

**Katarzyna Nagel**

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

# **RELACJE I WSPÓŁZALEŻNOŚCI POMIĘDZY EKONOMIĄ SPOŁECZNĄ A SEKTORAMI PRYWATNYM I PUBLICZNYM**

## **Wprowadzenie**

Ekonomię społeczną traktuje się powszechnie jako część systemu ekonomicznego, w którym rozwijają się przedsiębiorstwa społeczne oraz podejmowane są przez jednostki inicjatywy oparte na zasadach solidarności, umożliwiające rozwiązanie wielu problemów społecznych. Takie podejście wydaje się być znacznym uproszczeniem. Ekonomia społeczna nie może być postrzegana tylko i wyłącznie poprzez rozwój nowych podmiotów, staje się bowiem odzwierciedleniem nowych relacji, które powstały pomiędzy sektorami społecznym, prywatnym i publicznym.

Historia ekonomii społecznej jednoznacznie wskazuje, iż jej rozwój jest formą reakcji na stan „wyższej konieczności”, czyli dokonujące się przemiany społeczne i ekonomiczne oraz wynikające z nich problemy w zakresie zaspokojenia pewnych potrzeb społecznych na poziomie postrzeganym przez grupy i zbiorowości. Tradycyjne podmioty gospodarki rynkowej nie są w stanie rozpoznać ich w pełni, tworząc pole działania dla instytucji zakorzenionych w społecznościach lokalnych (podmiotów ekonomii społecznej), które wykazują się znacznie większą ich znajomością oraz społeczną efektywnością zaspokojenia. Ekonomia społeczna jest próbą ograniczenia nieskuteczności sektora publicznego i niedoskonałości rynków.

Celem artykułu jest usytuowanie ekonomii społecznej w ramach systemu ekonomicznego, a zwłaszcza poprzez określenie współzależności i wzajemnych relacji pomiędzy ekonomią społeczną a sektorami publicznym i prywatnym. W konsekwencji chodzi o odpowiedź na pytanie, czy ekonomię społeczną traktować jako system równoległy – uzupełniający funkcjonowanie państwa i prywatnych przedsiębiorstw, czy też system alternatywny, symbol postkapitalistycznej solidarności i służby na rzecz współobywateli.

Zaprezentowane w artykule treści stanowią częściowo wyniki III etapu badań zrealizowanych w Katedrze Ekonomii w 2012 r. na temat: *Rozwój ekonomii jako dziedziny nauki – główne nurty badawcze*.

## 1. Ekonomia społeczna – system komplementarny czy alternatywny w stosunku do sektorów publicznego i prywatnego?

W literaturze ekonomicznej brakuje konsensusu w odniesieniu do roli, jaką odgrywa ekonomia społeczna w stosunku do sektorów publicznego i prywatnego. Niektórzy widzą w niej system alternatywny, symbol postkapitalistycznej solidarności i służby na rzecz współobywateli<sup>1</sup>. Bardzo radykalne, odważne podejście w tej mierze zaprezentował Michael Albert<sup>2</sup>, w swojej pracy *Parecon*<sup>3</sup>, stwierdzając, że gospodarka społeczna może sama stanowić jedyną formę organizacji gospodarczej dla całego systemu. Pojawia się pytanie, czy może spóldzielczy model demokracji gospodarczej, który prezentuje teoria „*PROUT*”<sup>4</sup>, oparty na fundamentalnych wartościach ludzkich i współużytkowaniu zasobów planety w sposób zapewniający powszechne korzyści, to uzasadnienie, iż ekonomia społeczna jest naprawdę alternatywą dla gospodarki kapitalistycznej? Popycja sceptyka sugeruje, iż takie podejście jest zbyt abstrakcyjne i odległe, chociaż jego zwolennicy zaciekle bronią swoich racji.

Znacznie częściej w literaturze przedmiotu jest akcentowane ujęcie ekonomii społecznej jako systemu równoległego<sup>5</sup>. Wiele rządów i innych aktorów działających w obszarze polityki ekonomicznej postrzega ją jako uzupełnienie roli państwa i rynku. Realizacja strategii aktywnej polityki społecznej, związanej z ograniczeniem funkcji ochronnej na rzecz funkcji aktywizującej podmioty na rynku, odzwierciedla postulat przejścia od „państwa ochrony socjalnej” (*welfare state*) do „państwa dobrobytu opartego na pracy” (*workfare state*). Tym samym tworzy warunki rozwoju ekonomii społecznej lub chociażby współpracy z sekto-

<sup>1</sup> A. Amin: Nadzwyczajnie zwyczajne. Działanie na polu ekonomii społecznej. „Zarządzanie Publiczne” 2008, Nr 3(5), s. 8-9.

<sup>2</sup> M. Albert: *Parecon: Life After Capitalism*. Verso, New York 2003.

<sup>3</sup> „Parecon” jest skrótem określenia „ekonomia uczestnicząca”.

<sup>4</sup> D. Maheshvarananda: Po kapitalizmie. Wizja nowego świata według teorii Prout. Tłum.: P. Działaj, K. Kurpiel, M. Winniczuk, Ł. Warcholik, A. Żuchowicz. Stowarzyszenie Ananda Marga. <http://www.prout.net.pl/pdf/Po-kapitalizmie-Dada-Maheshvarananda.pdf> (25.05.2013).

<sup>5</sup> A. Evers, J.L. Laville: *Social Services by Social Enterprises: On the Possible Contributions of Hybrid Organizations and a Civil Society*. W: *The Third Sector in Europe. Globalization and Welfare*. Eds. A. Evers, J.L. Laville. Edward Elgar, Cheltenham and Northampton 2004, s. 240-241.

rem publicznym w zakresie realizacji tej strategii. Takie podejście akcentuje rolę rządu jako instytucji wspierającej i umożliwiającej rozwój ekonomii społecznej. Równocześnie zakłada możliwość osiągnięcia wzajemnych korzyści z tego związku poprzez chociażby realizację celów pozaefektywnościowych, w tym sprawiedliwości społecznej. Nie budzi wątpliwości fakt, iż państwo powinno tworzyć odpowiednie warunki do powstania i rozwoju ekonomii społecznej, natomiast to jaki szeroki powinien być zakres takiej preferencji, pozostaje kwestią dyskusyjną<sup>6</sup>. Problem, który należy również zasygnalizować dotyczy tego, czy uprzywilejowanie podmiotów ekonomii społecznej pozwoli zachować ich względną autonomię w stosunku do instytucji publicznych. Na ile dobór metod działania czy narzędzi może być niezależny w aspekcie przynajmniej częściowego wykorzystania środków publicznych? Aktualne jest również pytanie, czy takie podejście nie zaburzy warunków konkurencji w relacjach z podmiotami prywatnymi.

## 2. Teoretyczne uzasadnienie komplementarnej funkcji ekonomii społecznej

Ze względu na ograniczone rozmiary artykułu, w ramach teoretycznego uzasadnienia komplementarnej funkcji ekonomii społecznej w stosunku do publicznego i prywatnego sektora gospodarki zostaną zaprezentowane wybrane koncepcje. Podkreślają one rolę ekonomii społecznej w ograniczaniu zawodności rynku i państwa w zakresie dostarczania dóbr, tworzenia bogactwa czy jego podziału.

Teoria dóbr publicznych (*public goods theory*)<sup>7</sup>, za twórcę której uważa się P.A. Samuelsona, rozwinięta m.in. przez B. Weisbroda, podkreśla zawodność rynku w zaspokajaniu potrzeb zbiorowych. Z powodu specyfiki dóbr publicznych sektor prywatny nie jest zainteresowany ich produkcją. W tradycyjnym podejściu rozwiązaniem tej kwestii jest dostarczanie dóbr przez sektor publiczny. W tym wypadku pojawia się problem nieefektywności państwa w ich produkcji, związany np. z korupcją czy ograniczoną ich ilością. Przyjmując klasyfikację dóbr przedstawioną przez B. Weisbroda, który wyróżnił preferowane dobra publiczne (*preferred public goods*), preferowane dobra prywatne (*preferred private goods*) oraz niepreferowane dobra prywatne (*nonpreferred private goods*), eko-

<sup>6</sup> A. Painter: The Role of Government in Supporting the Social Economy. „Horizons” 2006, Vol. 8, No. 2, s. 41-43.

<sup>7</sup> Teoria dóbr publicznych jest jednym z elementów szerszej teorii wyboru publicznego, w skład której wchodzi m.in. ekonomiczna teoria demokracji, teoria grup interesu, teoria dóbr wspólnych czy analiza mechanizmów pogoni za rentą. Teorie te funkcjonują w nurcie nowej ekonomii instytucjonalnej; szerzej: Teoria wyboru publicznego. Red. J. Wilkin. Scholar, Warszawa 2005.

nomia społeczna powinna być aktywna w zakresie tworzenia dwóch pierwszych grup, jeżeli państwo ich nie dostarcza w ogóle lub w niewystarczającej ilości, ze względu na łatwość uzyskania poparcia działań takiej organizacji.

Ekonomiczna teoria trzeciego sektora uzupełnia teorię pluralizmu i subsydiarności, wykorzystując koncepcję asymetrii informacyjnej. Kwestię tę podejmuje H. Hansmann w teorii wiarygodności (porażki kontraktu). Asymetria informacji oznacza, że podmioty zawierające transakcję posiadają różne informacje dotyczące przedmiotu transakcji (przede wszystkim w odniesieniu do dóbr publicznych i quasi-publicznych). Jest to wynik złożoności i specyfiki dobra, trudności w jego standaryzacji czy braku możliwości oceny jakości dobra, gdy nabywca nie jest konsumentem dobra<sup>8</sup>. W tych warunkach pojawia się ułomność kontraktowa, co z kolei prowadzi do niewystarczającego poziomu produkcji i niedoboru albo marnotrawstwa w procesie produkcji. Rozwiązaniem tej ułomności jest przekazanie funkcji jej wytwarzania podmiotom budzącym zaufanie społeczne, które będą gwarantem ich wysokiej jakości. Mogą stać się nimi podmioty ekonomii społecznej podejmujące działalność cechującą się prymatem korzyści odnoszonych przez społeczności i grupy, a nie jednostki.

W pracach Johna K. Galbraitha również można znaleźć odniesienie do nieefektywności państwa i rynku w zakresie alokacji, która wyraża się w kontraście pomiędzy ogromną obfitością dóbr i usług dostarczanych przez sektor prywatny oraz ograniczoną dostępnością oraz często niską jakością dóbr publicznych (np. ograniczony dostęp i niska jakość usług zdrowotnych, uboższe wyposażenie szkół publicznych czy gorsza oferta edukacyjna). Nierównowaga systemu społecznego przekłada się na duże nierówności i biedę słabszych grup społecznych<sup>9</sup>. Problem ten akcentuje również Joseph E. Stiglitz, laureat Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii w 2001 r. Podejmując badania dotyczące niedoskonałości rynku, wskazuje, iż rozwój gospodarczy sprzyja większej równości i eliminowaniu ubóstwa, a równocześnie wymaga zachowania równowagi pomiędzy sektorami prywatnym i publicznym. Wzrost gospodarczy nie jest w stanie samoczynnie wyeliminować nierówności i ubóstwa; potrzebna jest aktywna rola państwa w tym względzie, a także być może rozwój sektora ekonomii społecznej. Im bardziej zróżnicowane społeczeństwo, tym szersza rola i znaczenie sektora ekonomii społecznej. W słabo zaludnionych obszarach (np. wiejskim) może występować trudniejszy dostęp do usług publicznych (np. w zakresie opieki nad dziećmi czy osobami starszymi, edukacji), sprzyjając aktywizacji ekonomii społecznej.

<sup>8</sup> M. Kisilowski: Prawo sektora pozarządowego. Analiza funkcjonalna. Wyższa Szkoła Techniczno-Ekonomiczna w Warszawie. Lexis Nexis, Warszawa 2009, s. 93-95.

<sup>9</sup> W. Rutkowski: Współczesne państwo dobrobytu. Ekspansja, kryzys, spory. Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2009, s. 40.

Argument heterogeniczności podkreśla potrzebę istnienia ekonomii społecznej jako uzupełnienia działań sektora publicznego; w mniejszym stopniu wyjaśnia dlaczego staje się ona alternatywą z punktu widzenia sektora prywatnego. Można wykorzystać inną formę argumentacji. Znaczenie sektora ekonomii społecznej będzie zależęć od poziomu zaufania wobec instytucji rynkowych świadczących określone usługi. Jeżeli ich działanie będzie charakteryzować się niską społeczną akceptacją, np. wynikającą z mało etycznych zachowań (generowanie wysokich zysków, niskie płace pracowników, degradacja środowiska naturalnego), to ograniczy popyt na dobra lub usługi przezeń świadczone. Równocześnie, jeżeli podejmowana przez sektor prywatny działalność nie będzie generować zysków, wówczas sektor ekonomii społecznej może dynamicznie się rozwijać.

Podsumowując, w ujęciu teoretycznym przyczyn rozwoju ekonomii społecznej upatruje się w tym, iż ani sektor publiczny, ani rynkowy nie są w stanie zaspokoić potrzeb społecznych na poziomie postrzeganym przez grupy i zbiorowości. Co więcej, tradycyjne podmioty gospodarki rynkowej nie są w stanie rozpoznać ich w pełni. Komercyjne firmy, kierując się zasadą racjonalności mogą nie być nimi zainteresowane, gdy produkcja nie przynosi zysku. Dopiero instytucje zakorzenione w społecznościach lokalnych wykazują się znacznie większą ich znajomością i społeczną efektywnością zaspokojenia. Organizacje działające w ramach ekonomii społecznej mogą bardzo elastycznie reagować na zmiany dokonujące się na rynku, a brak podporządkowania ich działań kapitałowi oraz zyskowi, pozwala zaspokoić potrzeby szerszej grupy zainteresowanych. Ten obszar badawczy pozostaje nadal nierozpoznany, chociaż praktyczne działania wydają się potwierdzać ich wkład w rozwój społeczności lokalnych zarówno w krajach wysoko, jak i słabo rozwiniętych.

### **3. Relacje ekonomii społecznej z gospodarką publiczną i prywatną**

Ekonomia społeczna może być rozpatrywana z perspektywy mikro (indywidualne podmioty ekonomii społecznej) lub makro – jako grupa różnych organizacji i przedsiębiorstw, które funkcjonują w otoczeniu innych podmiotów, współdziałając lub konkurując z nimi. W każdym z tych ujęć powstają określone relacje, a ich istotę trafnie zidentyfikował J. Hausner, twierdząc, iż są one skomplikowane, niejednoznaczne i dynamiczne<sup>10</sup>.

<sup>10</sup> J. Hausner: *Ekonomia społeczna a państwo*. W: *Wokół ekonomii społecznej*. Red. M. Frączka, J. Hausner. Małopolska Szkoła Administracji Publicznej, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2012, s. 111.

Opierając się na literaturze naukowej, można wskazać trzy sposoby organizacji działalności gospodarczej: sektor publiczny (instytucje publiczne), sektor prywatny oraz sektor społeczny (trzeci sektor). Ekonomia społeczna może być rozumiana w granicach tego, co John Pearce nazywa „trzecim sektorem” gospodarki, w przeciwieństwie do „pierwszego”, tradycyjnie określanego jako rynkowy, nastawionego wyłącznie na zysk i „drugiego” publicznego. Trzeci sektor należy traktować jako pojęcie szersze, ponieważ obok ekonomii społecznej obejmuje sektor wolontariatu, stowarzyszenia i gospodarstwa domowe<sup>11</sup>. J. Pearce rysuje zdecydowane granice oddzielające te trzy systemy gospodarki. W opozycji do takiego ujęcia pozostaje John Restakis<sup>12</sup>, twierdząc, że wymienione systemy funkcjonują na podstawie odrębnych zasad, jednakże nie są hermetycznie zamknięte względem siebie, a granice pomiędzy nimi są rozmyte. Poprzez transfery czy wzajemne relacje, niektóre instytucje działają na granicy tych systemów<sup>13</sup>. Na odrębne zasady funkcjonowania trzech systemów wskazywał Karl Polanyi<sup>14</sup>, stwierdzając, iż system rynkowy charakteryzują rynkowe zasady dystrybucji, a mechanizm cenowy (pieniężny) określa dostęp do dóbr i zasobów. Sektor publiczny wyróżnia mechanizm redystrybucji oraz zdolność do tworzenia regulacji, ich wprowadzania oraz egzekwowania. Istotą ekonomii społecznej jest dystrybucja oparta na zasadach wzajemności, która sprzyja tworzeniu ludzkiego dobrobytu i dobrego samopoczucia<sup>15</sup>. Wydaje się, iż umożliwia generowanie korzyści wynikających z połączenia zasad rynkowych, redystrybucyjnych i wzajemnościowych w ramach jednej struktury. Należy ją więc traktować jako niezbędny oraz otwarty na inne segment nowoczesnej gospodarki, a nie jako sektor wyodrębniony i zamknięty.

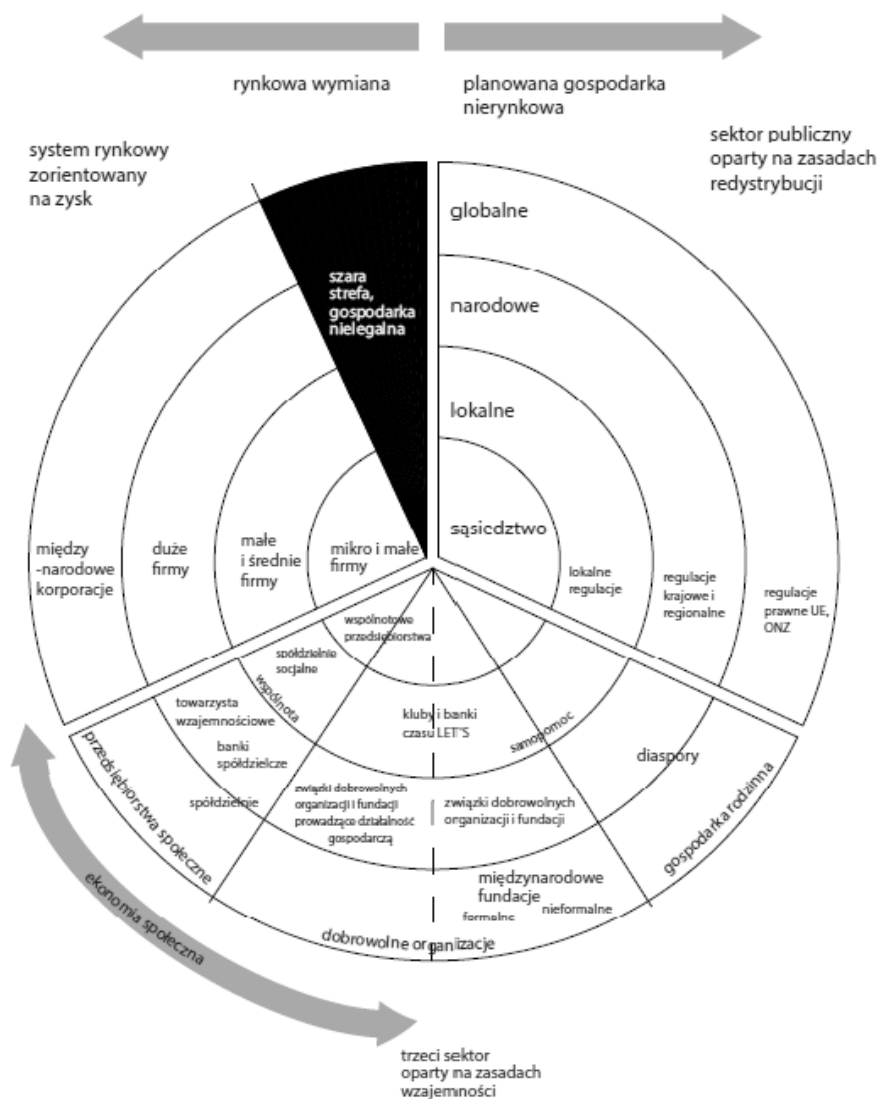
<sup>11</sup> J. Pearce: *Social Enterprise in Any Town*. Calouste Gulbenkian Foundation, London 2003.

<sup>12</sup> *The Non-profit Sector in a Changing Economy*. OECD, Paryż 2003, s. 31.

<sup>13</sup> J. Restakis: *Defining the Social Economy – The BC Context*. BG Social Economy Roundtable, 2006, s. 12. *Solidarity Economy: Building Alternative for People and Planet*. Ed. A.C. Davidson. Papers and Reports from the U.S. Social Forum 2007, ChangeMaker Publications Chicago IL, 2008, s. 31.

<sup>14</sup> Szerzej na ten temat K. Nagel: *Ekonomia społeczna i proponowany obszar badań empirycznych*. W: *Rozwój ekonomii jako dziedziny nauki ze szczególnym uwzględnieniem tendencji do specjalizacji*. Red. G. Musiał. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Katowice 2011, s. 39-72.

<sup>15</sup> S. Skrzyszewski, M. Cubberley: *A New Vision of Community and Economic Development: A Multidimensional Convergence of Government, Business, and the Social Sectors with the Internet*. Deputy CEO, Canada's Coalition for Public Information <http://www.jourssa.ru/2005/3/4alvanov.pdf>, [http://www.isoc.org/inet96/proceedings/b4/b4\\_4.htm](http://www.isoc.org/inet96/proceedings/b4/b4_4.htm) (20.05.2013).



Rys. 1. Systemowe ujęcie gospodarki

Źródło: M. Levis, D. Swinney: *Social Economy & Economy Transformative Concepts for Unprecedented Times?* „Making Waves Magazine” 2007, Vol. 18, No. 4, s. 9.

Tradycyjne stosunki pomiędzy państwem i rynkiem a podmiotami ekonomii społecznej można scharakteryzować jako sprzeczne lub konkurencyjne. W ujęciu historycznym organizacje ekonomii społecznej powstawały jako odpowiedź na stan zagrożenia bytu jednostek. Mając charakter oddolnych inicjatyw, były podejmowane w obronie interesów grup czy członków ją tworzących. Stanowiły

alternatywną formę samoorganizacji w stosunku do wyzysku ze strony prywatnego kapitału czy niedemokratycznych struktur zarządzania oraz niezaspokojenia podstawowych potrzeb ze strony instytucji publicznych. Współcześnie ich istota nie jest tak jednoznaczna, szczególnie w zmieniającym się otoczeniu. Formę i charakter współzależności pomiędzy ekonomią społeczną a pozostałymi sektorami instytucjonalnymi należy określić jako bardziej złożone. Będą o tym decydowały funkcje, które ma do spełnienia każda ze stron, przyjęty sposób finansowania, kontekst historyczny, a także kultura polityczna i społeczny kontekst relacji<sup>16</sup>. Relacje te będą się różnić w zależności od poziomu analizy, tj. rozpatrywania na szczeblu makro-, mezo- czy mikroekonomicznym.

Sięgając do literatury przedmiotu, można zauważyć, iż nie istnieje konsensus odnoszący się do relacji pomiędzy publicznymi oraz prywatnymi organizacjami a podmiotami ekonomii społecznej. Aby zrozumieć ich złożoność, B. Gidron, R.M. Kramer i L. Salamon wskazali cztery podstawowe typy relacji, które mogą istnieć między państwem a sektorem ekonomii społecznej w zależności od przyjętej formy finansowania oraz dominacji podmiotu, który usługi dostarcza<sup>17</sup>.

Tabela 1

Modelowe ujęcie relacji pomiędzy państwem a ekonomią społeczną w ujęciu B. Gidrona, R.M. Kramera i L. Salamona

Model / Funkcje	Dominacja państwa	Dualny	Współdziałanie	Dominacja trzeciego sektora
Finansowanie	państwo	państwo/ trzeci sektor	państwo	trzeci sektor
Service delivery	państwo	państwo/ trzeci sektor	trzeci sektor	trzeci sektor

Źródło: B. Gidron, R.M. Kramer, L. Salamon: *Government and the Third Sector in Comparative Perspective: Allies or Adversaries?* W: *Government and the Third Sector: Emerging Relationships in Welfare States*. Eds. B. Gidron, R.M. Kramer, L. Salamon. Jossey-Bass, San Francisco 1992.

W modelu dominującym, typowym dla współczesnych systemów państwa opiekuńczego, rząd jest głównym dostawcą zarówno środków finansowych, jak i usług dla ludności. Trzeci sektor, tak jak i ekonomia społeczna, odgrywa w dużej mierze rolę uzupełniającą. W opozycji do tego pozostaje model, w którym

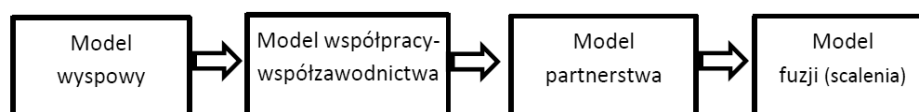
<sup>16</sup> B. Gidron, R.M. Kramer, L. Salamon: *Government and the Third Sector in Comparative Perspective: Allies or Adversaries?* W: *Government and the Third Sector: Emerging Relationships in Welfare States*. Eds. B. Gidron, R.M. Kramer, L. Salamon. Jossey-Bass, San Francisco 1992.

<sup>17</sup> Ibid.



dominującą rolę w zakresie dostarczania usług oraz ich finansowaniu odgrywa trzeci sektor. W dualnym modelu państwo i sektor ekonomii społecznej działają stosunkowo niezależnie od siebie, zarówno świadcząc usługi, jak i przejmując model ich finansowania. Sektor ekonomii społecznej pełni funkcje dodatkowe lub uzupełniające. Model współdziałania (*collaborative*) charakteryzują zarówno wspólnie podejmowane działania, skłonność do współpracy z instytucjami państwowymi, jak również rola państwa jako fundatora i inicjatora organizacji sektora ekonomii społecznej. Gidron, Kramer i Salamon wskazują, iż nie istnieje jeden model relacji. Różnią się one pomiędzy krajami, nawet regionami kraju czy szczeblami działania podmiotów ekonomicznych<sup>18</sup>.

Badania relacji pomiędzy sektorem non-profit, w tym również ekonomią społeczną i państwem podjęły również S. Phillips i K. Graham. Na przykładzie gospodarki Kanady potwierdziły tezę, iż zakres współpracy pomiędzy nimi może być różny<sup>19</sup>. Efektem prac badawczych było skonstruowanie modelu, który określił formy powiązań pomiędzy państwem a podmiotami ekonomii społecznej (rys. 2). Relacje te tworzą swego rodzaju kontinuum, płynnie przekształcając się w kolejną formę.



Rys. 2. Modelowe ujęcie relacji pomiędzy państwem a ekonomią społeczną – koncepcja S. Phillips i K. Graham

Źródło: S.D. Phillips, K. Graham: Hand-in-Hand: When Accountability Meets Collaboration in the Voluntary Sector. W: The Nonprofit Sector in Canada: Roles and Relationships. Ed. K.G. Banting. McGill-Queen's University Press, Montreal and Kingston 2000, s. 160.

Skrajnym przypadkiem jest sytuacja, w której organizacje pracują samodzielnie lub w niewielkim stopniu współpracują z rządem, innymi organizacjami i sektorem prywatnym – określana jako model wyspowy (*Insular*). W drugiej fazie współpracy-współzawodnictwa (*collabitation*<sup>20</sup>), organizacje współpracują w niektórych obszarach, ale konkurencyjne relacje pozostają w zakresie pozyskiwania zasobów. Trzeci etap – stosunków partnerskich (*partnership*) – prze-

<sup>18</sup> Ibid., s. 17.

<sup>19</sup> S.D. Phillips, K. Graham: Hand-in-Hand: When Accountability Meets Collaboration in the Voluntary Sector. W: The Nonprofit Sector in Canada: Roles and Relationships. Ed. K.G. Banting. McGill-Queen's University Press, Montreal and Kingston 2000, s. 149-190.

<sup>20</sup> Termin *collabitation* oznacza połączenie zasad współpracy i współzawodnictwa.

widuje więcej powiązań kooperacyjnych i większy zakres wymiany zasobów, podział ryzyka w podejmowaniu decyzji pomiędzy organy państwowe i podmioty ekonomii społecznej. Chociaż zasada równości jest idealna w partnerstwie, nie można jej przyjąć w przypadku tych relacji. Państwo zawsze pozostaje instytucją nadrzędną wobec podmiotów ekonomii społecznej. W skrajnej postaci współpraca może doprowadzić do fuzji. Państwo przerzuca odpowiedzialność za dostarczanie dóbr publicznych na organizacje społeczne. Precyzyjne określenie wzajemnych relacji wymaga dalszych badań, a ich modelowe ujęcie może być dobrym punktem nowych prac badawczych.

## Podsumowanie

Ekonomia społeczna powinna być traktowana jako element uzupełniający funkcjonowanie mechanizmu rynkowego oraz państwa, na co wskazują historyczne doświadczenia. W tym względzie pełni funkcje komplementarne wobec nich; zajmując przestrzeń pomiędzy sektorami publicznym i prywatnym, konstytuuje się jako instrument korygujący błędy zarówno rynku, jak i państwa, na co wskazują również koncepcje teoretyczne.

Od sektora ekonomii społecznej wymaga się, aby zaspokajał potrzeby i aktywizował potencjał tych, którzy zostali pominięci czy wykluczeni przez mechanizmy rynkowe, by pomagał im stać się pełnoprawnymi uczestnikami danego systemu ekonomicznego. Ekonomia społeczna tworzy nowych producentów oraz konsumentów dóbr i usług alternatywnych w stosunku do sektora prywatnego, a także swoisty system wartości, sprzyjający budowaniu sieci i spójności społecznej. Równocześnie w ramach ekonomii społecznej podejmowane są takie działania, które do tej pory były zastrzeżone tylko dla państwa.

Ekonomia społeczna stała się uznanym i aktywnym pośrednikiem pomiędzy rządem a przedsiębiorstwami prywatnymi. Wydaje się, że relacje pomiędzy nimi opierają się na współpracy lub partnerstwie (w modelu Phillips, Graham) czy przyjmują formę dualną lub współdziałania (w modelu Gidrona, Kramera i Salamona). Jednoznaczne ich zdefiniowanie jest trudne ze względu na zróżnicowane uwarunkowania, zarówno społeczne, ekonomiczne, jak i nawet kulturowe, oraz wymaga podjęcia dalszych badań.

## **RELATELATIONS AND INTERDEPENDENCES BETWEEN SOCIAL ECONOMY AND PRIVATE AND GOVERNMENTS SECTOR**

### **Summary**

This paper presents relations between social economy and governments and private sector. Traditionally, have been characterized as conflictual or competitive, actually it seems to more complicated. The social economy couldn't by itself constitute the only form of economic organization for an entire economic system, but it could be one of the central elements in a capitalist, democratic egalitarian economic structure. Models prepared by Gidron, Salamon, Kramer and by Phillips and Grahadm suggest that relationships between social economy and governments based on collaboration and partnership.