechnego zaakceptowania tezy, że postęp technologiczny (rozwój wiedzy) jest największą siłą napędową gospodarki. Solow pokazał, że wzrost efektywności pracy obserwowany w gospodarce amerykańskiej w latach 1909-1949 może być przypisany aż w

¹ Wydaje się, że można postawić tezę, że socjalizm w wydaniu sowieckim upadł dlatego, że nie wytrzymał wyścigu innowacyjnego z kapitalizmem. Rzadko się tym wspomina, ale u podstaw rewolucyjny zmian w roku 1989 stała właśnie niewydolność innowacyjna bloku państw komunistycznych.

87,5% innowacjom. Było to ogromne zaskoczenie i przyczyniło się do intensyfikacji badań nad rolą innowacji w rozwoju cywilizacyjnym. Wprawdzie badania innych ekonomistów prowadzone w latach 1960. obniżyły ten wpływ, szacowany na 30-60%, to i tak udział czynnika innowacyjnego w rozwoju gospodarczym jest ogromny.

Badania nad rolą postępu technologicznego w rozwoju społecznym przyczyniły się do chęci stymulowania procesu poszukiwania innowacji przez państwa, np. poprzez wypracowanie odpowiednich polityk proinnowacyjnych. Widoczne to jest w Polsce, jak i w innych krajach europejskich, oraz na poziomie Unii Europejskiej. W ostatnich latach zapisane zostało to choćby w tzw. Strategii Lizbońskiej z 2000 roku, jak i obecnie w strategii *Europa 2020*.²

Ważnym składnikiem strategii rozwoju UE i jej krajów członkowskich (ale także Stanów Zjednoczonych) jest wspieranie tzw. innowacji społecznych. Problem definicji innowacji społecznej, oraz to czy jest uzasadnione wyróżnienie tego typu innowacji i uznanie ich za podstawę rozwoju, będzie przedmiotem dyskusji w następnych częściach tego artykułu. Tytułem wstępu do bardziej szczegółowej dyskusji zauważmy, że niezależnie jak definiować będziemy innowację społeczną to każda innowacja zawiera w sobie ten postulowany element 'społeczna'. Nawet jeśli jest to 'czysta' innowacja techniczna, to zawsze jest to innowacja społeczna, w tym sensie, że ma z reguły duży wpływ na styl życia społecznego. Czy takie innowacje jak żarówka, samochód, samolot, telewizor, radio, ... (listę można wydłużać) nie są także innowacjami społecznymi? To przecież te 'innowacje techniczne' w radykalny sposób zmieniły styl naszego życia codziennego, ale także stały się podstawą wykształcenia się nowych reguł kulturowych i społecznych zachowań. Można zaakceptować, że w ostatnich trzystu latach zmieniała się struktura komponentów technicznych i społecznych we wprowadzanych innowacjach. W wieku XIX ten 'komponent społeczny' mógł być mniejszy niż obecnie, także szybkość rozprzestrzeniania wpływu na styl życia w XIX wieku mógł być wolniejszy. Tego typu zmiana struktury komponentów technicznego i społecznego wydaje się być naturalnym procesem związanym np. ze stopniowym zaspokojeniem potrzeb niższego rzędu (materialnych) i w coraz większym stopniu dbałością zaspokojenie potrzeb wyższego rzędu (niematerialnych).³

² Patrz np. http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm

Obserwując proces rozwoju gospodarczego w ostatnich kilkudziesięciu latach odnoszę wrażenie, że im więcej rządowych programów wspierania innowacyjności tym gorzej jest z tą innowacyjnością.

³ Tutaj nasuwa się skojarzenie z klasyczną hierarchią potrzeb Abrahama Masłowa. Wyodrębnił on pięć głównych rodzajów potrzeb: fizjologiczne, bezpieczeństwa, przynależności i miłości, szacunku i samoakceptacji oraz samorealizacji. Ilustrowane są one zwykle piramidą, która spoczywa na fundamencie z pierwszego poziomu, a kończy się ostrym wierzchołkiem ostatniego. Realizacja potrzeb z każdego kolejnego poziomu jest możliwa wtedy, gdy zaspokojone są te z poziomu niższego. Zaspokojenie potrzeb podstawowych uruchamia potrzeby wyższego rzędu. Im wyżej w hierarchii znajduje się dana potrzeba, tym później pojawia się ona w rozwoju człowieka, ma mniejsze znaczenie dla jego biologicznego przetrwania i w słabszym stopniu odczuwana jest jako wymagająca natychmiastowego zaspokojenia, wskutek czego może być odraczana.

W tym kontekście można zaproponować pewne pole badawcze odnoszące się do innowacji społecznych. Mianowicie analizować je z punktu widzenia teorii potrzeb. Pewnym zamysłem jest by punktem wyjścia nie była teoria Masłowa, ale stworzona przez Tomasza Kocowskiego w latach siedemdziesiątych dwudziestego wieku systemowa teoria potrzeb (Kocowski, 1982). Wyróżnia on następujące potrzeby podstawowe: egzystencjalne (pokarmowe, ekologiczne, rekreacyjne, zdrowotne, bezpieczeństwa, mieszkaniowe, odzieżowe), prokreacji (reprodukcji, opieki, edukacyjne, wychowawcze, rodzinne, samorealizacji), funkcjonalne (informacyjne, sprawnościowe, instrumentalne, lokomocyjne, swobody, innowacji, napędowe), psychiczne (erotyczne, estetyczne, ludyczne) i społeczne. Kategoria ostatnia ('społeczne') jest bardzo szeroka i obejmuje takie potrzeby jak: przynależności, łączności, organizacji, więzi emocjonalnej, konformizmu, uspołecznienia,

Generalnie możemy powiedzieć, że innowacyjność, jak każde zjawisko, jest procesem w którym możemy wyróżnić pewne fazy rozwoju. W klasycznych swoich pracach Roy Rothwell (1992, 1994) przedstawił ideę Pięciu Generacji Modeli Procesów Innowacyjnych. Według niego pierwsza i druga generacja to liniowe modele innowacyjności, które można analizować w kontekście dwóch różnych źródeł innowacji. Modele typu *Technology Push* stanowią pierwszą generację, gdzie źródłem innowacji są wewnątrzorganizacyjne działy badawczo-rozwojowe tworzące nowe rozwiązania (najczęściej nowe technologie). Organizacje w takim procesie finansują badania a następnie starają się wprowadzić innowację na rynek i wykreować wśród potencjalnych użytkowników odpowiednie potrzeby (często robią to dzięki działaniom marketingowym np. reklamie). Modele typu *Market Pull* stanowią drugą generację, gdzie źródłem innowacji są potrzeby rynku. Organizacje badają rynek i poprzez to starają się znaleźć potrzeby, na które można odpowiedzieć. Szukanie okazji do innowacji poprzez potrzeby rynkowe stanowi kolejne źródło innowacji w ujęciu Rothwella. Trzecia generacja to tzw. model powiązany (*Coupling of R&D and marketing*), który zakłada interakcję różnych elementów oraz sprzężenia zwrotne informacji. Czwarty Model tzw. równoległy (*Integrated business processes*), to integracja wewnątrz firmy oraz współpraca z dostawcami i odbiorcami, akcent kładziony na powiązania i alianse. Piąty model Systemowy, zintegrowany (*System integration and networking*) oparty na powiązaniach sieciowych, elastyczny, oparty na systemie odpowiedzi powiązanej z konsumentem, innowacjami ciągłymi.

Istotny udział komponentu społecznego (innowacje społeczne) przynależą w dużym stopniu do piątej generacji, a pełniejszy wyraz uzyskały w ramach tzw. modelu innowacji otwartych (partycypacyjnych). Przewodnią ideą innowacji otwartych jest to, że nawet duża skala nakładów B+R (*Badania i Rozwój, ang. R&D – Research and Development*) w zamkniętym systemie jakim są pojedyncze organizacje, nie będzie wystarczająca przy kreowaniu innowacji w XXI wieku.

Dylematy rozwoju innowacyjnego wymuszają zmianę paradygmatu z tzw. zamkniętych innowacji do innowacji otwartych. Stary paradygmat to taki, w którym przedsiębiorstwa generują pomysły, rozwijają je, konstruuje, wprowadzają na rynek, dystrybuują, finansują i zapewniają wsparcie na własną rękę. Instytucje (przedsiębiorstwa) uznają się za samowystarczalne i postępują zgodnie z hasłem: „Jeśli chcesz coś zrobić dobrze, zrób to samemu”. Założenia tego paradygmatu opierają się na kilku przesłankach (Chesbrough, 2003, s. XX):

- powinno się zatrudnić najlepszych i najmądrzejszych ludzi, aby najlepsi i najmądrzejsi pracowali dla przedsiębiorstwa;
- aby wprowadzać nowe produkty i usługi na rynek, trzeba odkrywać i rozwijać je samemu;
- jeśli przedsiębiorstwo odkryje coś samemu, to jako pierwsze wprowadzi to na rynek;
- organizacja, która pierwsza wprowadzi innowacje na rynek, wygrywa;
- jeśli przedsiębiorstwo będzie przewodzić w wydatkach na B+R w danym sektorze rynku, to wymyśli najwięcej i najlepsze pomysły, i będzie liderem rynku;
- organizacja powinna kontrolować swoją własność intelektualną, tak, by konkurenci nie mogli odnosić z niej korzyści.

W ostatnich dwudziestu latach kilka czynników wpłynęło jednak na to, że koncepcja zamkniętych innowacji stawała się coraz mniej popularna. Pierwszym takim czynnikiem była rosnąca mobilność osób z dużym doświadczeniem i możliwość częstej zmiany pracy. Ostatnie

społecznej użyteczności, gratyfikacji, współuczestnictwa, ochrony i autonomii jednostki. W sumie Tomasz Kocowski wyróżnił 41 szczegółowych potrzeb człowieka.

dekady to również zwiększająca się liczba osób z wykształceniem wyższym, szczególnie inżynierskim. Do tego należy dodać rosnącą obecność prywatnego kapitału przedsiębiorczego (*Venture Capital*), który specjalizuje się w kreowaniu nowych przedsiębiorstw, które znów komercjalizują zewnętrzne badania i konwertują je w wartościowe organizacje. Bardzo często jest tak, że te nowo powstałe przedsiębiorstwa stają się groźnymi konkurentami dla dużych korporacji. Kiedy te czynniki zaczęły wpływać na proces innowacyjny, logika zamkniętych innowacji przestała być dobrym sposobem konkurowania. Jeśli jakaś przełomowa technologia nie została wykorzystana przez korporację, istniało prawdopodobieństwo, że naukowcy czy inżynierowie sami – w nowej założonej przez siebie organizacji - udoskonalają ją i następnie wprowadzą innowacje na rynek i skomercjalizują odkrycie.

W tej sytuacji, naturalnym było pojawienie się innej koncepcji generowania innowacji, nazwanej otwartymi innowacjami. Nowy paradygmat zakłada, że przedsiębiorstwa mogą i powinny używać zewnętrznych jak i wewnętrznych pomysłów, jak również zewnętrznych i wewnętrznych kanałów dyfuzji innowacji na rynek. Koncepcja otwartych innowacji łączy pomysły w jednolity system, jakim jest konkretny model biznesowy. W tym paradygmacie pomysły nadal mogą pochodzić z wnętrza przedsiębiorstwa, ale część z nich może wydostać się poza tradycyjnie pojmowane granice organizacji albo na etapie badań albo na etapie rozwoju. Proces otwartych innowacji pomaga dodatkowo w likwidowaniu złych pomysłów jak i umożliwia regenerację tych, które wcześniej zostały pominięte, a które okazują się później wartościowymi projektami na nowych rynkach. Logika otwartych innowacji bazuje na obfitości wiedzy, która jest potrzebna przy dostarczaniu wartości do przedsiębiorstwa, jednak wiedza ta nie może zostać zastrzeżona tylko dla wewnętrznych ścieżek na rynek. Istotne cechy paradygmatu otwartych innowacji to (Chesbrough, 2003, s. XXVI):

- nie wszyscy najmądrzejsi ludzie pracują dla organizacji. Trzeba współpracować z ludźmi zarówno z wewnątrz jak i z zewnątrz organizacji;
- zewnętrzne B+R może stworzyć istotną wartość, wewnętrzne B+R jest potrzebne by wyłapać część tej wartości;
- nie trzeba inicjować badań by czerpać z nich zysk;
- budowanie lepszych modeli biznesowych jest lepsze niż bycie na rynku jako pierwszy;
- jeśli organizacja zrobi najlepszy użytek z wewnętrznych jak i zewnętrznych pomysłów, wygra;
- przedsiębiorstwo powinno czerpać korzyści z wykorzystania swojej własności intelektualnej przez innych i powinno kupować własność intelektualną innych, gdy tylko jest to korzystne dla własnego modelu biznesowego.

Innowacje społeczne w dużym stopniu bazują na paradygmacie otwartych innowacji. Warto jednak podkreślić, że linia demarkacyjna pomiędzy innowacjami technicznymi (materialnymi) i innowacjami społecznymi jest trudna do ustalenia i zawsze będzie cokolwiek sztuczna. Z uspołecznieniem innowacji jest jak z łysieniem – jest to proces i trudno powiedzieć kiedy ktoś już jest łysy. Tak samo w ostatnich 200 latach szybkiego postępu technologicznego następowało stałe przejście od innowacji czysto technicznych do zawierających coraz ważniejsze elementy społeczne.

Warto w tym miejscu podkreślić, że problem wyróżnienia innowacji technicznych, społecznych, organizacyjnych, i innych mógłby zniknąć gdyby patrzeć na proces innowacyjny z perspektywy ewolucyjnej. Innowacje w rozumieniu ekonomii ewolucyjnej związane są z modyfikacjami rutyn, wzorców zachowania, wzorców kulturowych (będących analogami genów w ewolucji biologicznej; patrz Nelson, Winter, 1982; Kwaśnicka, Kwaśnicki, 1992, Kwaśnicki, 1994/1996). Innowacje w ujęciu ewolucyjnym obejmują zarówno innowacje techniczne jak i organizacyjne, ze sfery zarządzania, oraz innowacje społeczne.

Warto też zauważyć, że z reguły mówi się o postępie technologicznym, innowacjach technologicznych, a nie o postępie technicznym, czy innowacjach technicznych. Technologia to metoda przygotowania i prowadzenia procesu wytworzenia lub przetwarzania jakiegoś dobra (także dóbr niematerialnych, jak np. informacji), czyli wiedza o tym jakich metod należy użyć, by móc jakieś dobro wytworzyć. Natomiast technika jest umiejętnością fizycznego wytworzenia jakiegoś przedmiotu. Innowacje technologiczne utożsamiane są zbyt często z innowacjami technicznymi, inżynierskimi (materialnymi). Może lepiej zaliczyć innowacje społeczne do innowacji technologicznych, albo po prostu do innowacji, nie byłoby wtedy tak wielu nieporozumień i niejasności? Uprościłoby to wiele w polityce gospodarczej państw (o czym będziemy pisać w dalszej części tego artykułu). Państwa i rządy zamiast wspierać rozwój innowacji społecznych mogłyby się skupić na wspieraniu kreatywności ludzi, stwarzaniu odpowiednich warunków do rozwoju innowacyjnego, a naturalnym efektem byłby znacznie szybszy rozwój tego co obecnie nazywane jest innowacjami społecznymi.

Dodanie słowa społeczne do terminu innowacji wydaje mi się tak samo zbędne jak dodanie tego terminu do pojęcia odpowiedzialności biznesu i mówienie o 'społecznej odpowiedzialności biznesu' (*Corporate social responsibility* - CSR). Termin ten robi w ostatnich dziesięcioleciach ogromną karierę i większość przedsiębiorstw stara się by było postrzegane jako 'odpowiedzialne społecznie'. Odnoszę wrażenie, że działają one tak jak zwykle działałyby, dbając o korzyści konsumentów (a zatem o korzyści swoje), tylko poprzez swego rodzaju wymuszenie społeczne (klimat społeczny, kreowany przez niektóre instytucje państwo i prywatne (zwłaszcza tzw. organizacje pozarządowe)), starają się budować wizerunek przedsiębiorstwa odpowiedzialnego społecznie. Kiedy podczas debaty (w listopadzie 2011 roku w Krakowie) na temat CSR, zadałem pytanie reprezentantom firm budujących ich wizerunek społecznie odpowiedzialnego biznesu i uczestniczących w programie *Mleczny start/Partnerstwo dla zdrowia*⁴, czy na tej działalności dużo zarabiają, odpowiedź była jednoznaczna – 'tak, sporo, inaczej nie wspieralibyśmy tego programu'.

Problem nie jest nowy, dyskusja o CSR trwa co najmniej od 50 lat i wiele wskazuje na to, że opinie o CSR jakie dawno temu wyrazili Milton Friedman i Peter Drucker są aktualne i warte przypomnienia. W często przytaczanym artykule Milтона Friedmana z 1970 r. pod znamienym tytułem „Społeczną odpowiedzialnością biznesu jest tworzenie zysku” (*The social responsibility of business is to increase its profits*) wyraźnie stwierdził, że jeśli przedsiębiorstwo będzie myślało w kategoriach zysku, to znaczyć będzie to, że dbać będzie o konsumentów, o społeczeństwo i będzie samo przez się odpowiedzialne społecznie. W artykule tym przytacza on cytat z jego książki opublikowanej w 1962 roku pt. *Kapitalizm i wolność*. Napisał on tam (Friedman, 1993, s. 127-128): “Szeroką akceptację zyskuje ostatnio pogląd, że wyżsi urzędnicy korporacji i przywódcy związków zawodowych ponoszą pewną „społeczną odpowiedzialność” wykraczając poza słuźenie interesom swych akcjonariuszy lub członków. Opinia ta jest przejawem całkowitego niezrozumienia charakteru i natury wolnej gospodarki. W gospodarce tej istnieje tylko jeden jedyny rodzaj społecznej odpowiedzialności ze strony świata biznesu – wykorzystywać swe zasoby i podejmować działalność w celu zwiększeniu własnych zysków na tyle, na ile pozostaje to w zgodzie z zasadami gry. Innymi słowy – przyjmować otwartą i wolną konkurencję, bez podstępów i oszustw.”

W podobnym duchu wypowiadał się guru zarządzania Peter Drucker. Można byłoby przytaczać tutaj wiele wypowiedzi Druckera na ten temat, ograniczmy się tylko do jednego (Drucker, 1998): „Jeźeli przeciętnemu biznesmenowi zada się pytanie, co to jest biznes, odpowie prawdopodobnie – „to organizacja, która ma osiągnąć zyski”. Tej samej odpowiedzi udzieli najprawdopodobniej każdy ekonomista. Tymczasem teza ta jest nie tylko fałszywa;

⁴ <http://www.mlecznystart.pl/36852.dhtml>,
<http://www.danone.pl/Spoleczna-odpowiedzialnosc/Spoleczenstwo/Partnerstwo-dla-zdrowia>

jest także dla tematu nieistotna [...] nie oznacza to, że zysk i rentowność są nieważne. Oznacza natomiast, że rentowność nie jest celem przedsiębiorstwa ani działalności w biznesie, lecz ich czynnikiem ograniczającym. Zysk nie stanowi wyjaśnienia, przyczyny czy racji bytu działań i decyzji biznesu, lecz sprawdzian jego wartości... Problemem bowiem każdego biznesu nie jest maksymalizacja zysku, lecz osiągnięcie dostatecznego zysku, który pokrywałby ryzyko działalności ekonomicznej, w ten sposób pozwalając uniknąć strat. [...] Jeżeli chcemy wiedzieć czym jest biznes, musimy zacząć od sprawy jego celu. Cel zaś musi leżeć poza obrębem samego biznesu. Musi on leżeć w samym społeczeństwie, skoro przedsiębiorstwo jest organem społeczeństwa. Jedyna poprawna definicja celu biznesu brzmi: **tworzenie klienteli**. [...] to klient decyduje, czym jest biznes. Bo to klient i tylko on, będąc gotów zapłacić odpowiednią cenę za towar czy usługę, przekształca zasoby ekonomiczne w bogactwo, rzeczy w towary. Nie to jest najważniejsze, co myśli o swojej produkcji biznesmen, a szczególnie nie ma to znaczenia dla jego przyszłości i sukcesu. Decyduje to, co myśli o swoim zakupie klient, co „ON” ma za wartość - bo to określa, czym jest biznes, co produkuje i jak będzie prosperował.”

Na jednym z portali propagującym idee CSRu (<http://www.innowacjecsr.eu/>) znalazłem ciekawą opinię: „Małe, średnie i mikro przedsiębiorstwa rzadziej wprowadzają strategię CSR, albo stosują tzw. ‘nieuświadomiony CSR’”. Taki ‘nieuświadomiony CSR’ jest czymś naturalnym w działalności biznesowej (opinie Friedmana i Druckera do tego właśnie się odnoszą). Symbol kapitalisty (można powiedzieć ‘chciwego kapitalisty) jakim jest Henry Ford, na wiele lat przed propagandą CSRu, stosował taki ‘nieuświadomiony CSR’. Naturalnie jego sukces zasadał się na tym, że sprzedając samochody uzyskiwał duże zyski, ale warto zdać sobie sprawę z tego, że tworząc na początku XX wieku *Ford Motor Company*, sformułował on swoje sławne ‘trio’, w postaci prostych celów: tworzyć względnie wysokie zyski, dostarczyć dużej liczbie ludzi samochody, na które mogą sobie pozwolić kupując je z własnych pensji, oraz zatrudnić jak największą liczbę ludzi płacąc im godziwą pensję. Kiedy *Ford Motor Company* doświadczył głębokiego kryzysu w latach 1980. to główni zarządzający przedsiębiorstwem zaproponowali strategię rozwoju jako żywo przypominającą to co sformułował Henry Ford. Określili oni to jako ‘zasadę trzech P’ – od angielskiego ‘*People, Produkt, and Profit*’ (czyli Ludzie, Produkt, Zysk). Proszę zauważyć, że w tych trzech P, na pierwszym miejscu znaleźli się ludzie, a zysk znalazł się na miejscu ostatnim. Dzięki takiej ‘odpowiedzialnej społecznie postawie’ *Ford Motor Company* budował i odbudował swoją pozycję rynkową, z korzyścią dla społeczeństwa.

Rozprzestrzenianiu się idei innowacji społecznych i społecznej odpowiedzialności biznesu służą poglądy wielu opiniotwórczych osobistości świata nauki i polityki. Widoczne to jest nie tylko w ostatnich kilku latach kryzysu finansowego i gospodarczego, ale obserwowane jest to od wielu lat w postaci swoistego ataku na kapitalizm i (neo)liberalizm. Ataku według mnie nieusprawiedliwionego i czynionego w dziwny sposób, który nazywam ‘ustawianiem sobie chłopca do bicia’ – krytykuje się nie tyle kapitalizm i liberalizm, tylko to co się chce rozumieć przez te dwa pojęcia. To co obserwujemy w ostatnich 100 latach jest odejściem od prawdziwych zasad kapitalizmu i liberalizmu. System ten nazywam ‘kreatywnym kapitalizmem’ (Kwaśnicki, 2013), co jest koncepcją zbliżoną do tego co rozumie się przez ‘kapitalizm koleśiów’. Niestety nie ma tu miejsca na rozwinięcie tego wątku. Skomentujmy jedynie często przywoływany w kontekście innowacji społecznych artykuł dwóch znanych autorów, Michaela E. Portera i Marka R. Kramera (Porter, Kramer, 2011). Już w samym tytule artykułu zawarta jest jego teza: „Jak na nowo wymyślić kapitalizm i uwolnić falę innowacji i wzrostu”. Śmiem twierdzić, że kapitalizmu nie należy na nowo wymyślać, by odzyskać jego wigor, ale po prostu należy wrócić do jego korzeni i do zasad klasycznego kapitalizmu, tak jak rozumieli budujący ten kapitalizm w drugiej połowie XVIII wieku i wieku XIX. Na początku tego artykułu autorzy stwierdzają coś, co należałoby udowodnić (a

czego nie czynią), mianowicie, że „[s]ystem kapitalistyczny jest w stanie obłąkania. W ostatnich latach biznes coraz bardziej był postrzegany jako główna przyczyna problemów społecznych, środowiskowych i ekonomicznych. Firmy są powszechnie postrzegane jako rozwijające się kosztem szerszej społeczności”. Modnym jest pisać w takim duchu, ale nie ma to nic wspólnego z ‘duchem kapitalizmu’ (patrz choćby wcześniej przytaczane opinie Friedmana i Druckera). Zaprezentowana przez Portera i Kramera idea ‘tworzenia wspólnej wartości’ (*Creating Shared Value*, CSV) jest poszerzeniem dotychczasowej koncepcji społecznie odpowiedzialnego biznesu (CSR). Główną różnicą pomiędzy tymi dwiema koncepcjami jest to, że CSR kładzie nacisk na odpowiedzialność a CSV na ‘tworzeniu wartości’. Przez koncepcje wspólnej wartości (*shared value*) autorzy rozumieją taką politykę i praktykę firm, które zwiększają konkurencyjność firmy, ale jednocześnie przyczyniają się do poprawy warunków gospodarczych i społecznych w społecznościach w których ta firma działa. Wspólne tworzenie wartości skupia się na identyfikacji i rozbudowie połączeń między postępem społecznym i gospodarczym. Jedyny komentarz jaki przeszedł mi do głowy po przeczytaniu tego fragmentu (jak i całego artykułu) to, że autorzy albo faktycznie nie rozumieją istoty kapitalizmu albo udają że nie rozumieją, bo tak wypada, bo tak jest politycznie poprawne, albo bo tak jest po prostu obecnie modne.

W podobny sposób należałoby skomentować cały artykuł, akapit po akapicie. Niestety nie mamy na to miejsca. Autorzy słusznie przyznają, że kapitalizm „jest niezrównanym narzędziem realizacji potrzeb ludzkich, poprawy wydajności, tworzenia miejsc pracy i budowania bogactwa”. Dalej jednak piszą, że „wąska koncepcja kapitalizmu uniemożliwiła biznesowi wykorzystanie swojego pełnego potencjału, tak aby sprostać szerszym wyzwaniom stojącym przed społeczeństwem”. To jest właśnie ‘ustawianie sobie chłopca do bicia’, autorzy sami poznają, że w istocie mówią o ‘wąskiej koncepcji kapitalizmu’, koncepcji, która nie ma wiele wspólnego z prawdziwym kapitalizmem i jego prawdziwie moralnymi zasadami. Jeśli tak jest, to naprawdę trudno jest prowadzić jakąkolwiek dyskusję. Najgorsze jest to, że tezy tego typu ‘trafiają pod strzechy’ i krytyka ‘wąskiej koncepcji kapitalizmu’ uznawana jest powszechnie za krytykę kapitalizmu jako takiego. Stąd tylko krok do myślenia w kategoriach ‘kapitalizm jest zły’, ‘kapitalizm trzeba zanegować’, ‘kapitalizm trzeba naprawić’. W istocie nie należy poprawiać kapitalizmu jako takiego, tylko należy poprawiać ‘kapitalizm kołesiów’, ‘kapitalizm wąsko rozumiany’, ‘kapitalizm kreatywny’.

Innowacje społeczne – pojęcie i definicje

Termin ‘innowacje społeczne’ robi wielką karierą od kilku lat, zarówno w Europie jak i w Stanach Zjednoczonych. Słusznie zauważyła, już w 2008 roku, zwolenniczka tej koncepcji Yvonne Roberts (Roberts, 2008), że „innowacje społeczne są nową globalną obsesją”. Dalej pisze, że „to może być mglista idea, ale ma ogromny potencjał”. Czy jest to idea faktycznie z ogromnym potencjałem? Trudno na razie wyrokować, mimo, że od czasu wyrażenia tej opinii upłynęło pięć lat. Jednakże zgodzić się trzeba z tym, że jest to bardzo popularna idea, ale jednocześnie idea bardzo mglista.

Innowacje społeczne rzadko przedstawiane są jako konkretna i jasno przedstawiana koncepcja. Zwykle określenie to używane jest jako rodzaj metafory opisowej w kontekście zmian społecznych i technicznych. Poniżej przedstawimy różne definicje terminu ‘innowacja społeczna’ (przegląd ten daleki jest od pełnego, ale wydaje się być reprezentatywnym).

Innowacje społeczne (rozumiane często jako ‘zmiana społeczna’ – o czym dyskutować będziemy przy okazji przedstawienia definicji innowacji społecznej) wspomniana została już w latach 1960. w pracach Peter Druckera i Michaela Younga (założyciela Uniwersytetu Otwartego i wielu innych organizacji, np. Young Foundation). Głębsze studia literaturowe (patrz np. Chambon, David, Devevey, 1982) wskazują, że również w pracach pisarzy francuskich w latach 1970. (np. Pierre Rosanvallon, Jacques Fournier i Jacques Attali)

pojawia się idea innowacji społecznych. Wydaje mi się, że całkiem uzasadnioną tezą jest to, że działania, które obecnie nazywane są innowacjami społecznymi były obecne zawsze, choć nie zawsze były nazywane innowacjami społecznymi. Niech jako przykład posłuży nam działalność Benjamina Franklina, która wg. Michaela D. Mumforda (2002) nosi znamiona innowacji społecznych, ale w istocie dotyczy ona, w wielu przypadkach, zmian w organizacji społecznej, zmian które mogłyby pomóc w rozwiązaniu codziennych problemów. Mumford opisuje dziesięć ‘innowacji społecznych’ Benjamina Franklina, mianowicie: Kluby Gentelmana (w każdy piątkowy wieczór odbywało się spotkanie grupy gentelmanów, nazywających siebie *Junto*, na których po kolei każdy członek grupy miał obowiązek przedstawić ważny problem, czy zapytanie, odnośnie moralności, polityki, czy filozofii przyrody, które zostaną omówione przez całą grupę, a raz na trzy miesiące napisania i przeczytania własnego eseju na temat, który sam przedstawił), biblioteka z abonamentem (książki były drogie i były dobrem rzadkim, dlatego Franklin wymyślił system w którym każdy członek biblioteki wpłacał jakąś sumę pieniędzy, za które kupowano książki dostępne dla wszystkich uczestników), policja (finansowana z podatków), straż pożarna, waluta papierowa, chodniki i oświetlenie uliczne, Szpital w Filadelfii, powołanie branży poligraficznej, Uniwersytet w Pensylwanii, Plan z Albany (*The Albany Plan of Union*) – zaproponowany w 1754 roku Plan z Albany był pierwszą próbą zjednoczenia kolonii amerykańskich pod jednym rządem). Jak widzimy te propozycje ‘innowacji społecznych’ Mumforda w większości przypadków nie spełniają podstawowego wymogu definicyjnego innowacji (tzn. po raz pierwszy zastosowania pewnej idei w praktyce), są to raczej przykłady mniej lub bardziej radykalnych zmian społecznych w społeczeństwie amerykańskim. Propozycje Franklina były istotne dla rozwoju społeczeństwa amerykańskiego, ale w wielu przypadkach były one już stosowane wcześniej w innych krajach i społeczeństwach.

W podobnym duchu zmian społecznych (‘innowacji społecznych’) wypowiedało się wielu radykalnych XIX. wiecznych reformatorów jak Robert Owen, założyciel ruchu spółdzielczego, czy wielcy socjolodzy i ekonomiści tamtego czasu Karol Marks, Max Weber i Émile Durkheim.

Pierwsze instytucje w których podjęto badania nad problematyką innowacji społecznych powstały na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych XXw. Przykładami są powstałe w 1986 roku w Montrealu (Kanada) *The Centre de recherche sur les innovations sociales* (Centrum Badań nad innowacjami społecznymi – CRISES; <http://www.crisis.uqam.ca/>) oraz powołane w 1990 roku w Wiedniu *Zentrum für Soziale Innovation* (Centrum badań nad innowacjami społecznymi – ZSI; <https://www.zsi.at/>). Liczba organizacji zajmujących się innowacjami społecznymi w różnych krajach zaczęła gwałtownie rosnać w pierwszej dekadzie XXI wieku, że dość wspomnieć Stany Zjednoczone (Stanford University w 2000), Kanadę (Toronto w 2004), Niemcy (Berlin, Institut für soziale Innovationen, w 2004; wcześniej w 1995 roku powstała firma konsultingowa Soziale Innovationen GmbH w Dortmundzie), Wielką Brytanię (London w 2005), Holandię (2006), Australię (2008).

Jednym z pierwszych, którzy uznali, że należy rozróżnić innowacje techniczne od innowacji społecznych był socjolog William F. Ogburn. Jednakże jego rozumienie innowacji społecznych było dosyć specyficzne. Uznawał on np. powstanie Ligi Narodów, rytuałów kulturowych, czy alfabetu za wynalazek społeczny (Ogburn, 1969, s. 56). We wcześniejszej publikacji (Ogburn, 1957) doceniał znaczenie innowacji społecznych, ale nadal uznawał, że to postęp techniczny napędza rozwój społeczny. W jego teorii dużą rolę odgrywa koncepcja ‘luki kulturowej’ (*cultural lag*). Przez którą rozumiał dystans pomiędzy rozwojem kulturowym i technicznym, który tworzy presję w kierunku nadrobienia zapóźnienia (*catch up*) w materialnych aspektach życia. Warto zauważyć, że Ogburn używał określenia ‘wynalazki techniczne’ a nie ‘wynalazki technologiczne’.

Ogólna definicja innowacji

Jak wspomnieliśmy na początku, badania nad innowacjami prowadzone były szczególnie intensywnie w drugiej połowie XX wieku. Jak zwykle w badaniach naukowych, samo pojęcie innowacji ewoluowało, od dosyć prostego do coraz bardziej złożonego, pełniejszego opisu, opisu coraz bliższego praktyki biznesowej. Obecnie pod pojęciem „innowacja”, rozumie się kompleks zjawisk i procesów obejmujących cały łańcuch powiązanych etapów od powstawanie samej idei, usprawnienia jakiegoś działania, do wdrażanie innowacji i jej rozprzestrzeniania. W analizie procesów innowacyjnych ogromną rolę odgrywa analiza efektywność ekonomicznej i społecznej. Już w latach 1960. i 1970. rozwijano bardzo intensywnie tego typu analizy, nazywając je ‘ocena wpływu technologii’ (ang. *Technology assessment*, niem. *Technikfolgenabschätzung*, franc. *évaluation des choix scientifiques et technologiques*) Zdaniem Petera Druckera (Drucker, 1992, s. 43) bodźcem do powstawania innowacji nie musi być wcale czynnik techniczny, często wystarczą obserwacje rynku, procesów demograficznych, postaw społecznych, itp.

Obecnie innowacje kojarzone są często z ogólnym pojęciem zmiany. Czy wynika to z coraz powszechniejszego uznawania innowacji za podstawowy czynnik zmian, postępu społecznego i gospodarczego? Warto być jednak świadomym, że istnieje daleko idące powiązanie pomiędzy tymi dwoma pojęciami, ale nie są one tożsame. Z pewnością możemy uznać, że zwykle innowacja jest przyczyną całego szeregu zmian w sferze technologicznej, gospodarczej i społecznej. Najczęściej innowację kojarzymy z pozytywnym aspektem zmiany. Jednakże nie każda zmiana jest innowacją.

Współcześnie o zmianie najczęściej mówi się w kontekście zmian organizacyjnych, w teorii zarządzania. Bardzo intensywnie rozwijana jest dyscyplina, którą nazywa się ‘zarządzanie zmianą’. W jednym z najbardziej popularnych podręczników teorii zarządzania (Griffin, 2005, s. 392) zmianę charakteryzuje się jako każdą istotną modyfikację jakiejś części w ramach wyróżnionej całości. W bardziej filozoficznym i prakseologicznym ujęciu za zmianę uznać można zdarzenie, w wyniku którego stan końcowy jest odmienny od stanu początkowego (Pszczółkowski, 1978, s. 298). Natomiast socjolog Andrzej Zajączkowski (1993), uznaje, że „przez zmianę rozumie się pewien nowy stan rzeczy”. W kontekście ‘zarządzanie zmianą’ Roman Went, (2010, s. 11) uznaje, że jest to planowana i kontrolowana modyfikacja sposobu funkcjonowania organizacji, będąca reakcją na przewidywane, bądź też zachodzące przeobrażenia w otoczeniu, mająca za zadanie podniesienie poziomu konkurencyjności i efektywności tejże organizacji. Wanda Błaszczyk (1999) zwraca uwagę na inny, wartościujący element zmiany, pisze ona mianowicie, że „Zmiana to wszelkie przekształcenie stanu rzeczy. Pojęcie to nie zawiera w swej treści elementu wartościującego, może być zatem używane zarówno w opisie zjawisk przekształcających pozytywnie istniejący stan rzeczy (działający na rzecz jego rozwoju), oddziałujących na ten stan negatywnie lub mających dla danego stanu rzeczy walor obojętny”.

Piszemy sporo na temat zmiany, przede wszystkim dlatego by wskazać (o czym będziemy dokładniej pisać później), że ‘innowacja społeczna’ ma więcej wspólnego z pojęciem pozytywnej zmiany społecznej, aniżeli innowacji w ujęciu tradycyjnym. Podstawową cechą innowacji jest to, że może być uznana za zmianę, ale bardzo specyficzną, mianowicie powiązana z nowością, z czymś co wcześniej nie istniało, z pierwszym zastosowaniem idei, mającej na celu zmiany korzystne.

Burzliwe zmiany otoczenia wymuszają na organizacjach działania przedsiębiorcze i innowacyjne. Już kilkadziesiąt lat temu Peters i Hisrich (1978, s. 9) identyfikując pięć źródeł nowych idei, zauważyli, że cztery z nich dotyczą otoczenia:

- konsumenci – ciągle monitorowanie rynku i „nasłuchiwanie” wygłaszanych na nim opinii konsumentów;
- istniejące przedsiębiorstwa – stała ocena produktów i porównywanie z towarami konkurencyjnymi, komplementarnymi i substytucyjnymi;
- kanały dystrybucji – ludzie pracujący bezpośrednio przy dystrybucji są najbliższym rynku i są najlepiej poinformowani o jego potrzebach;
- decyzje rządowe – nowe wymagania rządowe i dostosowywanie się do nich przez inne podmioty rynku;
- badania i rozwój – źródło największej ilości pomysłów, powstałe dzięki wielkim ośrodkom badawczym, jednak najczęściej zrealizowane dzięki drobnym przedsiębiorcom.

Także Peter Drucker, jeden z największych specjalistów od ‘praktyki zarządzania’ zwraca uwagę, że należy „w systematyczny sposób analizować i badać wszystkie źródła okazji do innowacji. Nie wystarczy być na nie wyczulonym. Poszukiwanie trzeba zorganizować i przeprowadzić w regularny systematyczny sposób” (Drucker, 1992, s. 149). Zwraca on uwagę, że poza tradycyjnymi badaniami istnieje wiele innych źródeł innowacji. Warto zauważyć, że w jego liście siedmiu źródeł innowacji, tradycyjne badania naukowe usytuował on na końcu. Pozostałe sześć często okazują się znacznie korzystniejsze dla firm i dla społeczeństwa, zwłaszcza jeśli chodzi o stale (ciągle) wdrażane innowacje gradualne (drobne, stopniowe usprawnienia). Pierwsze cztery źródła znajdują się wewnątrz każdej organizacji, niezależnie czy będzie nią przedsiębiorstwo, czy instytucja użyteczności publicznej, przemysł czy sektor usług. Są dostrzegalne przede wszystkim dla ludzi znajdujących się w danej organizacji. Drugi zbiór źródeł składa się z trzech elementów związanych ze zmianami w otoczeniu przedsiębiorstwa czy przemysłu. W ujęciu Druckera (1992, 44-45), takimi źródłami innowacji są:

- nieoczekiwane powodzenie, nieoczekiwane niepowodzenie, nieoczekiwane zdarzenie wewnętrzne;
- niezgodność między rzeczywistością a wyobrażeniami o niej jest symptomem zmiany, która się wydarzyła, bądź którą można spowodować;
- innowacje wynikające z potrzeb procesu;
- zmiany w strukturze przemysłu lub strukturze rynku, które wszystkich zaskakują;
- demografia – zmiany w populacji;
- zmiany w postrzeganiu, nastrojach, wartościach;
- nowa wiedza, zarówno ta w dziedzinie nauk ścisłych, jak i innych.

Każde z podanych wyżej źródeł wymaga odrębnej analizy (co Drucker czyni na łamach swojej książki), gdyż każde z nich ma własne specyficzne cechy. Nie można jednak wyraźnie w pełni określić, który z nich jest ważniejszy czy bardziej efektywny od innego. Granice między tymi siedmioma obszarami są nieostre i wzajemnie na siebie zachodzą. Drucker nazywa je nawet „siedmioma oknami, z których każde znajduje się z innej strony tego samego budynku”.

Wspomnieliśmy o tym, że to Joseph Schumpeter na początku XX wieku zainicjował intensywne badania nad procesami innowacyjnymi, dlatego warto też zacytować jego rozumienie innowacji, tym bardziej, że często ta schumpeterowska definicja jest punktem wyjścia dla definicji proponowanych przez innych badaczy. Schumpeter w wielu swoich publikacjach twierdził, że rozwój gospodarczy jest stymulowany przez innowacje w dynamicznym procesie, w którym nowe technologie zastępują stare. Proces ten nazwał „kreatywną destrukcją”. Zdaniem Schumpetera „radykalne” innowacje prowadzą do wielkich

destrukcyjnych zmian, natomiast innowacje ‘przyrostowe’ (gradualne) nieustannie popychają proces zmian w kierunku dobrobytu społecznego. Schumpeter w ramach swojej teorii wyróżnił sześć typów innowacji (Schumpeter, 1960, s. 60):

- wprowadzenie do produkcji wyrobów nowych lub też udoskonalenie dotychczas istniejących, takich, z jakimi konsumenci nie są jeszcze obeznani, lub nowych gatunków jakiegoś towaru;
- wprowadzenie nowej lub udoskonalonej metody produkcji, to jest metody jeszcze nie wypróbowanej praktycznie w danej gałęzi przemysłu. Metoda ta może nie polegać na nowym wynalazku naukowym, ale np. na nowym handlowym sposobie postępowania z jakimś towarem;
- otwarcie nowego rynku zbytu, tzn. rynku, na którym dana gałąź przemysłu danego kraju nie była uprzednio wprowadzona, bez względu na to, czy rynek ten istniał przedtem czy też nie istniał;
- zastosowanie nowego sposobu sprzedaży lub zakupów;
- zastosowanie nowych źródeł surowców lub półfabrykatów, niezależnie od tego, czy źródło to już istniało, czy też musiało być też dopiero stworzone;
- wprowadzenie nowej organizacji produkcji; stworzenie nowych struktur rynkowych w ramach danego rodzaju działalności np. stworzenie sytuacji monopolistycznej lub złamanie pozycji monopolistycznej.

Innowacja według Schumpetera, jest czynnikiem, który trwale wytrąca gospodarkę z równowagi. Kluczem do dokonania zmiany w gospodarce będącej w stanie równowagi są nowe kombinacje czynników produkcji. Efektem zmiany jest osiągnięcie stanu „twórczego zniszczenia” (kreatywnej destrukcji), który na stałe zmienia i przesuwa poprzednio istniejący stan równowagi układu gospodarczego.

Wszelkie możliwe do przeprowadzenia zmiany i modyfikacje, można sklasyfikować ze względu na ich charakter i zakres czasowy. Schumpeter zaproponował specyficzną koncepcję czasowej sekwencji procesem innowacyjnym, w postaci trójpodziału, określanego często „triadą Schumpetera”, lub ‘trzech i’:

1. inwencja, wynalazek (*invention*);
2. innowacja (*innovation*);
3. imitacja, naśladownictwo (*imitation*);

Wynalazek (inwencja) to wszelkiego rodzaju nowy element w kulturze, który ma charakter materialny i niematerialny, to nowe idee, pomysły i rozwiązania, przejaw twórczości człowieka, który nie ma jeszcze praktycznego zastosowania i jest niemierzalny z ekonomicznego punktu widzenia. Innowacja natomiast jest już przystosowaną do celów praktycznych inwencją (wynalazkiem). Mogą to być różnego rodzaju rozwiązania techniczne lub nietechniczne, mające walory nowości i oryginalności. Skutkiem zastosowania innowacji w procesie produkcji jest postęp technologiczny. Próby mające na celu upowszechnienie innowacji, poprzez adaptacje, dyfuzję, nazywamy procesami naśladownictwa (imitacji). Zmiany o charakterze wynalazczym lub naśladowczym mają charakter ciągły, natomiast innowacje to zmiany o typowo nieciągłym charakterze, stąd ich wyjątkowość. Ta nieciągłość może przyjmować charakter zmian radykalnych, rewolucyjnych, ale może mieć też charakter ‘małych, drobnych kroków’ w rozwoju technologicznym.

Możemy zatem powiedzieć, że w już klasycznym ujęciu za przejaw działalności innowacyjnej uważa się wszelkiego rodzaju działania organizacyjne, naukowe, techniczne, społeczne które sprzyjają sprawnemu przebiegowi procesu innowacyjnego.

Innowacje społeczne

Peter Drucker (1992, s. 153) zauważa, że „innowacja musi zatem być zawsze blisko rynku, orientować się na rynek, a w istocie być przez niego inspirowana” i zwraca uwagę, że sukces firmy coraz bardziej zależy od tzw. systematycznej innowacji, która „polega na celowym i zorganizowanym poszukiwaniu zmian i na systematycznej analizie okazji do społecznej lub gospodarczej innowacji, którą taka zmiana mogłaby umożliwić” (Drucker, 1992, s. 43-44). Jednocześnie opisuje on innowacje społeczne jako niemające charakteru technicznego „zmienianie wartości i zadowolenia uzyskiwanego z zasobów przez konsumenta” i mające „dużo większe znaczenie niż lokomotywy parowe czy telegraf” (Drucker, 1992, s. 41). Jako przykład innowacji społecznych Drucker podaje upowszechnienie się w Niemczech w XIX wieku koncepcji mistrza – wysoko wykwalifikowanego, poważnego i starszego pracownika, prowadzącego zakład z dużą niezależnością oraz związany z tym system szkolenia zawodowego łączącego naukę z praktyką. Innymi innowacjami społecznymi są dla Petera Druckera utworzone w Japonii w XIX wieku szkoły i uniwersytety, urzędy państwowe, banki i rozwinięte stosunki pracy oparte na japońskiej tradycji i kulturze, a jednocześnie przygotowane do adaptacji innowacji technicznych, mających swoje źródło w kulturze zachodniej. Ten styl działania stał się podstawą sukcesu Japonii po drugiej wojnie światowej.

Możemy zatem zadać pytanie czym jest innowacja społeczna, jak ją zdefiniować i czym różni się ona od tradycyjnego rozumienia innowacji? Pytanie jest o tyle zasadne, że współcześnie termin ‘innowacja społeczna’ jest na ustach zarówno polityków, naukowców, jak i tzw. zwykłego obywatela. Tak jak wspomnieliśmy, w istocie nie jest to pojęcie nowe, jeśli rozumiemy przez nie działanie, które ma na celu rozwiązanie palących problemów społecznych. Wiele czynników (zwłaszcza ze sfery polityki) przyczyniło się do tego, że obecnie stało się ono modne i uznawane niekiedy jako swego rodzaju panaceum na wszelkiego rodzaju ‘bólaczki społeczne’.

Trzeba od razu na początku tego przeglądu różnych definicji ‘innowacji społecznych’ powiedzieć, że obecnie nie ma pełnej zgody co do definicyjnego rozumienia terminu ‘innowacje społeczne’. Istnieje szereg definicji i interpretacji w których dużą rolę odgrywiają zarówno niuanse językowe, jak i różne tradycje społeczne, gospodarcze i kulturowe.

We wstępie do opublikowanego przez Komisję Europejską *Przewodnika po innowacjach społecznych* (Guide to social innovation, 2013) członkowie tej Komisji, Johannes Hahn i Laszlo Andor określają innowacje społeczne jako „innowacje, które są zarówno społeczne w ich celach i jak i w środkach, pozostając otwartymi na zróżnicowanie terytorialne, kulturalne itp. Społeczne w sensie zarówno procesu jak i celów społecznych i socjalnych, które każdy chciałby osiągnąć. Innowacje społeczne są obecne w szeregu inicjatyw politycznych Komisji Europejskiej: Europejski program walki z ubóstwem i wykluczeniem społecznym, Unia innowacji, Inicjatywa na rzecz przedsiębiorczości społecznej, Pakiety zatrudnienia i inwestycji socjalnych, Agenda Cyfrowa, nowa polityka przemysłowa, Partnerstwo na rzecz innowacji dla aktywnego i zdrowego starzenia się, oraz Polityka spójności”.

We wspomnianym ‘Przewodniku po innowacjach społecznych’ innowacje te określa się jako „rozwój i wdrażanie nowych pomysłów (produkty, usługi i modele) w celu spełnienia potrzeb społecznych i tworzenia nowych relacji społecznych i współpracy”. Innowacje te mają być „odpowiedzią na naglące potrzeby społeczne, które mają wpływ na proces interakcji społecznych”. Podstawowym celem wprowadzania innowacji społecznych jest „poprawa dobrobytu ludzi”. Innowacje te z założenia „są tylko dobre dla społeczeństwa, ale także zwiększają zdolności ludzi do działania”. W zamyśle Unii Europejskiej opierają się one na „pomysłowość obywateli, organizacjach społeczeństwa obywatelskiego, społecznościach lokalnych, przedsiębiorcach i urzędnikach państwowych”. Mają one stwarzać okazje zarówno dla sektora publicznego jak i dla rynków, dzięki czemu „produkty i usługi będą lepiej spełniać indywidualne, ale również zbiorowe aspiracje”. W tym, jak i w wielu innych dokumentach

Unii Europejskiej podkreśla się, że stymulowanie innowacyjności, przedsiębiorczości i rozwoju społeczeństwa opartego na wiedzy jest w centrum strategii *Europa 2020*.

W rozumieniu UE, innowacje społeczne odnoszą się do całego procesu, w którym „nowe odpowiedzi na potrzeby społeczne zostały wypracowane w celu dostarczenia lepszych rezultatów społecznych”. Proces ten składa się z czterech głównych elementów, mianowicie identyfikacji nowych, niezaspokojonych, lub niedostatecznie spełniane potrzeb społecznych; rozwoju nowych rozwiązań w odpowiedzi na te potrzeby społeczne; oceny skuteczności nowych rozwiązań w zaspokojeniu potrzeb społecznych; oraz tzw. skalowania skutecznych innowacji społecznych (Guide to social innovation, 2013).

W dużej liczbie definicji pojawia się motyw, że innowacje społeczne są tymi, które odpowiadają na społeczne potrzeby, które nie są tradycyjnie zaspokajane przez rynek lub istniejące instytucje i są skierowane do słabszych grup w społeczeństwie (patrz np. raport *Empowering people, driving change*, 2011 – raport opracowany przez Bureau of European Policy Advisors).

Podobnie Kesselring i Leitner (2008, s. 21) podkreślają, że innowacje społeczne ‘z definicji’ nie powinny być oceniane na podstawie kryteriów ekonomicznych. Uznają oni, że w przeciwieństwie do innowacji technicznych, innowacje społeczne o wiele bardziej odnoszą się do systemu wartości i nie są, w dużym stopniu, zorientowane na ekonomicznej użyteczności (s. 22). Co interesujące dodają (s. 25), że o innowacji społecznej można mówić tylko wtedy, gdy wdrażany jest pomysł na rozwiązanie problemu społecznego.

OECD wyróżnia innowacje społeczne jako odmienne od innowacji gospodarczych (patrz np. Committee for Scientific and Technological Policy (CSTP), *Fostering Innovation to Address Social Challenges*, OECD, Paris, 2011). Podobnie, zdaniem ekspertów OECD, powodem tego wyróżnienia jest to, że innowacje społeczne „nie odnoszą się do wprowadzenie nowych rodzajów produkcji lub wykorzystywania nowych rynków ze względu na ich wykorzystanie [dla zysku], ale ich głównym celem jest zaspokojenie nowych potrzeb, nie dostarczanych przez rynek (nawet jeśli rynki interweniują później) lub tworzenie nowych, bardziej satysfakcjonujących sposobów aktywizacji, dając ludziom miejsca pracy i zmieniając ich rolę w procesie produkcji”. Według tych ekspertów „zasadnicza różnica jest taka, że innowacje społeczne stanowią okazję do poprawy dobrobytu jednostek i społeczności poprzez zatrudnienie, konsumpcję lub udział, tak by zapewniała ona rozwiązanie problemów indywidualnych i zbiorowych. Wydaje się więc, że innowacje społeczne i rozwój lokalny, mogą być uważane za powiązane. Mogą istnieć inne kanały dla innowacji społecznych, ale większość z nich wymaga bardzo zindywidualizowany i kompleksowego podejścia, które będzie jednak warunkowane zarówno stanem rozwoju lokalnego jak i mieć na niego wpływ”. Ponadto stwierdzają oni, że „innowacje społeczne szukają nowych odpowiedzi na problemy społeczne poprzez: identyfikację i dostarczanie nowych usług, które poprawiają jakość życia osób i wspólnot” i pozwalają na „opracowanie i wdrożenie nowych procesów integracji na rynku pracy, nowych umiejętności, nowych miejsc pracy, nowych form uczestnictwa, jako różnorodnych elementów, które każdy przyczynia się do poprawy sytuacji osób na rynku pracy”.

Inne cechy systemu innowacji społecznych na które zwraca się uwagę to: otwarty a nie zamknięty ich charakter (jeśli chodzi o dzielenie się wiedzą oraz posiadanie wiedzy); wielodyscyplinarność i bardziej zintegrowany niż ‘tradycyjne innowacje’; partycypacyjny i z dużym udziałem obywateli i użytkowników; napędzany przez popyt a nie przez podaż; skrojony na indywidualne potrzeby, a nie skupiony na masowej produkcji.

Dobry przegląd istniejących definicji innowacji społecznych dokonany został w raporcie projektu badawczego finansowego w ramach 7. Programu Ramowego UE, *The theoretical, empirical and policy foundations for building social innovation in Europe (TEPSIE)* (Caulier-Grice, Davies, Patrick, Norman, 2012), W programie tym uczestniczy Wrocławskie Centrum

Badań EIT+. W raporcie tym zaproponowana została też własna definicja innowacji społecznej, użyteczna w projekcie TEPSIE, którą przedstawimy na końcu tego przeglądu definicji innowacji społecznych.

Na początku raportu zwrócono uwagę, że niektóre definicje są bardzo specyficzne i nie obejmują wielu przykładów innowacji społecznych (zwłaszcza tych, które pochodzą z rynku), natomiast inne definicje są tak szerokie, że odnoszą się one do projektów i organizacji, które nie są szczególnie innowacyjne, nawet jeśli mają wyraźny aspekt społeczny. Częściowo wynika to z tego, że innowacje społeczne są raczej praktycznymi aspektami codziennego życia – definicje i rozumienie innowacji społecznych wynikają raczej z potrzeby ludzi zaangażowanych w robienie rzeczy w inny sposób niż dotychczasowa praktyka, a nie z dyskursu akademickiego. Nie dziwi więc, że mogą występować różnice definicyjne i znaczeniowe, ponieważ praktyka tych innowacji wygląda inaczej w różnych sektorach. Innowacje społeczne będą miały inną formę na wiejskich obszarach Indii, w transformującej się Polsce, czy miejskich obszarach południowo-wschodniej Anglii.

Paradoksalnie ten brak jasności i precyzji może mieć też pozytywne aspekty. Otwartość na różne interpretacje może być jedną z przyczyn, tego, że tak szeroki zakres organizacji i zróżnicowanych środowisk zaangażowanych jest w próby zmieniania codziennej, lokalnej i globalnej gospodarki. Jednak warto być świadomym, że kiedy dziedzina innowacji społecznych rozwinie się i osiągnie status aktywności dojrzałej, to wspólna definicja może okazać się niezbędną.

Na odbytym w 2009 roku specjalnym panelu ekspertów (Reinvent Europe through innovation, 2009) zaapelowano, że po to by „pokonać ważne wyzwania społeczne” konieczne jest poszerzenie koncepcji innowacji i uznanie, że działania proinnowacyjne powinny objąć zarówno tradycyjne innowacje biznesowe oraz innowacje społeczne. W tym sensie wspieranie innowacji społecznych może być uznane za reakcję na zbytne skupianie się na aspektach technicznych i biznesowych w badaniach, praktyce i polityce innowacyjnej.

Przegląd literatury (patrz np. Nicholls, Murdock, 2012; Caulier-Grice, Davies, Patrick, Norman, 2012) wskazuje że innowacji społecznych pojawiają się w kontekście pięciu obszarów, mianowicie:

- transformacja społeczna (rola społeczeństwa obywatelskiego w procesie przemian społecznych i rola ekonomii społecznej i przedsiębiorców społecznych w realizacji wzrostu gospodarczego i integracji społecznej; rola biznesu w zmianie społecznej - społeczna odpowiedzialność biznesu i rola przedsiębiorstw w prowadzeniu kolejnej fali innowacji i produktywności poprzez skupienie się na ‘społecznych’ dziedzinach takich jak edukacja, czy opieka zdrowotna);
- model zarządzania organizacją (budowanie strategii biznesowych obejmujących zmiany w kapitałach ludzkim, instytucjonalnym i społecznym, które prowadzą do poprawy sprawności organizacyjnej i poprawy konkurencyjności; restrukturyzacja organizacyjna, modernizacja stosunków przemysłowych oraz poprawa zarządzania zasobami ludzkimi; zarządzania non-profit);
- przedsiębiorczość społeczna (rozwój nowych i innowacyjnych sposobów pokonywania trudnych wyzwań społecznych poprzez zaangażowanie przedsiębiorców ‘wrażliwych społecznie’. Przedsiębiorstwa społeczne są przede wszystkim przedsiębiorstwa z celami społecznymi, których nadwyżki są reinwestowane w to przedsięwzięcie).
- rozwój nowych produktów, usług i programów (zaspokajających potrzeby społeczne, innowacje w sektorze publicznym i świadczenia usług publicznych przez przedsiębiorstwa społeczne i organizacje społeczeństwa obywatelskiego; świadczenie usług publicznych i innych środków redystrybucji, w kierunku oszczędności budżetowych w państwie dobrobytu)

- model zarządzania (*governance*), wzmocnienia pozycji i zwiększenia zdolności instytucji społecznych (poprawa wzajemnych relacji między różnymi podmiotami społecznymi, poprawa umiejętności, kompetencji, kapitału społecznego wśród aktorów życia społecznego zaangażowanych w rozwój i realizację programów i strategii społecznych i gospodarczych).

W opiniotwórczym *Stanford Social Innovation Review*, Phills, Deiglmeier i Miller (2008) definiują innowację społeczną jako „nowe rozwiązanie problemu społecznego, które jest bardziej wydajne, skuteczne, trwałe, czy sprawiedliwe od istniejących rozwiązań, a korzyści z tej innowacji przypadają przede wszystkim społeczeństwu jako całości, a nie osobom prywatnym”. Definicja ta jest bardzo szeroka i pojemna, wiele działań ze sfery publicznej (jak np. poprawa funkcjonowania szkół publicznych, czy infrastruktury transportowej) mogą być zaliczone do kategorii innowacji społecznych. Jak jednak określić „korzyści dla całego społeczeństwa” i „korzyści prywatne”? W jakim horyzoncie czasowym to mierzyć (lat, dekad, pokoleń)? Co to znaczy, że innowacja jest ‘bardziej sprawiedliwa’? To nie jedyne wątpliwości jakie można mieć przy tej, jak i przy innych, definicjach innowacji społecznej.

W definicji zaproponowanej przez ekonomistów Eduardo Pol i Simon Ville (2008) użyto określenia, że będzie to innowacja społeczna jeśli „ten nowy pomysł ma potencjał, aby poprawić zarówno jakość lub ilość życia” (“*if the implied new idea has the potential to improve either the quality or the quantity of life*”). Rozróżniają oni pomiędzy mikro-jakością życia (jakość życia w odniesieniu do poszczególnych osób) i makro-jakością życia (jakość życia w stosunku do grupy osób). Pol i Ville twierdzą, że przykładami innowacji, które pasują do tej definicji, to lepsze wykształcenie, lepsza jakość środowiska i większa oczekiwana długości życia. Jednakże i tu rodzą się wątpliwości, jak mierzyć te ‘jakości i ilości życia’? Jakie są relacje pomiędzy ‘mikro- i makro- jakością życia’?

Generalnie możemy powiedzieć, że w ogromnej liczbie definicji innowacji społecznej odkreśla się, że dotyczą one niezaspokojonych potrzeby lub nierozwiązanych wyzwań społecznych. Pojawiają się tam frazy takie jak ‘projektowanie i wdrażanie lepszych sposobów realizacji potrzeb społecznych’, ‘nowe pomysły, które działają w celu spełnienia ważnych, niezaspokojonych potrzeb’, ‘nowe pomysły, które rozwiązują istniejące społeczne, kulturowe, ekonomiczne i środowiskowe wyzwania dla dobra ludzi i planety’, ‘innowacja społeczna to idea, która działa dla dobra publicznego’.

Frances Westley (2008) uważa, że problematyka integracji społecznej, witalności społeczno-ekologicznej i innowacji społecznych są ściśle ze sobą powiązane. Westley (2008) definiuje innowacje społeczne jako „inicjatywa, produkt, proces lub program, które głęboko zmieniają podstawowe rutyny, zasoby, wpływ autorytetów czy powszechnych wierzeń funkcjonujących w każdym systemie społecznym. Udańne innowacje społeczne mają charakter trwałego i szerokiego wpływu [na funkcjonowanie społeczeństwa] Zdolność każdego społeczeństwa, aby stworzyć stały napływ innowacji społecznych, zwłaszcza tych, które stymulują aktywność ‘wykluczonych’, jest ważnym czynnikiem przyczyniającym się do zwiększenia ogólnej odporności (*resilience*) społecznej i ekologicznej”. Pogląd Westley o tym, że innowacje społeczne powinny dotyczyć głównie rozwiązywania problemów ekologicznych oraz ludzi ‘wykluczonych’ (biednych, bezdomnych, bezrobotnych, ...) jest częstym motywem definicji innowacji społecznych. Pytanie, które nasuwa się liberałowi w tym momencie jest czy problemów tych nie należałoby rozwiązywać na wyższym poziomie, tzn. zmiany systemu społeczno-gospodarczego na pro-rynkowy, pro-kapitalistyczny, znacznie efektywnej wyzwalający aktywność człowieka, a nie poprzez interwencjonizm polityczno-państwowy?

Frank Moulaert, Flavia Martinelli, Erik Swyngedouw i Sara Gonzalez (2005) w artykule o roli i znaczenia innowacji społecznych w zarządzaniu społecznościami miejskimi, w rozwoju

społeczno-gospodarczym i generalnie zarządzaniu na poziomie lokalnym, uznają, że „innowacja społeczna jest zależna od przeszłości i kontekstu historycznego (*path-dependent and contextual*). Odnosi się ona do zmian w programach i instytucjach, które prowadzą do lepszej integracji grup i jednostek wykluczonych w różnych sferach życia społecznego w różnych skalach przestrzennych. ... Innowacje społeczne odnoszą się w bardzo dużym stopniu do innowacji procesu - tj. zmiany dynamiki stosunków społecznych, w tym stosunków władzy. ... innowacja społeczna związana jest ściśle z procesami integracji społecznej, ale także z przeciwstawianiem się i przewyższaniem tendencjom konserwatywnym, które sprzyjają wzmocnieniu lub utrzymaniu sytuacji wykluczeń społecznych. ... Dlatego innowacja społeczna wyraźnie odnosi się do etycznej sprawiedliwości społecznej. Ten aspekt etyczny jest oczywiście przedmiotem różnych interpretacji i w praktyce często jest wynikiem przyjętych konstrukcji społecznej”. Znow można zadać pytanie, na ile takie rozumienie innowacji społecznej jest tożsame z rozumieniem zmiany społecznej, a nie innowacji jako takiej?

Tak jak wspomnieliśmy, w ramach projektu TEPSIE (*The theoretical, empirical and policy foundations for building social innovation in Europe*) podjęto próbę zdefiniowania czym jest innowacja społeczna (Caulier-Grice, Davies, Patrick, Norman, 2012). Definicja ta ma z jednej strony służyć wszystkim partnerom w kolejnych etapach prac TEPSIE, ale jednocześnie może być użyteczna jako swego rodzaju podsumowanie doczasowych prób definicji innowacji społecznej. W definicji tej uwzględniono postulaty wcześniejszych definicji w których podkreślano, że innowacja społeczna odnosi się do produktu (sposobu zaspokojenie potrzeb społecznych), procesu (poprawy relacji i możliwości oraz użycia zasobów i środków w nowy sposób) i upodmiotowienia społeczeństwa (zwiększenia zdolności społeczeństwa do działania).

Zatem w projekcie TEPSIE przez innowacje społeczne rozumie się nowe rozwiązania (odnoszące się do produktów, usług, modeli, rynków, procesów, itp.), które jednocześnie spełniają społeczną potrzebę (skuteczniej niż istniejące rozwiązania) i doprowadzają do nowych lub ulepszonych funkcji i relacji, oraz lepszego wykorzystanie środków i zasobów. Innymi słowy, innowacje społeczne są dobre dla społeczeństwa, jak i zwiększają zdolność społeczeństwa do działania.

Wprawdzie nie uniknięto w tej definicji naszych wcześniejszych zastrzeżeń nieoperacyjności (niemierzalności; np. jak mierzyć poziom ‘spełnienia potrzeby społecznej’? Co to znaczy, że są dobra dla społeczeństwa? W jakiej perspektywie czasowej?), ale zasługuje ona na uwagę, bo skupia się na elementach nowości, oryginalności. Ma ona więcej wspólnego z klasyczną definicją innowacji niż z definicją zmiany.

Definicja ta uzupełniona jest dyskusją na temat pięciu rdzennych elementów innowacji społecznej (*core elements*) oraz ośmiu wspólnych cech innowacji społecznej (*common features*).

Następujących pięć elementów rdzennych powinno być obecnych by dana praktyka uznana mogłaby być, jako społecznie innowacyjna:

- nowość
- od pomysłu do realizacji
- skuteczność
- spełnienie potrzeby społecznej
- poprawia zdolność społeczeństwa do działania

Nowość

Innowacje społeczne nie muszą być całkowicie oryginalna i wyjątkowa. Jednak muszą być nowe w pewnym zakresie, tak by móc je zakwalifikować jako innowacje społeczne – muszą

spełniać cechy nowości w jakiejś dziedzinie, branży, regionu, rynku lub użytkownika, albo są stosowane w nowy sposób.

Od pomysłu do realizacji

Innowacja pociąga za sobą praktyczne zastosowanie lub realizację nowego pomysłu (idei). W tym względzie widać tutaj wpływ idei Josepha Schumpetera (wspomniana triada Schumpetera – wynalazek, innowacja, naśladownictwo). Niektóre wynalazki prowadzą do innowacji, ale najczęściej tak nie jest. Niektóre innowacje są szeroko rozpowszechnione, a wiele nie, w niektórych przypadkach trudno jest odróżnić wynalazek od innowacji. W przypadku wielu innowacji istnieje znaczne opóźnienie między momentem dokonania wynalazku i innowacji. Zaproponowana definicja innowacji społecznych obejmuje te ogólne cechy innowacji (o czym wcześniej pisaliśmy).

Skuteczność

Jak każda innowacja, tak innowacje społeczne powinny być skuteczniejsze, efektywniejsze niż istniejące rozwiązania. Może to dotyczyć jakości, poziomu satysfakcji z obsługi, szybkości rozprzestrzeniania się (dyfuzji), zmniejszenia kosztów lub wpływu na wzrost zadowolenia społecznego jak np. poprawa samopoczucia i większa spójność społeczna. Wymaga to od innowatorów społecznych zdolności określenia wpływ ich inicjatywy na funkcjonowanie grupie docelowej lub całego społeczeństwa. Ta ocena może przyjmować postać mierzalnych rezultatów (np. zmniejszenie liczby recydywistów), ale może mieć także charakter jakościowy (np. wzrost zaufania i poczucia własnej wartości u młodych ludzi, lub zmniejszenie poczucia izolacji w domu opieki społecznej). Te oceny skuteczności może być związane z systemem wartości społecznych, które innowacja ma na celu poprawić; na przykład zmniejszenie izolacji osób starszych jest oceniane jako pożądany wynik, w oparciu o wartości społeczne, które podkreślają znaczenie godności i dobrego samopoczucia.

Spełnienie potrzeby społecznej

Jedną z wyróżniających cech innowacji społecznej jest to, że została ona wyraźnie wprowadzona w celu spełnienia potrzeby społecznej. Warto jednak podkreślić, że, to, co określa się jako uznaną potrzebą społeczną ma charakter kontekstowy, uzależnione jest od aktualnego etapu rozwoju społecznego i często jest przedmiotem wielu dyskusji i debat. W TEPSIE zdecydowano się na wykorzystanie teorii potrzeb zaprezentowanych w (Doyal, Gough, 1991) - potrzeby społeczne to rzeczy, które, kiedy nie zostaną zaspokojone, „mogą powodować poważne szkody lub społecznie rozpoznawalne cierpienie”. Potrzeby społeczne są przydatniejszą perspektywą w określaniu innowacji społecznych aniżeli analiza społeczna poprzez pryzmat problemów, ubóstwo, prawa, nierówność, niedostatek. To dlatego, że potrzeby społeczne (w przeciwieństwie do problemów społecznych) nie stygmatyzują - zaspokajanie potrzeb jest kluczem do wzrostu dobrobytu ludzi, świadomość potrzeby jest również istotnym elementem bycia człowiekiem. Skupienie się na potrzebach, a nie np. na prawach, ma tę zaletę, że potrzeby są często osobiste i w wielu przypadkach są zaspokajane przez przyjaciół i rodzinę, a nie państwo, rząd, czy organizacje typu non-profit. Podkreślanie takich elementów jak ubóstwo, bieda (co z reguły związane jest z aspektami materialnego bogactwa, czy dobrobytu) powoduje, że przeocza się to w jaki sposób ludzie są w stanie wykorzystać dostępne zasoby by uzyskać pożądane wyniki. Natomiast, zrozumienie istnienia i dynamiki niespełnienia potrzeb może pomóc w identyfikacji pożądanej strategii i określeniu podejścia ludzi do poszukiwania nowych i lepszych sposobów, tak aby spełnić te potrzeby.

Poprawia zdolność społeczeństwa do działania

Proces innowacji społecznych powinien zwiększać zdolność społeczeństwa do działania m.in. poprzez tworzenie nowych ról i relacji, rozwój dostępnych zasobów i możliwości lepszego wykorzystania zasobów i środków. Proces innowacji społecznych często pociągają za sobą zmiany w relacjach społecznych, w szczególności w zakresie zarządzania i zwiększenia udziału grup społecznych narażonych na zmarginalizowanych lub dotychczas niedostatecznie reprezentowanych. W tym sensie, innowacje społeczne wymagają zmian w relacjach władzy i zwiększenia potencjału społeczno-politycznego i zwiększenia dostępu do zasobów przez beneficjentów – dzięki czemu możliwe jest lepsze zaspokajanie ich potrzeb. W opinii wielu osób zaangażowanych w badanie procesów innowacji społecznych, jest to jeden z najbardziej niedostatecznie zbadanych i wymagających wyjaśnienia po to by w pełni zrozumieć czym jest innowacja społeczna. Możemy się zastanawiać nad tym czy samo skupienie się na procesie innowacji społecznych pozwala na ‘poprawę zdolności do działania’. Czy powrót do zasad społeczeństwa rynkowego nie może odnieść większych skutków w tym względzie, przy znacznie mniejszym koszcie ekonomicznym i społecznym i efektywniejszym wykorzystaniu dostępnych zasobów? Będziemy się nad tym zastanawiać w następnej sekcji, gdzie podejmiemy dyskusję o tym czy rozwój innowacji społecznych powinien być stymulowany odgórnymi działaniami władzy, czy może lepiej gdyby był to proces spontaniczny, oddolny, indywidualnych ludzi i zaangażowanych, odpowiedzialnych grup społecznych.

Analiza procesu rozwoju innowacji społecznych pozwala na identyfikację szeregu wspólnych cech innowacji społecznych, będących w ścisłej relacji do zaproponowanej w projekcie TEPSIE definicji innowacji. Wiele z tych funkcji jest ściśle ze sobą powiązane - na przykład otwartości, współpraca, działania oddolne i tworzenie nowych ról społecznych. Trudno oczekiwać by w każdej innowacji obecne były wszystkie te cechy, ale oczekiwać można, że powinno być w niej obecnych możliwe dużo z tych cech, a przynajmniej jedna z nich. Tych osiem wspólnych cech to:

- *Międzysektorowość* - Innowacje społeczne często ‘przemieszczają’ się między sektorami - na przykład, wiele modeli kształcenia na odległość zostały zainicjowane przez organizacje non-profit, a następnie przyjęte przez przedsiębiorstwa handlowe lub społeczne. Często innowacje społeczne występują na granicy między różnymi sektorami i angażują we wspólnym działaniu ludzi pracujących w różnych sektorów (np. przedsiębiorstwa i organizacje trzeciego sektora lub przedsiębiorstwa państwowe i społeczne).
- *Otwartość i współpraca* - Innowacje społeczne często włączają i angażują dużą liczbę ludzi i organizacji społecznych. Procesowi temu sprzyja rozwój nowe technologii informacyjnych i telekomunikacyjnych. W opinii wielu badaczy, np. Charles Leadbeater’a (2008), masowa produkcja (jaką znamy od czasu Henry Forda) jest zastępowana przez produkcję przez masy. Inni badacze mówią o przejściu z epoki fordyzmu do post-fordyzmu, z przejścia od wykorzystania ekonomii skali do stosowania ekonomii zakresu (*economy of scope*), gdzie produkty wytwarzane są na indywidualne zamówienia (są zindywidualizowane).
- *Działania oddolne* - Innowacje społeczne są często działaniami oddolnymi, mają charakter działań rozproszonych i lokalnych.
- *Prosumpcja i koprodukcja* – coraz częściej granica między producentem i konsumentem zaciera się. Użytkownicy stają się producentami (nazywani są wtedy, za Alvinem Tofflerem prosumentami) – patrz np. (Gajewski, 2009). Jest to również widoczne w dziedzinie polityki społecznej, gdzie nastąpił znaczny odwrót od postrzegania jednostki jako pasywnego odbiorcy usług. Ideą, często określaną jako ‘koprodukcja’, jest to, że „ludzie, którzy korzystają z usług są ukrytymi zasobami, a nie drenażem w systemie, żadna usługa, która ignoruje ten zasób nie może być

skuteczna” (Boyle, Harris, 2009). Koprodukcja wykracza poza ideą zaangażowania użytkownika lub wykorzystaniem go jako konsultanta. Chodzi tu raczej o przeniesienie odpowiedzialności i zasobów od profesjonalistów do użytkowników i zaangażowania ludzi w realizacji ich własnych usług.

- *Mutualizm* - to przekonanie, że indywidualne i zbiorowe samopoczucie można uzyskać jedynie w drodze wzajemnego uzależnienia, wzajemnej pomocy. W ostatnich latach wyłania się nowy mutualizm – dzięki nowym technologiom ICT możliwa jest wymiana w obrębie spontanicznie powstających sieci. Przykładami są np. sieci typu *peer to peer*, takich jak Etsy i FreeCycle i nowe modele opieki i wsparcia, takich jak Southwark Circle czy Homeshare.
- *Tworzenie nowych ról i relacji społecznych* - innowacje społeczne są związane ‘z’ i rozwijane ‘przez’ użytkowników, a nie dostarczane ‘do’ i ‘dla nich’. Społeczne innowacje mogą być zatem określone na podstawie rodzaju związków, które tworzą. Innowacje społeczne mogą stworzyć nowe stosunki społeczne w różnoraki sposób - mogą prowadzić do nowych form zarządzania, nowych i lepszych form wspólnego działania, poprawy integracji i uczestnictwa grup marginalizowanych, niedostatecznie reprezentowanych. Mogą one przesuwać i zmieniać relacje w całości na przykład poprzez umożliwienie użytkownikom stać się producentami, pacjentom stać się opiekunami (np. programy *Expert Patients* czy *Patients Like Me*), studentom być nauczycielami (*College Barefoot*). Innowacje społeczne tworzyć mogą również nowe role dla użytkowników i beneficjentów, wzmacniając ich pozycje w społeczeństwie i umożliwiając lepszego zaspokojenia ich potrzeb w długim okresie.
- *Lepsze wykorzystanie środków i zasobów* - Innowacje społeczne często pozwalają na lepsze wykorzystanie zasobów i aktywów, które w wielu sytuacjach mogłyby być zmarnowane, niewykorzystane lub nie używane w ogóle. W niektórych przypadkach te aktywa i zasoby mogą być ukryte (np. umiejętności, które gminy mają do dyspozycji). Odkrywanie i udostępnianie zasobów ukrytych pomaga zapewnić to, że inicjatywy społeczne nie są grą o sumie zerowej, że wszyscy uczestnicy zyskują.
- *Rozwijanie zasobów i możliwości* - Możliwości są środkami, poprzez które potrzeby są zaspokajane - to rodzaj wolności pozwalającej realizować różne style życia. Wiele innowacji społecznych wyraźnie ma na celu rozwijanie możliwości beneficjentów, umożliwiając zaspokojenie ich potrzeb w dłuższym okresie. W tym sensie myślenie w kategoriach rozwijania możliwości opiera się na założeniu, że ludzie są w stanie kontrolować własne życie i w sobie szukają potrzebnych rozwiązań. Tego typu podejście staje się też wyzwaniem dla rządów i samorządów. Przykładem jest coraz bardziej partycypacyjny charakter lokalnych społeczności w decyzjach publicznych samorządów.

Autorzy raportu do którego się odwołujemy powyżej (Caulier-Grice, Davies, Patrick, Norman, 2012) piszą w punkcie 3.5 (str. 27) coś z czym nie za bardzo mogę się zgodzić. Stwierdzają mianowicie, że ‘sektor *non-profit* jest głównie społeczny, ponieważ jest zaangażowany w świadczenie usług nie występujących w sektorach prywatnym i publicznym. Sektor publiczny jest też społeczny, gdyż wykonuje usługi, dla których spełnienia rynek jest niewystarczająca. Sektor publiczny ustala też przepisy dla każdego z pozostałych sektorów. Sektor prywatny w bardzo niewielkim stopniu jest zaangażowany w rozwój innowacji społecznych, choć wiele innowacji społeczne wyszła z sektora prywatnego w postaci przedsiębiorstw społecznych, ruchy społeczna jak np. sprawiedliwy handel (Fair Trade), praktyki odpowiedzialności korporacyjnej. Sektor nieformalny jest również ważnym źródłem innowacji społecznej (np. poprzez zaangażowanie pracę w domu), ale także za pośrednictwem wkładu do produkcji społecznej poprzez nieformalne sieci, stowarzyszenia i różnorakie ruchy

społeczne'. Odnoszę wrażenie, że w tym fragmencie raportu autorzy zapomnieli trochę o tym o czym pisali w poprzednich rozdziałach odnoszących się do definicji innowacji społecznej.

Wspieranie rozwoju innowacji społecznych

Od wielu lat, po obu stronach Atlantyku, państwo bardzo aktywnie wspiera rozwój innowacji społecznych. W Stanach Zjednoczonych, w 2009 roku, Barack Obama, nowo wybrany prezydent Stanów Zjednoczonych, ogłosił utworzenie biura ds. innowacji społecznych i przeznaczył na jego działalność 50 mln dolarów w budżecie na 2010 rok. Od 2010 roku funkcjonuje w Białym Domu 'Biuro Innowacji Społecznej i Aktywności Obywatelskiej' - *Office of Social Innovation and Civic Participation* (<http://www.whitehouse.gov/administration/eop/sicp>). Jednocześnie powołano *Social Innovation Fund* (<http://www.whitehouse.gov/administration/eop/sicp/initiatives/social-innovation-fund>). Już w 2010 r. rząd USA podkreślał, że na 11 inwestycji realizowanych przez jego *Social Innovation Fund*, przeznaczono ze środków publicznych więcej niż odpowiednie pieniądze przeznaczone przez organizacje filantropijne. Fundusz ten koncentruje się na współpracy z organizacjami charytatywnymi, instytucjami społecznymi, jak i przedsiębiorcami prywatnymi. W ostatnim Raporcie *Social Innovation Fund* (Getting Results, Transforming Lives, 2013) pochwalono się, że *The Corporation for National and Community Service* przyznała 137,7 milionów dolarów dotacji dla różnorodnych przedsięwzięć związanych z innowacjami społecznymi. Dzięki staraniom tego Funduszu zgromadzono 350 milionów dolarów prywatnych i pozafederalnych zobowiązań na finansowanie aktywności związanej z innowacjami społecznymi. Ponadto *The Corporation for National and Community Service* wybrała 20 organizacji przyznających granty, które mają możliwość uzyskania subsydiów ze Społecznego Funduszu Innowacyjności między 1 mln a 10 mln dolarów rocznie na okres do pięciu lat.

Wspomnieliśmy o tym jak Unia Europejska włączyła innowacje społeczne w budowane strategii rozwoju. Innowacje społeczne są obecne w wielu inicjatywach politycznych Komisji Europejskiej, że wspomnieć Europejski program walki z ubóstwem i wykluczeniem społecznym, Innowacyjną Unię, Inicjatywę na rzecz przedsiębiorczości społecznej, pakiety na rzecz zatrudnienia i inwestycyjnych socjalnych, Agendę cyfrową, Nową politykę przemysłową, Partnerstwo innowacji dla aktywnego i zdrowego starzenia się. Wiele projektów innowacji społecznych uzyskuje wsparcie ze strony Funduszu Strukturalnego. Na lata 2014-2020, innowacje społeczne zostały włączone w rozporządzeniach dotyczących funduszy strukturalnych, oferując dodatkowe możliwości państwom członkowskim i regionom do inwestowania w innowacje społeczne zarówno w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR) i Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS). A są to duże pieniądze, wydatki samego EFS wynoszą około 10% całkowitego budżetu UE.

Po kilku latach dużego zainteresowania w Unii Europejskiej innowacjami społecznymi i szermowania hasłem wspierania innowacji społecznych, oraz ogólnie, wspierania innowacyjnego rozwoju przyszła kolej na nowe hasło, które jak się wydaje, będzie dominowało w latach 2014-2020, mianowicie 'inteligentny rozwój' (*smart specialisation*, <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/home>).⁵ Przeglądając dokumenty Unii Europejskiej dotyczące problematyki 'smart specialisation' odniosłem wrażenie, że problematyka

⁵ Politycy, a za nimi naukowcy, którzy chętnie korzystają z funduszy publicznych, lubią co jakiś czas zmieniać hasła 'inspirujące ich do działania'. Jak szacuję zmienia się je w cyklu 7-8 letnim. Pamięamy jak modnym w połowie lat 1990. było hasło budowy 'Gospodarki Opartej na Wiedzy', potem był 'Innowacyjny jednolity rynek', teraz jest 'Inteligentny rozwój', 'Unia innowacji'. Widocznie po to by 'interes się kręcił' konieczne są te nowe hasła, które skrywają stare (nierealizowalne) idee?

innowacji społecznej w tej nowej strategii jest marginalizowana. Przykładowo w *Guide to Research and Innovation Strategies for Smart Specialisation* (2012 s. 65) wymienionych jest dwanaście obszarów działania (klastry; innowacje przyjazne MŚP; infrastruktura badawcza, centra kompetencji i parki naukowe; współpraca uniwersytety-przedsiębiorstwa; agenda cyfrowa; kluczowe technologie; kultura i branża kreatywna; internacjonalizacja; instrumenty inżynierii finansowej; innowacyjne zamówienia publiczne; zielony wzrost; innowacje społeczne), warto zauważyć, że innowacje społeczne wymienione zostały na ostatnim miejscu. Obszary te omawiane są w Aneksie II a tam poświęcono trzy strony na opis innowacji społecznych. Na str. 107 zadano pytanie „*Dlaczego innowacje społeczne powinny być częścią inteligentnego rozwoju?*”. Po krótkim wstępie opisującym czym są innowacje społeczne, znajdujemy tam stwierdzenie: „Z tych powodów innowacje społeczne oferują sposób sprostania wyzwaniom społecznym, gdy rynek i sektor publiczny nie są w stanie skutecznie reagować na potrzeby społeczne. Mogą one przyczynić się do zmniejszenia przepaści innowacyjnej poprzez zaangażowanie użytkowników (w tym grup marginalizowanych) i interesariuszy procesu innowacyjnego, wspieranie wzrostu sprzyjającego włączeniu społecznemu. Dlatego też jest ważnym mieć je na uwadze podczas projektowania strategii innowacji na rzecz inteligentnego rozwoju. Innowatorzy społeczni mogą pochodzić z różnych środowisk. Innowacje społeczne mogą być opracowywane przez sektor prywatny, sektor publiczny i przez Trzeci sektor (np. organizacje pozarządowe), ale powinien też obejmować gospodarstwa domowe i obywateli, czyli tzw. poczworną helisę, i mogą być realizowane na szczeblu krajowym, regionalnym i lokalnym.” Dalej znajdujemy opis barier i wyzwań dla rozwoju innowacji społecznych, oraz długi opis tego w jaki sposób finansowane były dotychczas działania i badania związane z innowacjami społecznymi. W zasadzie jedynym fragmentem na rzecz włączenia innowacji społecznych do strategii inteligentnego rozwoju to jedno zdanie o tym, że innowacje społeczne mogą przyczynić się do rozwiązania największych wyzwań społecznych, takich jak starzenie się społeczeństwa, wzrost zapotrzebowania na usługi zdrowotne, ryzyko ubóstwa i wykluczenia społecznego, potrzeba lepszego i bardziej przejrzystego zarządzania i bardziej zrównoważonego zarządzania zasobami.

Podobnie jest w działaniach polskiego rządu na rzecz ‘inteligentnego rozwoju’ (<https://www.pois.gov.pl/Strony/default.aspx>). Program Operacyjny Inteligentny Rozwój ma zastąpić dotychczasowy Program Innowacyjna Gospodarka. W dokumencie *Program Operacyjny Inteligentny Rozwój, 2014-2020*, opublikowanym we wrześniu 2013 r. (Program Operacyjny ..., 2013), znajdujemy bardzo niewiele na temat innowacji społecznych. Na ten kluczowy temat nie ma prawie nic, poza stwierdzeniem „PO IR jest komplementarny z Programem na rzecz Przemian i Innowacji Społecznych. Komplementarność dotyczy działań finansowanych w ramach PO IR ze środków celu tematycznego 3, w szczególności w zakresie wspierania przedsiębiorczości, a także wsparcia tworzenia i rozszerzania zaawansowanych zdolności przedsiębiorstw w zakresie rozwoju produktów i usług.” Odnoszę wrażenie, że w pozostałych miejscach (sześciu, jak udało mi się policzyć) hasło ‘innowacje społeczne’ zostało trochę na siłę wtłoczone, na zasadzie ‘bo tak wypadło’.

Co irytuje, to od lat powtarzane te same frazy w różnych konfiguracjach. W założeniach realizacji *Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój* (Założenia ..., 2013) czytamy: „W celu zwiększenia skłonności przedsiębiorstw do podejmowania działalności innowacyjnej konieczna jest realizacja przedsięwzięć systemowych, które będą wpływać na cały system innowacji w Polsce. Takimi działaniami są: promocja innowacyjności jako źródła konkurencyjności gospodarki, promocja współpracy nauki i biznesu (networking) oraz kształtowanie postaw innowacyjnych w społeczeństwie. Finansowane będzie także prowadzenie analiz, dotyczących zmiany stanu innowacyjności gospodarki, skuteczności wykorzystywanych instrumentów wsparcia oraz nowych trendów w tym zakresie. Ponadto

realizowane będą projekty dotyczące promocji i wdrażania innowacyjnych rozwiązań o charakterze nietechnologicznym (innowacje w usługach, innowacje zarządcze, organizacyjne i marketingowe) oraz innych form innowacji (innowacje popytowe, innowacje otwarte, innowacje społeczne, nowe modele biznesowe itp.)". Zadam pytanie z kategorii retorycznych: Czy jest tutaj cokolwiek nowego w stosunku do poprzednich programów wspierających rozwój innowacji, rozwój innowacyjny?

W czerwcu 2008r. w Gdańsku odbyła się konferencja "Ekonomia Solidarności". Na tej Konferencji zaprezentowano i ogłoszono dokument *Manifest Ekonomii Społecznej* (Manifest..., 2008). Powstawał on w latach 2006-2008, w zamierzeniu miał być to głos środowiska ekonomii społecznej w Polsce, który miał zainicjować budowę polskiego modelu ekonomii społecznej i zintensyfikować jej rozwój. Cztery lata po tym wydarzeniu, w listopadzie 2012 Jan Jakub Wygnański i Piotr Frączak opublikowali tekst podsumowujący te lata doświadczeń, pt. *Manifest ekonomii społecznej cztery lata później* (obecnie tekst ten opublikowano nie tylko w internecie, ale też w półroczniku *Ekonomia Społeczna* (Frączak, Wygnański, 2013). Głos ten jest o tyle ważny, że autorami są osoby od wielu lat bardzo zaangażowane w działalność trzeciego sektora, aktywnie uczestniczący w rozwijaniu ekonomii społecznej w Polsce, osobami o niekwestionowanym autorytecie w środowisku aktywistów, ale też i wśród polityków i samorządowców.

Autorzy zauważają, w tym okresie „w Polsce ze środków UE uruchomiono na bezprecedensową skalę liczne programy wsparcia ekonomii społecznej na poziomie krajowym i regionalnym. Wydano setki milionów złotych, wsparto setki programów i instytucji, których celem ma być wspieranie ekonomii społecznej, zorganizowano tysiące konferencji i szkoleń, uruchamiano zespoły, budowano strategie, prowadzono badania itd. Można zaryzykować twierdzenie, że był to najkosztowniejszy w ostatnich latach program wsparcia ekonomii społecznej w całej UE.” Po tej refleksji zadają pytanie na ile te wszystkie działania były skuteczne, i przedstawiają jeszcze całą listę dodatkowych, ważnych pytań: „Czy podmiotów ekonomii społecznej jest więcej? Czy stworzono w oparciu o te mechanizmy nowe, wartościowe, trwałe miejsca pracy dla osób, które mają problemy z odnalezieniem się na otwartym rynku pracy? Czy środowisko jest bardziej zintegrowane i zdolne do budowania wspólnej wizji rozwoju ekonomii społecznej? Czy ekonomia społeczna i jej produkty są bardziej rozpoznawalne społecznie? Czy dotarliśmy do jakichkolwiek ważkich nowych źródeł badawczych? Czy nasza pozycja w UE jako dynamicznego lidera rozwoju ekonomii społecznej została podtrzymana? Czy na poziomie rządowym udało się zbudować poważne środowisko realnie, a nie tylko nominalnie zainteresowane rozwojem ekonomii społecznej? Czy wreszcie zakładanie i funkcjonowanie podmiotów ekonomii społecznej jest prostsze, wzięwszy pod uwagę np. dostęp do kapitału początkowego, fachowego wsparcia, dostępu do rynków?”

Bardzo smutne jest to, że ci doświadczeni działacze ruchu społecznego, doskonali znawcy historii i bieżącej sytuacji w szerokokorozumianym trzecim sektorze, konstatują, że „wiele wskazuje na to, że właściwie na wszystkie zapisane powyżej pytania trzeba udzielić odpowiedzi negatywnej.” Proponują, by „szczerze zastanowić się nad powodami porażki i zadbać o to, aby przynajmniej tych samych błędów nie powielać w przyszłości”.

Po tej publikacji spodziewać należałoby się gorącej reakcji środowiska, wielu debat i głosów polemicznych. Niestety nic takiego nie nastąpiło, mimo, że od publicznego udostępnienia tekstu upłynęło prawie rok (piszę to we wrześniu 2013 roku, a tekst udostępniony był w internecie w listopadzie 2012 r.). To symptomatyczne. Czy jest to reakcja typu ‘chowam głowę w piasek’, czy wynika to ze swego rodzaju cynizmu, z przekonania, że ‘faktycznie tak jest, niewiele tutaj sam mogę zrobić, ale póki mogę działać i korzystać z funduszy unijnych to będę w tym trwał’?

Przyznam się, że zatrważające jest stwierdzenie Jakuba Wygnańskiego i Piotra Frączaka, że „z dużym prawdopodobieństwem można przypuszczać, że liczba osób, które zostały zatrudnione do wspierania ekonomii społecznej jest wyższa niż liczba stworzonych w sektorze ekonomii społecznej miejsc pracy”. Z jednej strony to nie dziwi, bo tak zwykle jest z instytucjami państwami (im więcej zatrudnionych w urzędach pracy tym gorzej jest z wielkością bezrobocia), ale w przypadku zaangażowania oddolnego, środowisk lokalnych, można byłoby spodziewać się czegoś innego.

Autorzy zastanawiają się też nad tym ‘jak wspierać rozwój ekonomii społecznej’, ale równie ważna jest podniesiona przez nich kwestia ‘jak nie wspierać rozwoju ekonomii społecznej’. Ciekawe jest jednak to, że w istocie proponują modyfikację aktualnego stanu rzeczy, a nie jakieś zmiany zasadnicze, a może nawet i rewolucyjne. Tak odczytuję ich stwierdzenia: „Należy rozważyć stworzenie na poziomie krajowym konsorcjum różnych instytucji, którego celem byłoby wypracowywanie rozwiązań systemowych ważnych dla ekonomii społecznej ... Trzeba zrationalizować liczbę różnego rodzaju ośrodków wsparcia i zakres ich działań. ... Rozsądne byłoby też stworzenie dosłownie kilku, ale „mocnych” inkubatorów z prawdziwego zdarzenia, w których byłyby rozwijane i testowane bardziej złożone i innowacyjne prototypy działań z obszaru ekonomii społecznej.”

W kontekście diskutowanych przez nas innowacji społecznych, autorzy potwierdzają generalną opinię, że wspieranie rozwoju innowacyjnego przez państwowe instytucje jest działaniem fasadowym. Piszą oni mianowicie, że „innowacje społeczne powinny zasilać ekonomię społeczną tak, żeby uniknąć obserwowalnego obecnie stanu: odtwórczości, oportunistycznego unikania ryzyka i bezrefleksyjnego kopiowania schematów (ze względu na to, że są „fundowalne”, a nie ze względu na to, że okazały się skuteczne). W całym obecnym systemie finansowania podstawową troską jest maksymalizowanie biurokratycznie rozumianego bezpieczeństwa (stąd hiperformalizm). Nie ma natomiast przestrzeni na podejmowanie trudnych, innowacyjnych, a co za tym idzie – obarczonych ryzykiem przedsięwzięć.” Myślę, że za taką sytuację nie należy winać samych zaangażowanych w tworzenie innowacji społecznych, to jest błąd systemowy i to co jest najistotniejsze w efektywnym prowadzeniu procesu innowacyjnego (tzn. godzenie się na podejmowanie ryzyka i pogodzenie się z tym, że naturalną sytuacją jest ponoszenie porażek w większości przypadków) nigdy nie będzie obecne we wspieranym przez instytucje państwowe (publiczne) rozwoju innowacyjnym.

Za bardzo pozytywny postulat uważam to, że Jakub Wygnański i Piotr Frączak wspomnieli o konieczności ekonomizowania i demonopolizacji systemu wsparcia ekonomii społecznej i ogólnie rozwoju Trzeciego Sektora. Uznają oni, że obecnie proces ekonomizacji jest zahamowany, ryzyko występuje w procesie uzyskania środków, „ale już nie tego, czy przedsięwzięcie się powiedzie od strony ekonomicznej”. To czy projekt zakończy się sukcesem nie ma „żadnego znaczenia dopóki zachowuje się proceduralną poprawność i zbiera przysłowiowe już podpisy”. Autorzy uznają, że bez „istotnego zwrotu w kierunku ekonomizacji sektor popadnie w całkowitą zależność od administracji, a ta poświęci go i porzuci w pierwszej kolejności, gdy tylko zabraknie jej środków własnych (już teraz widać tego przejawy) lub środków unijnych (co też w końcu nastąpi)”. Mam tutaj pewną satysfakcję (trochę na zasadzie ‘A nie mówiłem’), bo wspominałem o tym w ekspertyzie jaką wykonałem dla Instytutu Spraw Publicznych w 2005 roku, której fragmenty zostały później opublikowane w kwartalniku *Trzeci Sektor* (Kwaśnicki, 2005).

Nie uważam, że ekonomia społeczna nie powinna istnieć we współczesnym społeczeństwie. Wręcz przeciwnie, ten sektor gospodarki powinien funkcjonować, z korzyścią dla ludzi, a przez to z korzyścią dla społeczeństwa. Powiem więcej, istnieje on w sposób naturalny w gospodarce rynkowej (kapitalistycznej) od początku jej istnienia i będzie istniał, jeśli tylko pozwolić ludziom działać. Ekonomia społeczna (i innowacje społeczne) to

głównie proces oddolny, w dużym stopniu spontaniczny, bez narzucania jak powinien on wyglądać przez ‘czynniki odgórne’ (rząd, politycy, stowarzyszenia regionalne, itp.).

Jerzy Hausner w wywiadzie który ukazał się w zeszłym roku w *Ekonomia Społeczna* (Hausner, 2012), stwierdza, że ‘Musimy szukać form pobudzania aktywności lokalnej’. Zgadzam się z tym przesłaniem, ale tylko częściowo. Powinniśmy też wrócić do starych sposobów pobudzenia aktywności ludzkiej, głównie opartej na budowie wzajemnego zaufania, poczuciu odpowiedzialności (za siebie, swoją rodzinę, znajomych), ale przede wszystkim na poszanowaniu własności prywatnej i czerpaniu radości z korzystania z owoców własnej pracy (także z radości pomagania innym i współpracowania z innymi).

Jerzy Hausner zauważa coś ważnego, ale też i oczywistego, mianowicie, że „jeżeli rozwój ekonomii społecznej bazuje przede wszystkim na środkach publicznych w mechanizmie dotacyjnym, to oczywiście, że ustawia się po te środki kolejka wnioskodawców. Tak będzie zawsze i wszędzie, gdzie pojawią się tanie pieniądze – to nie jest charakterystyka tylko ekonomii społecznej. Uruchamiając działanie w taki sposób, generujemy popyt, ale to jest popyt na pieniądze. Pytanie, czy zaspokojenie tego popytu tworzy coś nowego, przynosi wartość dodatkową. ... Ekonomia społeczna jest blisko ludzi, napędza ją aktywność osób, które widzą, że lokalnie jest jakiś problem społeczny i chcą go rozwiązać poprzez działania o charakterze gospodarczym. Tak rozumianej ekonomii społecznej nie pomoże wielki program „ekonomia społeczna”, w którym rozdawane są pieniądze na zakładanie podmiotów ekonomii społecznej. To jest złe podejście.”

Kwestia diagnozy to jedna rzecz, a kwestia co należy robić to druga rzecz. I tutaj nie do końca zgadzam się z Jerzym Husnerem, który mówi, że „trzeba myśleć o rozsądnym systemie finansowania, tanich pożyczkach, poręczeniach, kredytach, ułatwionym dostępie do zamówień publicznych, do szkoleń. Ale też należy rozumieć, że nie każda spółdzielnia przetrwa. Jeśli by tak było – znikłoby ryzyko ekonomiczne. A bez niego nie ma przedsiębiorczości i rozwoju.” Co do ryzyka ekonomicznego i przedsiębiorczości, całkowita zgoda, ale jak pokazuje, co najmniej kilkudziesięcioletnie, doświadczenie (nie tylko w Polsce, ale też w wielu innych krajach) w momencie kiedy państwo gwarantuje ‘tanie pożyczki, poręczenia, ułatwia dostęp do zamówień publicznych’ to wcześniej czy później kończy się ryzyko, kończy się przedsiębiorczość, a zaczyna się koleśiostwo (nawet jeśli dzieje się to w otoczeniu rynkowym to kończy się to zwykle tzw. kapitalizmem koleśiów, patrz np. (Kwaśnicki, 2013)).

Może warto wrócić do korzeni kapitalizmu, który sprzyjał (i sprzyja) aktywności ludzi w sposób naturalny, niemalże automatycznie. Nikt nie wyraził to lepiej niż Alexis de Tocqueville, który opisał to co zaobserwował w Stanach Zjednoczonych podczas swojej 10 miesięcznej podróży Ameryce (od 9 maja 1831 r. do 20 lutego 1832 r.) w jego chyba najślawniejszym dziele *O demokracji w Ameryce* (Tocqueville, 1996). Proszę wybaczyć może niekiedy przydługie cytaty, ale niech one zachęcą do przeczytania dzieła Tocqueville (myślę, że powinno ono być zawarte w kanonie lektur każdego wykształconego człowieka).

To co najprawdopodobniej już na początku pobytu w Ameryce zaskoczyło Tocqueville, Europejczyka z krwi i kości, to ogromna aktywność ‘zwykłych’ Amerykanów: „Ledwie zjeździemy na ziemię amerykańską, już znajdujemy się w samym centrum wielkiego podniecenia: ze wszystkich stron dochodzi wrzawa, dociera do nas jednocześnie tysiąc głosów, a każdy z nich wyraża jakieś społeczne potrzeby. Wszystko dookoła znajduje się w ciągłym ruchu: tutaj mieszkańcy jakiejś dzielnicy zebrali się by radzić nad kwestia budowy kościoła, tam odbywają się wybory jakiegoś delegata, dalej deputowani z całego hrabstwa zjeżdżają się do miasta, by rozważyć pewne lokalne ulepszenia, ówdzie miejscowi rolnicy porzucają swe pola, by omówić projekt drogi lub szkoły. Jedni obywatele zbierają się po to, by oświadczyć, że nie zgadzają się na jakieś posunięcia rządu, inni zaś po to, by ogłosić, że, ich zdaniem, ludzie stojący aktualnie u steru są ojcami narodu. A oto jeszcze inni, którzy

uważając pijaństwo za źródło wszelkiego zła, uroczyście zobowiązują się do dawania przykładu wstrzeźliwości. ...[W przypisie] Towarzystwa wstrzeźliwości to stowarzyszenia, których członkowie zobowiązują się powstrzymać od picia mocnych trunków. Podczas mojego pobytu w Stanach Zjednoczonych towarzystwa wstrzeźliwości liczyły ponad 270 000 członków, a skutkiem ich działalności było zmniejszenie się spożycia mocnych trunków w samym tylko stanie Pensylwania o 500 000 galonów rocznie” (Tocqueville, 1996, t. I, s. 248).

Europejskie działanie wydaje się być bardziej sformalizowanym, zbiurokratyzowanym, podczas gdy w USA, zwłaszcza w XIX wieku, kładzie się nacisk na spontaniczny, oddolny i nieformalny charakter rozwoju, jak zauważył Tocqueville: „Większość Europejczyków widzi jeszcze w stowarzyszeniach coś w rodzaju wojennego oręża, który przygotowuje się w pośpiechu i natychmiast wypróbowuje na polu walki. Ludzie stowarzyszają się u nas w celu wymiany myśli, lecz zaprzęta ich przede wszystkim idea bliskiego działania. W naszych stowarzyszeniach, tak jak w wojsku, dyskutuje się po to, by obliczyć siły i wzbudzić zapał, potem zaś wyrusza się na wroga. Środki legalne mogą mieć pewne znaczenie dla członków naszych stowarzyszeń, ale w gruncie rzeczy nie uważa się ich za wystarczające do zwycięstwa.

W Stanach Zjednoczonych prawo zakładania stowarzyszeń pojmowane jest całkowicie odmiennie. Obywatele tworzący mniejszość stowarzyszają się tam przede wszystkim po to, by udowodnić, jak są liczni, i przez to osłabić moralne panowanie większości. Drugim celem stowarzyszonych jest gromadzenie argumentów i wybranie spośród nich takich, które mogą najskuteczniej przekonać większość; nie tracą oni bowiem nadziei na zdobycie jej dla siebie, by potem w jej imieniu zdobyć także władzę.” (Tocqueville, 1996, t. I, s. 197)

Kontynuuje tę myśl w tomie drugim Tocqueville pisze: „Na świecie istnieje tylko jeden naród, który korzysta z nieograniczonej swobody zakładania stowarzyszeń politycznych. Jest to również jedyny naród, którego obywatele stale stowarzyszają się w celach społecznych, osiągając dzięki temu wszelkie dobrodziejstwa, jakie dać może cywilizacja.” (t. 2, s. 125) Podobnie: „Ameryka jest krajem, w którym najlepiej wykorzystano ideę stowarzyszeń i w którym najpełniej zastosowano ten potężny środek oddziaływania. Mieszkaniec Stanów Zjednoczonych od dzieciństwa uczy się tego, że w walce ze złem i życiowymi przeciwnościami należy liczyć przede wszystkim na siebie. Na władze publiczne patrzy nieufnie, odwołując się do nich tylko wtedy, gdy jest to niezbędne. Dzieje się tak już w szkole, gdzie dzieci nawet w zabawie podporządkowują się regułom, które same ustanowiły, i same określają wykroczenia domagające się kary. Podobnie dzieje się w życiu społecznym. Oto ruch na drodze publicznej ulega zakłóceniu – okoliczni mieszkańcy natychmiast powołują radę i z tego zaimprovizowanego zgromadzenia wyłoniona zostaje siła wykonawcza, która zaradzi złu, zanim komukolwiek z zainteresowanych przyjdzie do głowy zwrócić się do władz. Ta sama reguła obowiązuje, gdy chodzi o rozrywki. Powołuje się radę, której zadaniem jest nadanie splendoru świętom oraz utrzymanie porządku w czasie ich trwania. Stowarzyszenia organizuje się także po to, by przeciwstawić się złu o charakterze moralnym – wszelkie nieumiarkowanie zwalczane jest wspólnymi siłami. W Stanach Zjednoczonych stowarzyszenia służą obronie bezpieczeństwa publicznego, rozwijaniu handlu i przemysłu, rozkwitowi moralności i religii. Nie ma bowiem takiej rzeczy, której wola ludzka nie byłaby zdolna osiągnąć przez dobrowolne działania jednostek połączonych we wspólnym wysiłku” (Tocqueville, 1996, t. I, s. 19)

Różnice między postawą obywateli po obu stronach Atlantyku Tocqueville postrzegał także w tym, że „Europejczyk widzi w urzędniku publicznym jedynie siłę, Amerykanin – prawo. Można powiedzieć, że w Ameryce człowiek nie jest posłuszny nigdy człowiekowi, lecz sprawiedliwości i prawu. Amerykanin ma często przesadną, lecz zbawienną opinię o sobie samym. Bezgranicznie ufa własnym siłom, które wydają mu się wystarczające, by

podobać wszystkiemu. Przychodzi mu do głowy projekt jakiegoś przedsięwzięcia i, jeśli nawet ma ono bezpośredni związek z ogólnym dobrobytem, ani myśli zwracać się o pomoc do władz publicznych. Ogłasza po prostu swój zamiar, podejmuje się go wykonać, wzywa innych ludzi do pomocy i stawia czoło wszystkim przeciwnościom. Dochodzi częstokroć do gorszego rezultatu niż ten, który uzyskało państwo, lecz na dłuższą metę suma wszystkich indywidualnych przedsięwzięć daleko przekracza to, co mógłby uczynić rząd”. (Tocqueville, 1996, t. I, s. 95).

Trafne i nadal aktualne wydają się spostrzeżenia Tocquevilla, że „[o]bok swobody indywidualnego działania najbardziej naturalną potrzebą człowieka jest wolność łączenia swoich wysiłków z wysiłkami innych ludzi i wspólnego z nimi działania. Jest więc równie trudno odebrać ludziom prawo zakładania stowarzyszeń jak indywidualną wolność. Prawodawca, który chce pozbawić człowieka tej wolności, mierzy tym samym w życie społeczeństwa.” (Tocqueville, 1996, t. I, s. 196) „Stowarzyszenie polega jedynie na fakcie publicznej akceptacji, jakiej pewna grupa ludzi udziela określonym ideom, oraz na tym, że podejmują się oni współdziałać w celu zapewnienia im rozkwitu. Prawo zakładania stowarzyszeń jest poniekąd tożsame z wolnością słowa, stowarzyszenie jest jednak bardziej potężne niż prasa. Pogląd, jaki reprezentuje stowarzyszenie, musi zostać sformułowany jaśniej i wyraźniej. W ten sposób zdobywa on zwolenników. Zwolennicy łączą się, a ich zapal rośnie wraz z liczbą. Stowarzyszenie jednoczy rozbieżne wysiłki wielu umysłów stawia przed nimi jasno określony cel.

Drugim stopniem działalności stowarzyszenia jest organizowanie zgromadzeń. Aktywność oraz wpływy stowarzyszenia wzrastają, kiedy może ono stworzyć ośrodki działania w różnych ważnych rejonach kraju. W ośrodkach tych spotykają się ludzie, wzbogacają się metody postępowania, idee zaś rozkwitają z siłą i żarliwością, których nie mogłoby osiągnąć słowo drukowane.” (Tocqueville, 1996, t. I, s.193).

Wydaje się, że „często łatwiej jest zgromadzić wokół wspólnego celu wielki tłum niż kilku ludzi - tysiąc obywateli nie widzi powodu, dla którego mieliby się jednoczyć - dziesięć tysięcy dostrzeże go z łatwością. W polityce ludzie jednoczą się dla wielkich przedsięwzięć, a korzyści, jakie z tego ciągną, praktycznie przekonują ich o tym, że warto stowarzyszać się również dla mniej ważnych celów. (Tocqueville, 1996, t. II, s.126)

W rozdziale ‘O związkach między stowarzyszeniami a prasą’ Tocqueville trafnie zauważa, że: „Kiedy ludzi nie łączą już silne i trwałe więzy, można skłonić ich do współdziałania tylko przekonując każdego z osobna, że jego osobisty interes wymaga dobrowolnego połączenia wysiłków z wysiłkami innych ludzi.

Ten cel można w pełni osiągnąć jedynie za pomocą prasy - tylko gazeta może w tym samym momencie zaszcześcić jedną myśl w tysiącach umysłów.

Gazeta jest doradcą, którego nie trzeba szukać, bo sam się zjawia i co dzień zwięzle informuje o sprawach publicznych, nie odciągając od spraw prywatnych.

Prasa staje się tym potrzebniejsza, im bardziej równi są ludzie i im większe jest niebezpieczeństwo indywidualizmu. Umniejszałyby znaczenie prasy, kto by utrzymywał, że służy ona jedynie za rękojmię wolności. Prasa stanowi bowiem oparcie dla cywilizacji.

Nie przeczę, iż w krajach demokratycznych gazety często prowadzą ludzi do wspólnego podejmowania nader nierozważnych przedsięwzięć, ale gdyby nie było gazet, nie byłoby prawie zbiorowego działania. Zło, które przynoszą, jest więc znacznie mniejsze od zła, któremu zapobiegają.” (Tocqueville, 1996, t. II, s. 121) Dodajmy do słowa ‘prasa’ medium, którego oczywiście nie było w czasach Tocquevilla, mianowicie ‘internet’ a słowa Tocquevilla staną się aktualne także i dzisiaj (a może jeszcze bardziej aktualne i prawdziwe).

Wydaje się zatem, że kluczem do rozwoju ekonomii społecznej, innowacji społecznych jest powrót do tych zasad, którymi kierowali się Amerykanie w pierwszych dekadach po uzyskaniu niepodległości. Można zaryzykować twierdzenie, że będziemy wtedy świadkami

równie spektakularnego rozwoju tego sektora jak tego doświadczyły Stany Zjednoczone w pierwszej połowie XIX wieku. Sprzyjać temu będzie kilka czynników: liberalizacja i urynkwienie wielu sfer życia społecznego, przechodzenie ze społeczeństwa przemysłowego (industrialnego) do społeczeństwa usług oraz swoboda wymiany myśli i ułatwienia w komunikacji powiązane z „wirtualizacją życia” (m.in. dzięki nowym technologiom informatycznym i komunikacyjnym).

Zakończenie

Odpowiadając na pytanie postawione w tytule artykułu, skłonny jestem sądzić, że innowacje społeczne nie są nowym paradygmatem. Wydaje mi się, że są one elementem kolejnego etapu ogólnego procesu innowacyjnego związanego tzw. innowacjami otwartymi, innowacjami, które powstają dzięki wspólnym wysiłkiem wielu zaangażowanych osób. Ważną cechą innowacji społecznej na którą zwraca się uwagę jest to, że z punktu widzenia dzielenie się wiedzą oraz posiadanie wiedzy, ma ona otwarty a nie zamknięty charakter. Zatem wydaje się w pełni uzasadniony pogląd, że należałoby uznać innowację społeczną jako część istotnie nowego paradygmatu, jakim są innowacje otwarte.

Znacznie skuteczniejszym sposobem wspierania rozwoju innowacji społecznych wydaje się być nie działanie bezpośrednie, w którym explicite wyraża się takowe poparcie, ale poparcie pośrednie, poprzez stwarzanie dobrego klimatu dla rozwoju innowacji, rozwoju kreatywności w ogóle. Patrząc na długookresowy trend, możemy się spodziewać, że wraz ze wzrostem innowacyjności społeczeństwa, także i udział innowacji społecznych będzie rósł. Jak wspominaliśmy na początku, w miarę rozwoju społeczno-ekonomicznego udział komponentu społecznego nawet w innowacjach technicznych wyraźnie rośnie. Rząd powinien brać przykład z dobrych rodziców, którzy wychowując dziecko rzadko odwołują się do nakazów, ale tak postępują aby odpowiednie jego zachowanie wynikało z jego własnej decyzji, a nie miało ono poczucie, że postępuje zgodnie z nakazami (czy nawet oczekiwaniami) rodziców.

Analizując różne rozumienie innowacji społecznej doszliśmy do wniosku, że w przeważającej liczbie definicji, innowacja społeczna utożsamiana jest ze zmianą społeczną, przede wszystkim dlatego, że brakuje w tych definicjach podstawowej cechy innowacji (rozumianej jako kategoria ogólna), jaką jest nowość, pierwsze zastosowanie, oryginalność, coś co wcześniej nie istniało, pierwsze zastosowaniem idei, mającej na celu korzystne zmiany.

Jeśli przez innowację społeczną rozumie się ‘rozwiązanie palących problemów społecznych’ to w istocie nie jest to pojęcie nowe. Wiele czynników (zwłaszcza ze sfery polityki) przyczyniło się do tego, że obecnie pojęcie to stało się tak modne i uznawane jest często jako doskonały sposób na rozwiązanie wielu problemów społecznych. Często podkreśla się, że istnieje sprzeczność pomiędzy powstawaniem innowacji społecznych a rynkiem. Sprzyja temu dosyć specyficzne rozumienie terminu ‘innowacja społeczna’, np. to, że ‘z definicji’ nie powinny być one oceniane na podstawie kryteriów ekonomicznych, czy, że jest to ‘projektowanie i wdrażanie lepszych sposobów realizacji potrzeb społecznych’, ‘nowe pomysły, które rozwiązują istniejące społeczne, kulturowe, ekonomiczne i środowiskowe wyzwania dla dobra ludzi i planety’, ‘innowacja społeczna to idea, która działa dla dobra publicznego’. Jak starałem się pokazać w wielu miejscach w tym artykule, takiej sprzeczności nie ma i innowacje społeczne znacznie skuteczniej wdrażane są w wyniku działania klasycznych mechanizmów rynkowych opartych na konkurencji i spontaniczności działania.

Definicje innowacji społecznych zawierają w sobie wiele elementów niemierzalnych i bardzo niejasnych, trudno interpretowalnych. Oto tylko kilka pytań, które nasuwają się przy analizie niektórych z tych definicji: Jak określić „korzyści dla całego społeczeństwa” i

„korzyści prywatne”? W jakim horyzoncie czasowym mierzyć wpływ innowacji społecznych na życie społeczne (lat, dekad, pokoleń)? Co to znaczy, że innowacja jest ‘bardziej sprawiedliwa’? Jak mierzyć ‘jakości i ilości życia’? Jakie są relacje pomiędzy ‘mikro- i makro- jakością życia’?

Na koniec jeszcze raz chciałbym podkreślić, że nie uważam, że gospodarka (ekonomia) społeczna nie powinna istnieć we współczesnym społeczeństwie. Ten sektor gospodarki funkcjonuje w istocie od zarania rewolucji przemysłowej i powinien funkcjonować, z korzyścią dla ludzi i z korzyścią dla społeczeństwa. Warto jednak być świadomym tego, że ekonomia społeczna (i innowacje społeczne) to głównie proces oddolny, w dużym stopniu spontaniczny, bez narzucania tego jak powinien on wyglądać przez ‘czynniki odgórne’ (rząd, polityków, instytucje centralne, itp.). Wydaje mi się, że powinniśmy wrócić do starych sposobów pobudzenia aktywności ludzkiej, głównie opartej na budowie wzajemnego zaufania, poczuciu odpowiedzialności (za siebie, swoją rodzinę, znajomych), ale przede wszystkim na poszanowaniu własności prywatnej i czerpaniu radości z korzystania z owoców własnej pracy (także z radości pomagania innym i współpracowania z innymi).

Literatura

- Błaszczyk Wanda, 1999, *Kadra kierownicza polskich przedsiębiorstw państwowych w warunkach zmian systemu gospodarczego*, Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Boyle D, M. Harris, 2009, *The Challenge of Co-production*, NESTA, London,
- Chambon, J.-L, David, A. and Devevey, J.-M, 1982, *Les Innovations Sociales*, Presses Universitaires de France, Paris
- Chesbrough H., 2003, *Open Innovation: The new imperative for creating and profiting from technology*, Harvard Business School Press, Boston Massachusetts
- Caulier-Grice, J. Davies, A. Patrick, R. Norman, W., 2012, *Defining Social Innovation. A deliverable of the project: “The theoretical, empirical and policy foundations for building social innovation in Europe” (TEPSIE)*, European Commission – 7th Framework Programme, Brussels: European Commission, DG Research.
<http://www.tepsie.eu/images/documents/TEPSIE.D1.1.Report.DefiningSocialInnovation.Part%20%20-%20defining%20social%20innovation.pdf>
- Doyal L., I. Gough, *A theory of human need*, Macmillan Palgrave, Basingstoke, 1991
- Drucker P. F., 1992, *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne (oryginalne wydanie angielskie w 1985 r.)
- Drucker Peter F., 1998, *Praktyka zarządzania*, Czytelnik Nowoczesność, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, 1998 Przetłumaczyli: Tomasz Basiuk, Zygmunt Broniarek, Janusz Gołębiowski
- Empowering people, driving change, Social Innovation in the European Union*, 2011, BEPA (Bureau of European Policy Advisors, European Union,
http://ec.europa.eu/bepa/pdf/publications_pdf/social_innovation.pdf
- Fostering Innovation to Address Social Challenges*, 2011, Committee for Scientific and Technological Policy (CSTP), OECD, Paris; <http://www.oecd.org/sti/inno/47861327.pdf>
- Frączak Piotr, Jan Jakub Wygnański: Manifest ekonomii społecznej cztery lata później, *Ekonomia społeczna* nr 1 / 2013 (6),
<http://www.ekonomiaspoleczna.pl/files/ekonomiaspoleczna.pl/public/Biblioteka/2013.2.pdf>
- Friedman M., 1993, *Kapitalizm i wolność*, Warszawa: Centrum im. Adama Smitha & Rzeczpospolita, 1993 (wydanie oryginalne 1962).
- Friedman M., 1970, The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits, *The New York Times Magazine*, September 13, 1970.
- Griffin R.W., 2005, *Podstawy zarządzania organizacjami*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Gajewski, Łukasz, 2009, Prosumpcja - praktyki konsumenckiej innowacyjności, *E-mentor* nr 2 (29),
<http://www.e-mentor.edu.pl/arttykul/index/numer/29/id/631>
- Guide to Research and Innovation Strategies for Smart Specialisation (RIS 3)*, 2012, March,

- http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/en/c/document_library/get_file?uuid=e50397e3-f2b1-4086-8608-7b86e69e8553
- Guide to social innovation, 2013, European Commission, February 2013,
<http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/documents/10157/47822/Guide%20to%20Social%20Innovation.pdf>
- Getting Results, Transforming Lives, 2013, The Social Innovation Fund, 2010-2012 Investment Report,
http://www.nationalservice.gov/sites/default/files/documents/sif_investment_report2013_0.pdf
- Hausner Jerzy, 2012, 'Musimy szukać form pobudzania aktywności lokalnej', *Ekonomia Społeczna*, Nr 2 / 2012 (5), http://www.ekonomiaspoleczna.msap.pl/downloads/polrocznik_es5.pdf
- Hisrich D.D., M.P.Peters, *Marketing a new product*, California 1978.
- Kesselring, Alexander, Leitner, Michaela (2008): *Soziale Innovationen in Unternehmen*. Study, compiled by order of the Unruhe Stiftung. Vienna.
http://www.zsi.at/attach/Soziale_Innovation_in_Unternehmen_ENDBERICHT.pdf
- Kocowski T., 1982, *Potrzeby człowieka. Koncepcja systemowa*, wydanie II, Zakład Narodowy im. Ossolińskich – Wydawnictwo, Wrocław.
- Kwaśnicka, H., Kwaśnicki, W. (1992), Market, Innovation, Competition. An evolutionary model of industrial dynamics, *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 19, 343-68.
- Kwaśnicki, W. (1994/1996), *Knowledge, Innovation, and Economy. An Evolutionary Exploration.*, Wrocław: Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej. Drugie, poszerzone wydanie w 1996 roku przez Edward Elgar Publishing Limited; Cheltenham, UK, Brookfield, US.
- Kwaśnicki W., 2005, 'Ekonomia (gospodarka) społeczna' ekspertyza wykonana dla *Instytutu Spraw Publicznych* (dostępne pod http://kwasnicki.prawo.uni.wroc.pl/todownload/gospodarka_spoleczna.pdf, część pierwsza tej ekspertyzy opublikowana jako 'Gospodarka społeczna z punktu widzenia ekonomii liberalnej', *Trzeci Sektor*, nr 2/2005, s. 10-35, dostępne pod: <http://kwasnicki.prawo.uni.wroc.pl/todownload/Gospodarka%20spoleczna.pdf>, polemika związana z tym artykułem 'To nie jest recepta (odpowiedź na polemikę)', *Trzeci Sektor*, nr 3 (2005), ss. 154-156, dostępna pod: <http://kwasnicki.prawo.uni.wroc.pl/todownload/polemika.pdf>
- Kwaśnicki W., 2013, 'Panika roku 1907 – kryzys finansowy 2008. Sto lat budowania kreatywnego kapitalizmu', w publikacji (wersja robocza dostępna pod: <http://kwasnicki.prawo.uni.wroc.pl/todownload/KreatywnyKapitalizm.pdf>)
- Leadbeater C., 2008, *We-Think: Mass innovation, not mass production: The Power of Mass Creativity*, London: Profile.
- Manifest Ekonomii Społecznej, 2008, <http://www.ekonomiaspoleczna.pl/x/433233>,
http://www.ekonomiaspoleczna.pl/files/ekonomiaspoleczna.pl/public/manifest_ekonomii_spolecznej.pdf
- Mumford, M.D., 2002, Social Innovation: Ten Cases from Benjamin Franklin, *Creativity Research Journal*, 14(2), 253-266
- Moulaert F., F. Martinelli, E. Swyngedouw, S. Gonzalez, 2005, 'Towards Alternative Model(s) of Local Innovation', *Urban Studies*, vol. 42:11, pp. 1969-1990, 2005
- Nelson Richard R., Winter Sidney G. (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Harvard University press, Cambridge, MA.
- Nicholls A., A. Murdock, 2012, *Social Innovation: Blurring Boundaries to Reconfigure Markets*, Palgrave Macmillan,.
- Ogburn, William F. (1957): Cultural Lag as Theory. In: *Sociology and Social Research*, 41 (1), pp. 167-174.
- Ogburn, William F. (1969): Erneute Betrachtung des Problems der sozialen Evolution. w: Maus, Heinz/ Fürstenberg, Friedrich (eds.), *Soziologische Texte*, Volume 56: William F. Ogburn. Kultur und sozialer Wandel. Ausgewählte Schriften. Wydane i wstępem opatrzone przez Otis Dudley Duncan. Neuwied, Berlin: Luchterhand, pp. 50-67.
- Phills J A Jr., K Deiglmeier & D T Miller, 2008 'Rediscovering Social Innovation', *Stanford Social Innovation Review*, vol. 6:4, 2008, pp. 34-43
- Pol E., S. Ville, 2008, 'Social Innovation: Buzz Word Or Enduring Term?', *Economics Working Paper 2008*, Department of Economics, University of Wollongong,

- Porter M., M. Kramer, 'Creating Shared Value: How to reinvent capitalism and unleash a wave of innovation and growth', *Harvard Business Review*, Jan-Feb 2011
- Program Operacyjny Inteligentny Rozwój, 2014-2020, 2013,
http://www.poig.gov.pl/2014_2020/konsultacje/Documents/Projekt_POIR_09_09_2013.pdf
- Pszczółkowski T., 1978, *Mała encyklopedia prakseologii i teorii organizacji*, Wrocław – Warszawa-Kraków-Gdańsk: Zakład narodowy imienia Ossolińskich.
- Reinvent Europe through innovation: From a knowledge society to an innovation society*, 2009, European Commission, DG Enterprise & Industry, Special Business Panel, Brussels, European Commission, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/panel_report_en.pdf
- Roberts Yvonne, 2008, 'New ways of doing', *The Guardian*, Monday 11 August 2008, dostępne pod: www.theguardian.com/commentisfree/2008/aug/11/welfare.health
- Rothwell, R. (1992) Successful Industrial Innovation: Critical Factors for the 1990s. *R&D Management*, 22:3.
- Rothwell, R. (1994), Towards the Fifth-generation Innovation Process, *International Marketing Review*, Vol. 11 No. 1, 1994, pp. 7-31
- Schumpeter J.A., 1960, *Teoria rozwoju gospodarczego*, Warszawa: PWN (org. wyd. niemieckie 1911, wyd. angielskie 1934)
- R.M. Solow, 1957, 'Technical Change and the Aggregate Production Function', *Review of Economics and Statistics*, vol. 39, August, s. 312-320
- Tocqueville Alexis de, O demokracji w Ameryce. Tom 1 i 2, Kraków: Wydawnictwo ZNAK
- Wendt Roman, 2010, *Zarządzanie zmianą w polskiej firmie*, Warszawa: Dom Wydawniczy Zacharek.
- Westley F., 2008, *The Social Innovation Dynamic*, Social Innovation Generation, University of Waterloo,
http://sig.uwaterloo.ca/sites/default/files/documents/TheSocialInnovationDynamic_001_0.pdf
- Zajączkowski Andrzej, 1993, *Rzecz o socjologii: lektura pierwsza*, Warszawa: Semper.
- Założenia realizacji Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój, 2014-2020, 2013, Warszawa,
http://www.poig.gov.pl/2014_2020/Documents/Zalozenia_PO_IR_maj_2013.pdf