

Kapitał kulturowy jako determinanta i zasób ekonomii społecznej

Łukasz Maźnica

Streszczenie: Prezentowany artykuł ma na celu zwrócenie uwagi na wielopoziomowe relacje, jakie wiążą ekonomię społeczną z kulturą. Wychodząc od koncepcji i badań wskazujących na wysokie znaczenie poziomu kapitału społecznego dla potencjału rozwojowego ekonomii społecznej, autor stara się pokazać, że być może jeszcze istotniejsza jest w tym kontekście i w tej relacji kultura. Jest ona, wedle wielu uznanych w literaturze przedmiotu koncepcji, czynnikiem determinującym kapitał społeczny. Drugim zagadnieniem szerzej poruszonym w tekście jest szansa, jaką daje podmiotom ekonomii społecznej działalność w sektorze kulturalnym bądź działalność oparta na kapitale kulturowym. Przytaczane jest w tym kontekście pojęcie renty monopolowej i analizowane są potencjalne szanse, które można dostrzec w kulturze, kiedy rozważa się możliwości rozwojowe sektora polskiej ekonomii społecznej. Dla ich potwierdzenia prezentowane są także przykłady konkretnych podmiotów gospodarki społecznej, które z powodzeniem funkcjonują, lokując swoją codzienną działalność w przywoływanym obszarze.

Słowa kluczowe: ekonomia społeczna, kultura, ekonomia kultury, rozwój lokalny, rozwój społeczno-gospodarczy.

Wprowadzenie – kontekst rozważań

Ekonomia społeczna (es) to niezwykle interesujący obszar rozważań we współczesnej ekonomii. Dla jednych koncepcja ta staje się podstawą do budowania utopijnych wizji nowej gospodarki, inni z kolei dostrzegają w niej potencjalne zagrożenie dla funkcjonowania mechanizmów rynkowych [Balcerowicz, 2007]. Jej realna funkcja i znaczenie znajduje się, jak to często bywa w ekonomii, gdzieś w środku – pomiędzy tymi konceptami.

Rozważania dotyczące definicji i ogólnej roli ekonomii społecznej to rzecz bez wątpienia ważna (dają one bowiem legitymizację dla wsparcia i rozwoju tego rodzaju działań przez polityki publiczne), ale wtórna w stosunku do realnego i aktualnego obrazu tego sektora w świetle badań i analiz przeprowadzanych przez licznych ekspertów. Wnioski płynące z tych ostatnich, a przez to także cały obraz dzisiejszej polskiej ekonomii społecznej, nie wydaje się być szczególnie optymistyczny.

Niezwykle dobitnie i wyraziście brzmią w tym kontekście słowa P. Frączaka i J.J. Wygnańskiego, którzy zdecydowanie krytykują rozwój tego obszaru przez minione lata [Frączak i in., 2013, s. 75–82]. Obaj Ci autorzy w swoim tekście negatywnie odpowiadają na szereg fundamentalnych dla ekonomii społecznej pytań. Ta cenna i interesująca analiza wskazuje na liczne błędy w ramach wypracowanego w naszym kraju modelu funkcjonowania tego obszaru gospodarki.

Niniejszy artykuł nie będzie w żadnym wypadku próbą polemiki z powyżej przywoływanymi tezami.

Nie będzie to także próba znalezienia instytucjonalnych usprawnień ogólnego modelu, w ramach którego funkcjonuje polska ekonomia społeczna. Tezy postawione w tekście Frączaka i Wygnańskiego stanowiły jednak istotną inspirację do poszukiwania obszarów, gdzie ekonomia społeczna, choć jest obecna, nie wykorzystuje jeszcze swoich wszystkich potencjalnych możliwości.

Wydaje się, że tego typu zasobem może być kapitał kulturowy. To właśnie poszukiwanie i opisanie – często niedocenianych – zależności pomiędzy ekonomią społeczną a kapitałem kulturowym stanowić będzie cel dalszych rozważań. W ich ramach przedstawione zostaną argumenty wskazujące na to, że ten ostatni może być postrzegany dwojako – po pierwsze, jako determinanta rozwoju ekonomii społecznej na danym obszarze, a po drugie, jako zasób dla poszczególnych, indywidualnych podmiotów es.

1. Ekonomia społeczna w świetle teorii

Dla pełnego zaprezentowania sygnalizowanej problematyki konieczne jest przedstawienie aktualnych poglądów na temat ogólnej wizji i misji ekonomii społecznej, przynajmniej skrótowo. Ta jest

NOTA O AUTORZE

Łukasz Maźnica – doktorant na Wydziale Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, współautor pierwszego polskiego podręcznika poświęconego ekonomii kultury „Kultura i rozwój społeczno-gospodarczy”.

w dużej mierze odpowiedzią na zawodność rynku. Taka opinia często pojawia się w literaturze przedmiotu, m.in. K. Rosiek zwraca uwagę, że tzw. „niewidzialna ręka” przestaje działać, „gdy w grę wchodzi pewne specyficzne dobra – te, na które nie ma rynku czy są trudne do wycenienia, lub gdy występują efekty zewnętrzne. Zawodzi ona również – pisze dalej Rosiek – w przypadku dóbr pożądaných społecznie” [2006, s. 7]. Jako przykłady podaje tu szkolnictwo, zabezpieczenie na wypadek starości bądź zdarzeń losowych. Dodać można także inne obszary, gdzie jednostki często działają w sposób daleki od racjonalności.

Odpowiedzią na ten problem była i wciąż jest działalność państwa. Tworzy ono publiczne szkoły, kompleksowe systemy zabezpieczenia społecznego, publiczny system opieki zdrowotnej itp. Coraz częściej jednak rozwiązania oferowane przez administrację przestają być wystarczające. Współczesna polska gospodarka charakteryzuje się tendencjami do wyrzucania części społeczeństwa „poza nawias”. Potwierdzają to liczne dane – m.in. wartości przyjmowane przez opisany w Strategii Europa 2020 wskaźnik liczby osób ubogich lub wykluczonych społecznie (ponad 10 mln osób w 2011 r. [Szarfenberg, 2012]), czy obliczany przez GUS i rosnący od 2008 r. odsetek ludności żyjącej poniżej granicy ubóstwa skrajnego (6,7% w 2012 roku, podczas gdy w 2008 r. było to 5,6% [GUS, 2013]). Aparat państwowy, w wyniku swej biurokratycznej natury i na skutek częściowego oderwania od realnych, lokalnych problemów społecznych, nie jest w stanie reagować na nie w sposób optymalny w świecie o tak dużym stopniu zmienności.

Ta „nieefektywność” sektora publicznego jest uzupełniana przez podmioty działające w ramach tzw. trzeciego sektora. Organizacje pozarządowe także jednak spotykały i spotykają się w swojej działalności z licznymi problemami. Choć bez wątplenia są bliżej ludzi (są na ogół mocno lokalnie zakorzenione), to często nie są im w stanie pomagać i odpowiadać na trudności, których pokonywanie jest ich statutową misją i celem. Przyczyn takiego stanu rzeczy jest wiele, ale według badań najważniejsze są bariery finansowe. „Zła sytuacja finansowa i trudności w zdobywaniu funduszy to najczęściej wskazywany przez organizacje problem odczuwany w codziennym funkcjonowaniu – wskazuje go 61% organizacji” [Instytut Kościuszki, 2011, s. 8].

Wszystkie powyższe czynniki wpłynęły na to, że wyłonił się nowy obszar gospodarowania, jakim jest ekonomia społeczna. Jest to – w opinii autorów Krajowego Programu Rozwoju Ekonomii Społecznej – „sfera aktywności obywatelskiej, która poprzez działalność ekonomiczną i działalność pożytku publicznego służy: integracji zawodowej i społecznej osób zagrożonych społeczną marginalizacją, tworzeniu miejsc pracy, świadczeniu usług społecznych użyteczności publicznej” [Krajowy, 2013, s. 20]. Definicja ta zwraca uwagę na nadrzędne w es znaczenie podejmowania i realizowania działań ukierunkowanych na pewne, konkretnie zdefiniowane grupy odbiorców. Mają to być w tym rozumieniu osoby zagrożone marginalizacją, społecznym bądź zawodowym wykluczeniem. Nie neguje to istotnej roli inicjatyw opartych po prostu na świadczeniu usług użyteczności publicznej. Zostały one jednak zawężone do kategorii usług społecznych.

Podjęcie to jest spójne z postrzeganiem es przez J. Hausnera. „Trzeba stale pamiętać – jak stwierdza – że w przypadku ekonomii społecznej nie tyle idzie o jakieś nowe podejście do ekonomii czy jej odrębną gałąź, ile o określony segment działalności gospodarczej ulokowany w trójkącie, którego boki wyznaczają – gospodarka rynkowa, społeczeństwo obywatelskie i państwo demokratyczne. Wpisując ekonomię społeczną w ten trójkąt, sygnalizujemy, że z założenia ma ona – jak to ujmuje Witold Kwaśnicki [2005, s. 12] – sprzyjać godzeniu odmiennych racjonalności przypisywanych – rynkowi (racjonalność alokacyjna), państwu (racjonalność dystrybucyjna) i społeczeństwu (racjonalność solidarności)” [Hausner, 2007, s. 12].

Warto zauważyć, że tego rodzaju opis nie tylko zmusza podmioty działające w tym obszarze do godzenia wymienionych logik postępowania, ale czyni je także zależnymi od uwarunkowań związanych z sytuacją rynkową, poziomem rozwoju społeczeństwa obywatelskiego i stanem demokracji w państwie. Tym samym wszelkie czynniki mogące blokować bądź stymulować te zmienne, stają się istotne dla sytuacji jednostek funkcjonujących w ramach segmentu ekonomii społecznej.

Pewnym rozszerzeniem tej konstatacji mogą być spostrzeżenia M. Bohdziewicz-Lulewicz i J. Sutuły. Trafnie zauważają one, że „komplementarność, czyli wzajemne uzupełnianie się [w ramach trójką-

ta zdefiniowanego przez Hausnera – przyp. ŁM], zakłada proces elastycznego dopasowywania się do rzeczywistości uwarunkowanej, zarówno w skali makro (ustrojem państwa, koniunkturą gospodarczą), jak i mikro (specyficznymi, formalnymi i nieformalnymi strukturami lokalnymi). Powoduje to [czy raczej wymusza to na podmiotach ekonomii społecznej – przyp. ŁM]: (i) elastyczne reagowanie/dopasowywanie się do potrzeb grup społecznych, środowisk czy konkretnych ludzi, (ii) różnorodność inicjatyw, (iii) spontaniczność i oddolność, (iv) innowacyjność, nieszablonowość” [Bohdziewicz-Lulewicz i in., 2012, s. 52].

2. Rola i postrzeganie przedsiębiorstw społecznych

Pojawia się pytanie, jak owa komplementarność jest osiągnięta na poziomie nie tyle ogólnej idei, co konkretnych podmiotów. Aby na to odpowiedzieć, należy wcześniej wyjaśnić, czym jest przedsiębiorstwo społeczne, stanowiące sztandarową formę uosabiania es. To może być postrzegane jako specyficzna część gospodarki rynkowej, lokująca swoje cele i misje poza rynkiem – w ten sposób opisują przedsiębiorstwo społeczne Hausner, Laurisz i Mazur, dodając jednocześnie, że dzięki takiemu ukierunkowaniu ta grupa podmiotów stanowi spoiwo łączące atrybuty ekonomii społecznej z wolnorynkowymi zasadami [Hausner i in., 2007, s. 9–10]. Autorzy Ci podkreślają także i uznają za ważne istnienie konieczności tworzenia przez przedsiębiorstwa społeczne solidnych podstaw finansowych swojej bytności na rynku – tylko to może im bowiem zapewnić im sprawne funkcjonowanie.

Nieco inną definicję, ale spójną z powyższą, proponuje J. Defourny. Jego zdaniem „przedsiębiorstwa społeczne to działające nie dla zysku prywatne organizacje, dostarczające towary lub usługi, których wyraźnie określonym celem jest przyniesienie korzyści społeczeństwu. Opierają się na działaniach wspólnotowych, a w skład swoich władz wybierają przedstawicieli różnych zainteresowanych grup. Organizacje te same ponoszą ryzyko ekonomiczne związane ze swoją działalnością” [Defourny, 2008, dok. elektr. cyt. za: Ślusarczyk, 2008, s. 37]. Autor ten podkreśla także konieczność utrzymania racjonalności ekonomicznej prowadzonego podmiotu. Jednocześnie, podkreślając aspekty wspól-

notowości, demokratyzacji i korzyści społecznej, idealnie wpisuje się on w przedstawione na wcześniejszych stronach definicje ekonomii społecznej.

Bardzo inspirujące i szeroko opisujące znaczenie przedsiębiorczości społecznej jest ujęcie R.L. Martina i S. Osberga. Ukazują oni przedsiębiorcę społecznego, jako osobę, „której działania są wymierzone w nieszczęśliwą, lecz stabilną równowagę, która przyczynia się do zaniedbania, marginalizacji czy cierpienia części ludzkości” [Martin, Osberg, 2007, dok. elektr., cyt. za: Ślusarczyk, 2008, s. 37]. Ów przedsiębiorca ma poprzez „natchnienie, bezpośrednie działanie, kreatywność, odwagę i hart” [Ibidem] przyczynić się do tworzenia nowej, stabilnej równowagi, która zapewnia trwałe korzyści grupie docelowej, a przez to także całemu społeczeństwu. To jest natomiast możliwe za pomocą podniesienia ogólnego poziomu dobrobytu i potencjału produkcyjnego. Jednostka podlegająca pierwotnie wykluczeniu, a następnie na trwałe przywrócona do „obiegu społecznego” poprzez aktywizację zawodową, staje się produktywna i podnosi potencjał gospodarki (zmniejszając jednocześnie wcześniejsze obciążenia fiskalne, związane z jej utrzymaniem).

Łagodząc nieco ten ekonomiczny przekaz, można stwierdzić, że istotę przedsiębiorstwa społecznego stanowi wartość w formie korzyści niosących za sobą trwałą przemianę społeczeństwa. Takie postrzeganie roli tych podmiotów jest także obecne w dokumentach Unii Europejskiej. Jednostki działające w ramach gospodarki społecznej są tam opisywane jako pomocne w osiągnięciu jednego z jej głównych celów UE, tj. spójności gospodarczej i społecznej. Swoje odzwierciedlenie znajduje to m.in. w Traktacie ustanawiającym Wspólnotę Europejską, który stwierdza: „Państwa Członkowskie, uwzględniając praktyki krajowe związane z funkcjami partnerów społecznych, uważają wspieranie zatrudnienia za przedmiot wspólnego zainteresowania” [Traktat, 2002].

Znaczącą rolę przedsiębiorstw społecznych w kształtowaniu sytuacji ekonomicznej i społecznej dostrzega także Hausner. Stwierdza on, że jeśli choćby częściowo udaje się poprzez działalność opisywanych podmiotów łagodzić problemy społeczne, „to niewątpliwie ekonomia społeczna może przyczynić się także do jakiejś modyfikacji (ewolucji) gospodarki prywatnej i gospodarki publicznej,

a tym samym długotrwałego rozwoju społeczno-gospodarczego” [Hausner, 2007, s. 13].

Jeśli w istocie znaczenie jednostek ekonomii społecznej może być tak duże, to ważne i niezbędne wydaje się postawienie pytania, jakie są szanse i bariery rozwoju całego tego segmentu gospodarki, a w dalszej kolejności – jak można wzmacniać te pierwsze, jednocześnie niwelując i unikając drugich.

3. Determinanty rozwoju ekonomii społecznej

Wydaje się, biorąc pod uwagę poglądy dominujące w literaturze przedmiotu, że na pierwszy plan wysuwają się w tym kontekście dwie kwestie. Pierwszą z nich jest kapitał społeczny (symptomatyczny może być w tym zakresie fakt, że węższe lub szersze przybliżenie tego pojęcia znajdowało się w każdym z dotychczas wydanych numerów niniejszego czasopisma), a drugą – lokalne zakorzenienie instytucji. Te uwarunkowania funkcjonowania ekonomii społecznej są ze sobą nierozzerwalnie związane i przenikają się nawzajem, stanowiąc jednocześnie główną determinantę ewentualnego sukcesu bądź porażki przedsiębiorstw społecznych w poszczególnych, indywidualnych przypadkach. Można się doszukiwać i wskazywać więcej tego typu czynników, jak choćby aspekty związane z finansowaniem działalności. W tym miejscu rozważania będą jednak skoncentrowane na dwóch zasygnalizowanych powyżej determinantach, uznając je za najważniejsze i najmocniej decydujące o warunkach działania jednostek z segmentu ekonomii społecznej (szczególnie w kontekście analizy z punktu widzenia powiązań es z kulturą).

W pierwszej kolejności zaprezentowane zostanie pojęcie kapitału społecznego – jego definicja, aktualne koncepcje związane z tym zjawiskiem oraz kanały oddziaływania na ekonomię społeczną. W drugiej kolejności przedstawione zostaną natomiast kwestie dotyczące ważnej roli lokalności w działaniach podmiotów es.

Czym zatem jest kapitał społeczny? Herbst określa go dość krótko – jako pewien zbiór „podstawowych wartości społeczeństwa obywatelskiego” [2006, s. 3]. Zalicza do nich: „zaufanie, wzajemność, zakorzenienie w systemie więzi i instytucji współpracy”, i dodaje, że cechy te (charakterystyczne dla

pewnej społeczności) „mają fundamentalne znaczenie dla skutecznego działania”. W innym miejscu stwierdza także, że kapitał społeczny można opisać jako „jakość właściwą stosunkom między aktorami społecznymi” [Ibidem]. Nie jest to natomiast jego zdaniem własność tych aktorów.

Ta ostatnia konkluzja wydaje się być odniesieniem do definicji kapitału społecznego proponowanej przez P. Bourdieu. Ten francuski socjolog przypisywał opisywanemu pojęciu zgoła inne znaczenie. Ów rodzaj kapitału był w jego koncepcjach ujmowany, jak pisze Jelonek [2012, s. 65], jako „zasób, który nie tyle jest wartością samą w sobie, ale raczej sprawnym narzędziem do pozyskania innych cennych dóbr, środek służący dominacji społecznej, wzmacniający gwałt symboliczny, indywidualną przewagę konkurencyjną, a przez to także narzędzie wykluczania społecznego”. Bourdieu opisywał kapitał społeczny z punktu widzenia sieci związków i kontaktów jednostki (zarówno tych zinstytucjonalizowanych, jak i nieformalnych), które można sprowadzić do bardziej potocznego pojęcia znajomości. Dostrzegał w nich źródło rzeczywistych bądź potencjalnych zasobów. Jego podejście indywidualizuje kapitał społeczny. Każda jednostka posiada swój, określony jego poziom.

Takie postrzeganie kapitału społecznego znacznie różni się od innych prób uchwycenia tego pojęcia w pewne ramy semantyczne. Szczególnie popularne są w tym zakresie prace trójki badaczy – J. Colemana, F. Fukuyamy i R. Putnama. W oparciu o ich dorobek T. Zarycki formułuje wniosek, że „kapitał społeczny odnosi się do takich cech organizacji społeczeństwa, jak zaufanie, normy i powiązania, które mogą zwiększyć sprawność społeczeństwa ułatwiając skoordynowane działania” [Zarycki, 2004, s. 1]. Jak trafnie stwierdza J. Gagacki, „takie stanowisko siłą kapitału społecznego upatruje we wzajemnym zaufaniu, lojalności, współpracy międzyludzkiej, w obrębie grup, wspólnot lokalnych, w celu realizacji interesów grupowych. Im większe jest to zaufanie, im więcej ludzi działa w lokalnych i regionalnych organizacjach, podejmując i skutecznie rozwiązując lokalne problemy, tym większy jest kapitał społeczny. I odwrotnie” [Gagacki, 2013, s. 68]. W tym kontekście warto przytoczyć jeszcze jedną myśl Zaryckiego zaczerpniętą od Colemana. Zwraca on mianowicie uwagę, że „tak, jak i inne postaci kapitału, kapitał społeczny jest produktyw-

ny, umożliwiała bowiem osiągnięcie pewnych celów, których nie dałoby się osiągnąć, gdyby go zabrakło” [Zarycki, 2004, s. 1]. Pewnym potwierdzeniem tych słów może być fakt, że Bank Światowy uznał kapitał społeczny za czwartą podstawę poziomu zamożności społeczeństw (obok poziomu dochodu narodowego, zasobów naturalnych i kapitału ludzkiego) [The World Bank].

Wszystkie powyższe podejścia szczególną rolę przypisują zaufaniu. Warto wobec tego bliżej przyjrzeć się temu pojęciu, które stanowi w świetle przywoływanych koncepcji, istotny komponent kapitału społecznego. Powszechnie przyjmuje się – zwraca uwagę P. Sztompka – że „w przeciwieństwie do wcześniejszych podejść psychologicznych, które traktowały zaufanie jako postawę jednostki, obecnie uznaje się je najczęściej za cechę relacji międzyludzkich, atrybut pola społeczno-jednostkowego, w którym funkcjonują ludzie, za kulturowy zasób wykorzystywany przez jednostki w działaniach” [Sztompka, 2007, s. 49]. Podobnie wypowiada się G. Skąpska, która opierając się na poglądach Putnama stwierdza, że „zaufanie społeczne nie jest cechą konkretnej jednostki, lecz własnością relacji międzyludzkich. Stanowi ono o jakości wzajemnych kontaktów, związane jest także z szacunkiem dla uczestników interakcji społecznych” [Skąpska, 2007, s. 54]. Jeszcze dalej idzie, zdaniem Skąpskiej, Fukuyama. W taki sposób opisuje ta autorka tezę, jaką Fukuyama stawia w swojej pracy *Zaufanie*: „dobrobyt danego kraju i jego zdolność do rywalizacji są uwarunkowane jedną cechą kulturową: poziomem zaufania w danym społeczeństwie. Zaufanie – jak dowodzi Fukuyama – może przyczynić się do wzrostu wydajności ekonomicznej poprzez redukcję kosztów transakcji związanych z takimi czynnościami, jak znalezienie kontrahenta, negocjowanie umów, zachowanie zgodności z normami określonymi przez państwo oraz egzekucją ustaleń umowy w przypadku kwestii spornych czy prób oszustwa [Ibidem].

Podsumowując ten fragment rozważań, można zauważyć za T. Kazimierczakiem, że zaufanie i kapitał społeczny są dla ekonomii społecznej ważne poprzez to, co zyskujemy dzięki ich istnieniu [Kazimierczak, 2007, s.16–18]. W tym kontekście przywołać można także M. Jelonek, która zwraca uwagę na to, że „kapitał społeczny wpisany w koncepcję ekonomii społecznej można porównać, tak

jak zrobił to Fukuyama, do smaru, który dzięki naliwieniu trybików relacji społecznych, sformalizowanych poprzez prawo, maksymalnie redukuje liczbę „zgrzytów” w danej grupie, tym samym istotnie poprawiając skuteczność i efektywność działań wykonywanych wspólnie przez jej członków” [Jelonek, 2012, s. 66]. Ta sama autorka zauważa także, że „wzrost kapitału społecznego przyczynia się nie tylko do wzrostu efektywności społeczeństw, ale, co może być równie ważne, zwiększa poczucie przynależności grupowej, wspólnotowości, spaja zbiorowości i, powiedzmy wprost, jest pozytywnie skorelowany z poczuciem szczęścia i z zadowoleniem z życia indywidualnej jednostki” [Ibidem]. O relacjach na linii «kapitał społeczny–ekonomia społeczna» trafnie pisze również Wygnański. W jednej z publikacji zauważa on, że „kto chce (...) zrozumieć, dlaczego ekonomia społeczna działa lub nie, powinien, jak się zdaje, obserwować jej mapę nie tylko na poziomie poszczególnych krajów (mapa polityczna), ale raczej poszczególnych regionów. (...) Wskazuje to na silne powiązanie ekonomii społecznej z lokalną tradycją i z dostępnością, z jednej strony, kapitału społecznego, z drugiej – specyficznie rozumianego ducha przedsiębiorczości” [Frączak i in., 2006, s. 28–29].

Podobne uwagi czynione są przez wielu badaczy także w kontekście, już nie tyle ekonomii społecznej, ile samych przedsiębiorstw społecznych. Bardzo ważną tezę w tym aspekcie formułuje R. Praszkie. Zwraca on uwagę, że kapitał społeczny „nie tylko jest jakością wspomagającą przedsiębiorczość społeczną, ale może być przez tę przedsiębiorczość «wytwarzany»” [Praszkie, Nowak, 2005, s. 150]. Podobną relację opisuje także E. Bogacz-Wojanowska. Stwierdza ona, że „relacje między przedsiębiorstwem społecznym a kapitałem społecznym na obszarze jego funkcjonowania mają charakter sprzężenia zwrotnego” [Bogacz-Wojanowska, 2008, s. 21]. Co wynika z ostatnich akapitów? Wydaje się, że można na ich podstawie wyciągnąć dwa podstawowe wnioski: (1) kapitał społeczny pełni niezwykle istotną rolę, kiedy mowa o szansach rozwoju ekonomii społecznej, (2) ekonomia społeczna i jej podmioty nie tylko czerpią i korzystają z kapitału społecznego, ale mogą one także poprzez swoje działania przyczynić się do budowania tej formy potencjału społeczno-ekonomicznego.

4. Ekonomia społeczna a lokalne zakorzenienie

Kończąc ten wątek warto zaprezentować fenomen, jaki miał miejsce we Włoszech. Jest to często przywoływany przykład trafności teorii dotyczących kapitału społecznego. Rozwinęła się tam wyjątkowa forma gospodarki lokalnej opartej o społecznościowe sieci produkcji, kooperacji i pośrednictwa. Te tzw. „Trzecie Włochy” składają się – jak pisze A. Silska – „z sieci MSP, działających głównie w tradycyjnych sektorach wytwórczych, przy czym jedynie we Włoszech aż ponad połowa przedsiębiorstw uczestniczy w nieformalnej organizacji współpracy pomiędzy MSP. Kooperacja pomiędzy firmami i dostawcami jest oparta głównie o pionowe porozumienia na różnych poziomach łańcucha wartości dodanej. Sieciowe powiązania obejmują współdziałanie pomiędzy wytwórcami takich samych produktów i będących jednocześnie konkurentami. Ponadto obejmuje ona także ich dostawców, dystrybutorów i usługodawców pochodzących z sektora publicznego” [2004, s. 18]. Opisując ten mechanizm zwraca się na ogół uwagę nie tylko na specyficzny, wytworzony tam kapitał społeczny, ale także na istotne znaczenie ciągłości lokalnego zakorzenienia prowadzonej tam działalności. Kontynuacja tradycji gospodarczych pozwalała tym jednostkom zyskiwać istotną przewagę nad konkurencją. Posiadały one, z jednej strony, często kilkusetletni kapitał wiedzy i doświadczenia, z drugiej natomiast strony – ich produkty posiadały dodatkową wartość wynikającą z tego szczególnego pochodzenia (dziedzictwa).

Przykład ten obrazuje znaczenie drugiego (po kapitale społecznym) istotnego czynnika determinującego potencjalny sukces podmiotów ekonomii społecznej. Jest nim lokalne zakorzenienie prowadzonej działalności. Na ten aspekt zwraca uwagę m.in. Hausner. W jego opinii „najmocniejsze i najbardziej innowacyjne organizacje ekonomii społecznej formują się wówczas, gdy nie są one sztywno oddzielone od swego lokalnego otoczenia. Przeciwnie, są maksymalnie otwarte w relacjach ze swoimi użytkownikami i partnerami, niejako razem z nimi w organiczny sposób rozwijają się, ewoluują” [Hausner, 2007, s. 14]. Taka relacja jest możliwa, zdaniem Hausnera, gdy podmiot es cechuje się właśnie lokalnym zakorzenieniem, przez co należy

rozumieć, że działa on „w ramach lokalnej wspólnoty i dla niej” [Ibidem]. Lokalność ma jeszcze jeden istotny aspekt, który w powyższych rozważaniach nie został wystarczająco zasygnalizowany. Jest nim pewna potencjalna wartość ekonomiczna, którą można dostrzec w tego rodzaju osadzeniu działalności es. Szerzej będzie to omówione na kolejnych stronach artykułu.

5. Kapitał kulturowy jako czynnik rozwoju ekonomii społecznej

Związki kultury i ekonomii społecznej w żadnym razie nie powinny być sprowadzone wyłącznie do przedstawienia tej pierwszej jako jednego z potencjalnych obszarów działania podmiotów es. Kultura to bowiem wyjątkowe dobro każdego społeczeństwa. Dobro, które nie tylko stanowi o jego historii i tożsamości, ale jest także czynnikiem determinującym poziom rozwoju społeczno-gospodarczego. Niebagatelne znaczenie ma w tym kontekście, odwołujące się do szerokiego rozumienia kultury, pojęcie kapitału kulturowego. Jak piszą D. Ilczuk i K. Krzysztofek, „o ile kapitał ludzki to „wartości dodane”, które się nabywa (wyposażenie pracownika w zasoby intelektualne i umiejętnościowe), o tyle kapitał kulturowy oznacza najogólniej przekaz wszelkiej wiedzy i umiejętności, odbywający się w ramach procesu pierwotnej socjalizacji – w środowisku rodziny i najbliższego otoczenia, w którym wyrasta człowiek” [2011, dok. elektr.]. Podobnego znaczenia można się doszukać w słowach P. Czaplńskiego. Twierdzi on, że „słowa, metafory, zdania, narracje kształtują nasze postrzeganie świata, odczucia, sympatie i antypatie. Kochamy na miarę tekstów, które nauczyły nas kochać. Podziwiamy tych, którzy zostali uwzniośnieni przez literaturę. Brzydymy się tym, co kultura przedstawiła jako obrzydliwe” [Czaplński, 2013, dok. elektr.].

Zdaniem Ilczuk i Krzysztofka kultura pełni we współczesnym świecie trzy zasadnicze funkcje. Pierwszej z nich upatrują oni w procesie podtrzymywania rozwoju. W opinii tej dwójki autorów technologia, kapitał czy odpowiednie zarządzanie nie stanowią czynników wystarczających do długofalowego rozwoju. Istotą sukcesu w długiej perspektywie jest bowiem, jak piszą, „niewymierny parametr – kultura, którego działanie ujawnia się w skali pokoleń” [2011, dok. elektr.]. Druga opisa-

na przez nich funkcja to pielęgnowanie odrębności i tożsamości poszczególnych narodów, społeczności regionalnych bądź mniejszości etnicznych. Ich zdaniem, bez władzy nad własnymi symbolami grupy te skazane będą na konsumowanie wyłącznie kultury globalnej, co pociągnie za sobą utratę ich tożsamości oraz niemożność rozpoznania własnych problemów i dylematów. Trzecia ze wskazanych przez nich ról kultury to funkcja dotycząca indywidualnego człowieka. W tym sensie kultura dostarcza jednostce sensów i znaczeń, poprzez które postrzega ona świat i znajduje coś, co – za Ilczuk i Krzysztofkiem – można określić jako poczucie pienu [Ibidem].

Opis ten mogą rozszerzać spostrzeżenia A. Karwińskiej [2008, s. 154–156]. W książce *Odkrywanie socjologii* podkreśla ona pewną dwoistość kultury. Z jednej strony, może ona ograniczać swobodę ludzkiego działania, narzucać konwenanse, pewne nakazy i zakazy. Z drugiej jednak strony, to dzięki niej możliwe jest przekraczanie granic, tworzenie nowych zasad i w końcu funkcjonowanie człowieka jako istoty kreatywnej – tworzącej czy współtworzącej kulturę [Mażnica, 2012, s. 53–68]. W tym kontekście można przywołać popularne w ostatnim czasie pojęcie prosumenta, tj. takiego uczestnika kultury, który zarazem ją konsumuje i przeobraża.

Stanowi ona także, jak piszą autorzy raportu pt. *Kultura w kryzysie czy kryzys w kulturze „amalgamat odtwarzania, przetwarzania i tworzenia”* [Raport, 2009, s. 7]. Kultura jest ich zdaniem kluczowym czynnikiem społecznej zmiany i rozwoju. Poprzez instytucje kultury budowana jest „platforma symbolicznej komunikacji w poprzek epok, dzieł, wydarzeń i znaczeń”. Kreuje ona nowe sensy i wartości, rozwijając wyobraźnię i pomysłowość oraz stymulując nową aktywność [Ibidem].

Ten sposób patrzenia na kulturę sytuuje ją niejako nad kapitałem społecznym. Bowiem ten uwarunkowany jest przede wszystkim kulturowo. Zasadne wydaje się w tym kontekście pytanie o możliwości prorozwojowego kształtowania kompetencji kulturowych społeczeństwa. Czy jest to w ogóle możliwe? Odpowiedź jest twierdząca. Można wskazać co najmniej kilka narzędzi, poprzez które państwo może próbować oddziaływać w tym zakresie na obywateli, przy czym mowa tu przede wszystkim o tworzeniu pewnych warunków do rozwoju kompetencji kulturowych, nie zaś o narzucaniu odgór-

nie jakiegokolwiek ideologii. O jakich narzędziach mowa?

Jednym z nich jest bez wątpienia edukacja kulturalna. Taka edukacja, rozumiana jako wychowanie w kulturze, ma zasięg, który znacznie wykracza poza sferę artystyczną i lokuje się często w obszarze innych dziedzin kultury (w jej szerokim rozumieniu), takich jak: nauka, technika, praca, polityka, zdrowie, ekologia, filozofia i religia. Jest to więc wychowanie osoby, które uwzględni szeroki kontekst społeczny i kulturowy jednostki, jej osobowy potencjał, a także sposób życia i współżycia, wyznaczony przez wyznawane i akceptowane wartości [Skutnik, 2004, s. 98]. Tak rozumiana edukacja kulturalna ma za zadanie kształtować osoby, które będą w stanie zarówno odbiorczo, jak i twórczo uczestniczyć w kulturze [Olbrycht, 2004, s. 27–28].

Co oprócz edukacji? Niezwykle ważne jest także programowanie polityki kulturalnej, która stawia na powszechną dostępność dóbr i instytucji kultury. Obok edukacji kulturalnej, szalenie ważne jest uczestnictwo w różnorodnych formach kultury. Jakiegokolwiek wykluczenie części społeczeństwa z tego dobra może mieć opłakane skutki dla przyszłości tych osób. Potencjalne ryzyko dotyczy tu przede wszystkim: późniejszego poziomu zaangażowania tej grupy w życie społeczne, zdolności do świadomego i krytycznego myślenia bądź odbierania komunikatów medialnych, czy zdolności do uczestnictwa w świecie cyfrowym. Symboliczny analfabetyzm, jaki grozi osobom wykluczonym z uczestnictwa w kulturze jest często porównywany do nieznajomości języka. Można wówczas starać się odbierać i przyswajać bodźce ze świata zewnętrznego, ale ostatecznie taka jednostka i tak nie jest w stanie sformułować żadnego własnego komunikatu. Ewentualne rozszerzenie się tego zjawiska rodziłoby poważne zagrożenie dla dalszego rozwoju nie tylko w sensie ekonomicznym, ale cywilizacyjnym w ogóle.

6. Kultura jako obszar działalności i zasób dla podmiotów es

Ostatnim wątkiem szerzej poruszonym w ramach niniejszego tekstu będzie przedstawienie kultury jako potencjalnego zasobu dla przedsiębiorstw społecznych. Należy w tym miejscu zwrócić uwagę, że podmioty ekonomii społecznej – jako te, któ-

re bazują na lokalnym kapitale społecznym i lokalnym zakorzenieniu – posiadają sposobność do uzyskiwania przewagi konkurencyjnej poprzez wykorzystywanie lokalnej unikatowości, tożsamości, symboliki. Za każdym z tych pojęć stoją we współczesnej gospodarce duże i wciąż rosnące możliwości ekonomiczne.

Warto w tym miejscu przywołać poglądy Ch. Leadbeatera. Trafnie zauważa on, że przedsiębiorcy społeczni generują innowacje związane z wykorzystaniem zasobów dotychczas niespożytkowanych lub niedocenionych [Leadbeater, 1997]. Wydaje się, że ta przywoływana powyżej lokalna tożsamość może stać się przedmiotem „utowarowienia”. Rynek dostarcza wiele przykładów potwierdzających tę tezę (od wycieczek po Barcelonie śladem Gaudiego, przez JuraPark Bałtów, aż po wykonywaną w Koniakowie „tradycyjną” bieliznę). Wszędzie tam mamy do czynienia z sytuacją, w której ktoś dostrzegł i w pewien sposób „zmonetyzował” lokalny potencjał.

Dlaczego można w tym dostrzec szansę dla podmiotów ekonomii społecznej? Po pierwsze, zgodnie z tym, co było sygnalizowane powyżej, działalność lokalna jest wyróżnikiem zdecydowanej większości przedsiębiorstw społecznych. Dzięki temu mają one bezpośredni dostęp do potencjalnych kulturowych czynników budowania przewagi rynkowej. Po drugie, ze względu na swoją szczególną sytuację są one także niejako zmuszone do tego, by być innowacyjnymi. I choć obecnie zakłada się, że warunkiem przetrwania każdego podmiotu obecnego na rynku jest innowacyjność, to w obszarze es zdaje się to być szczególnie dostrzegalne. Po trzecie, kapitały związane z lokalną kulturą charakteryzują się pewną egalitarnością, co pozwala w nich upatrywać narzędzia do wyrównywania szans. Należy przez to rozumieć, że nowatorskie wykorzystanie specyficznych cech lokalnej unikalności opiera się nie tyle na posiadaniu dużych zasobów finansowych, ile raczej na znajomości lokalnej tradycji i kreatywności (oczywiście przy jednoczesnym dysponowaniu kompetencjami, które pozwolą przekuć tę wiedzę w wartość ekonomiczną).

W pewnym, wąskim zakresie wspomina o tym Wygnański. Opisując potencjalne obszary działalności gospodarczej organizacji pozarządowych, pisze on, że te mogą sprzedawać m.in. „kompetencje dotyczące, np. znajomości lokalnych tradycji”. W dal-

szej części stawia on także pytania, „czyż bez nich [lokalnych tradycji – przyp. ŁM] można, na przykład, wyobrazić sobie dobrze działającą agroturystykę? Czy można promować miasto, w którym znajduje się średniowieczny zamek, a w którym nie byłoby Bractwa Rycerskiego” [Wygnański, 2007, s. 128]? W tym zakresie poglądy Wygnańskiego są spójne z prowadzonym wywodem. Wydaje się jednak, że potencjał, jaki jest zawarty w tej formie działalności nie został przez niego w pełni wyrażony. Sprzedając lokalne tradycje, przedsiębiorstwo (rynkowe bądź społeczne) oferuje konsumentowi nie tylko swoje kompetencje. Tego typu usługa bądź produkt zawiera w sobie także dodatkową, ciężką do uchwycenia wartość kulturową unikalności. Jest ona o tyle cenna, że cechuje się pewną wartością monopolową. Odwołując się do wcześniejszych przykładów, można zobrazować to poprzez wskazanie, że Gaudi żył i pracował właśnie w Barcelonie. Nigdzie indziej nie będziemy w stanie znaleźć miejsc, gdzie tworzył swoje największe dzieła i nigdzie też nie będziemy mogli obejrzyć ich na własne oczy. Barcelona ma naturalny monopol na to dobro. Można zadać pytanie, czy podlega ono jakiegokolwiek wycenieniu, ale – przy wszystkich problemach, jakie rodzi dla ekonomistów ten dylemat – wydaje się, że wystarczającą odpowiedzią są tłumy turystów zainteresowanych podróżami szlakiem właśnie tego artysty i zarazem gotowe zapłacić za taką wycieczkę, czy też niezliczone pamiątki związane z tą postacią.

Analogiczna sytuacja ma miejsce np. w Bałtowie. Trafnie dostrzeżono, że lokalne odkrycia kości dinozaurów stanowią pewien potencjalny nośnik wyjątkowości tego obszaru. Stworzono wobec tego park upamiętniający ten rodzaj dziedzictwa. Mimo iż później tego typu miejsca powstały w różnych częściach kraju, to właśnie Bałtów może być postrzegany jako wyjątkowy. Ma on w sobie bowiem istotny czynnik autentyczności, oparty na fakcie, iż dowiedziono, że w tym miejscu dinozaury faktycznie występowały. Jak się okazuje, tego rodzaju kapitał – przy odpowiednim pomysle – także może zostać zamieniony na wartość ekonomiczną, a opisywana wcześniej autentyczność ma w sobie pewien potencjał do budowania wokół niego przewagi konkurencyjnej czy wręcz monopolu.

Odwołania do tego ostatniego pojęcia nie są przypadkowe. W ekonomii kultury znane jest pojęcie renty monopolowej. W sposób szczególny zo-

stało ono rozwinięte przez D. Harveya. W jego opinii „renta monopolowa pojawia się, gdy aktorzy społeczni mogą realizować zwiększone możliwości dochodowe przez dłuższy czas dzięki kontroli nad pośrednio bądź bezpośrednio wymiennym przedmiotem, który jest w pewnych kluczowych aspektach unikalny i niezastępowany” [Harvey, 2010, s. 62]. Autor ten czyni także istotne zastrzeżenie mówiące, że „wymaganie wymiennalności oznacza, iż żaden przedmiot nie może być tak wyjątkowy, że znajdzie się całkowicie poza rachunkiem pieniężnym. Obraz Picassa – pisze dalej Harvey – musi mieć wartość pieniężną, tak jak ma ją Monet, Manet, sztuka ludowa, artefakty archeologiczne, budynki historyczne, zabytki starożytne, świątynie buddyjskie i doświadczenie spływu rzeką Kolorado, bycie w Istambule, czy na szczycie Everestu” [Ibidem]. Pojęcie to jest pisywane tak szeroko, ponieważ w wielu przypadkach stanowi ono potencjał zarobkowy dla podmiotów ekonomii społecznej. Obok przywoływanego już Bałtowa, można wskazać inne próby monetyzacji lokalnej wyjątkowości przez es. Mowa tu choćby o Lanckoronie – znanej też jako Miasto Aniołów, ofercie Stowarzyszenia „Na Śliwkowym Szlaku”, czy działalności mającej miejsce w Osikowej Dolinie (przykłady te szerzej opisano w: [Bohdziewicz-Lulewicz i in., 2012], [Forjasz, 2011]).

Oczywiście poszukiwanie unikalności to nie jedynie obszar związany z działalnością kulturalną, w ramach którego jednostki ekonomii społecznej mogą szukać swojej szansy rynkowej. Zwraca na to uwagę m.in. Hausner [2012, s. 120] podkreślając, że „wiele z usług, które mogą zaspokajać nowe rosnące potrzeby (czasu wolnego czy kulturalne) dobrze określa pojęcie „usług relacyjnych” (*relational services*), jako że są one świadczone w bezpośrednim personalnym kontakcie między ich dostawcą i użytkownikiem, często przy aktywnym włączeniu się użytkownika. Tego rodzaju usługi nie podlegają standaryzacji jak w przypadku wielu usług świadczonych masowo – są jakby „szyte” pod określonego indywidualnego konsumenta”. Bazując na pracach M. Mendella, Hausner zwraca także uwagę na przykład Montrealu. Działa tam – jak pisze – „kilkaset przedsiębiorstw społecznych prowadzących działalność kulturalną, tworząc żywe i innowacyjne środowisko społeczne. Zajmują się one nie tylko działalnością artystyczną, ale także edukacją kul-

turalną, poprzez włączanie mieszkańców do swych przedsięwzięć. Często posługują się one nowoczesnymi technologiami medialnymi, znajdując dla nich nowatorskie zastosowanie, zarazem dbając o środowisko naturalne” [Ibidem, s. 121].

Zakończenie

Punktem wyjścia do teoretycznej analizy prowadzonej powyżej było poszukiwanie zależności i relacji łączących kulturę i ekonomię społeczną. Okazuje się, że – w świetle przedstawionych rozważań – są one liczne i znaczące. Wydaje się, że można sprowadzić je do trzech zasadniczych obszarów:

1. Kultura może być obszarem działalności podmiotów ekonomii społecznej. Te są lokalnie zakorzenione i ukierunkowane na społeczność. Dzięki temu lepiej niż duże rynkowe podmioty mogą diagnozować właściwe dla danego miejsca przewagi wynikające z tradycji, dziedzictwa czy lokalnej tożsamości. Wartości te pozwalają oprzeć działania rynkowe o kulturową unikalność i autentyczność. W efekcie możliwe jest uzyskanie renty monopolowej z oferowanych produktów bądź usług.
2. Kultura może determinować szanse rozwoju ekonomii społecznej. Ma to związek z pojęciem kapitału kulturowego, który jest nadrzędny w stosunku do kapitału społecznego. Poziom tego pierwszego wpływa nie tylko na procesy rozwojowe czy, ogólnie, procesy gospodarowania. Może on także przyczyniać się do obserwowanej długofalowo skali wykluczenia społecznego. Odpowiednie, strategiczne tworzenie polityki kulturalnej może mieć wpływ na niwelowanie tego zjawiska. Dzieje się tak dzięki dostarczaniu kompetencji kulturowych, które decydują o niezależności i szansach jednostki we współczesnej gospodarce. Dostawcami tych zasobów w tak opisanym procesie mogą być m.in. ogólnodostępne instytucje kultury lub instytucje oświatowe.
3. Relacja może być jednak także przeciwna (choć wciąż pozytywna). Wątek ten nie był szerzej poruszany, ale wydaje się, że podmioty ekonomii społecznej mogą również przyczyniać się do rozwoju i popularyzacji

kultury oraz uczestnictwa w niej. W tekście przywoływany był Montreal. Już dziś można jednak wskazać także polskie przykłady tego typu podmiotów (Towarzystwo Inicjatyw Twórczych „e”, realizujące warsztaty kreatywne dla młodzieży w całej Polsce; Spółdzielnia Cafe, będąca kawiarnią, oferująca swoim klientom nie tylko kawę, ale także dobrą książkę; Agencja Artystyczna GAP, której obszarem działalności jest m.in. organizowanie wydarzeń kulturalnych o bardzo różnorodnym i szerokim charakterze). Potencjalnie ciekawym i wartym rozważenia pomysłem

może być także rezygnacja z dotychczasowej, publicznej formy domów kultury i przekazania ich kompetencji przedsiębiorstwom społecznym, realizującym w części zadania komercyjne, a w części zlecone.

Zaprezentowane rozważania mają, w dużej mierze, charakter ogólny i teoretyczny. Ze względu na to artykuł nie daje praktycznych wskazówek dotyczących specyfiki działalności podmiotów ekonomii społecznej w sektorze kultury. Być może warto w osobnej publikacji przybliżyć tę problematykę w obliczu, nakreślonych powyżej, więzi łączących oba te światy.

Literatura

- Balcerowicz L.** [2007], *Ekonomia i etyka państwa socjalnego*, dostępne na: www.wiedza.info.pl/wyklady/104/ekonomia_i_etyka_panstwa_socjalnego.html [01.10.2013].
- Bogacz-Wojanowska E.** [2008], *Funkcjonowanie przedsiębiorstwa społecznego w otoczeniu*, *Kwartalnik „Ekonomia Społeczna”, nr 3.*
- Bohdziewicz-Lulewicz M., Sutuła J.** [2012], *Ekonomia społeczna jako instrument rozwoju regionu oraz społeczności lokalnych*, „Ekonomia Społeczna”, nr 2/2012 (5).
- Czapliński P.** [2013], *Rudy i Zośka 70 lat później. Estetyka i erotyka patriotyzmu*, dostępne na: http://wyborcza.pl/1,76842,13741454,Rudy_i_Zoska_70_lat_pozniej__Estetyka_i_erotyka_patriotyzmu.html [16.10.2013].
- Defourny J.** [2008], *Gospodarka społeczna wychodzi z cienia*, „Rzeczpospolita”, nr 27.
- Forjasz A.** [2011], *Kultura jako środowisko rozwoju ekonomii społecznej*, dostępne na: http://www.ie-ries.com.pl/archiwum/artykuly/RIES_20110613939_kultura_jako_srodo.pdf [19.10.2013].
- Frączak P., Wygnański J.J.** [2006], *Ekonomia społeczna w Polsce – definicje, zastosowania, oczekiwania, wątpliwości*, *Ekonomia Społeczna. Teksty*, nr 1.
- Frączak P., Wygnański J.J.** [2013], *Manifest Ekonomii Społecznej cztery lata później. Lekcje i wnioski na przyszłość*, „Ekonomia Społeczna”, nr 1/2013 (6).
- Gagacki J.** [2013], *Kapitał społeczny i kultura zaufania*, „Ekonomia Społeczna”, nr 1/2013 (6).
- GUS** [2013], *Ubóstwo w Polsce w 2012 r. (na podstawie badań budżetów gospodarstw domowych)*, dostępne na: http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/WZ_ubostwo_w_polscy_2012.pdf [10.10.2013].
- Harvey D.** [2010], *Sztuka renty. Globalizacja, monopole i utowarowienie kultury*, [w:] *Ekonomia kultury. Przewodnik Krytyki Politycznej*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Hausner J.** [2007], *Ekonomia społeczna jako kategoria rozwoju*, [w:] J. Hausner (red.), *Ekonomia społeczna a rozwój*, MSAP UEK, Kraków.
- Hausner J., Laurisz N., Mazur S.** [2007], *Przedsiębiorstwo społeczne – konceptualizacja*, [w:] J. Hausner (red.), *Zarządzenie podmiotami ekonomii społecznej*, MSAP UEK, Kraków.
- Hausner J.** [2012], *Ekonomia społeczna a państwo*, [w:] M. Frączek, J. Hausner, S. Mazur (red.), *Wokół ekonomii społecznej*, MSAP UEK, Kraków.
- Herbst K.** [2006], *Czy ekonomia społeczna wspomogła rozwój lokalny?*, *Ekonomia Społeczna. Teksty*, nr 26.
- Ilczuk D., Krzysztofek K.** [2011], *Znaczenie kompetencji kulturowych dla budowania kreatywności i kapitału intelektualnego Europy*, dostępne na: http://www.platformakultury.pl/files/2011-10-25/ekspertyza_znaczenie_kompetencji.pdf [20.10.2013].
- Instytut Kościuszki** [2011], *Trzeci Sektor – piąta władza?*, dostępne na: http://ik.org.pl/cms/wp-content/uploads/2011/05/BPIK_05.2011_instytut_kosciuszki_3sektor_5wladza.pdf [10.10.2013].
- Jelonek M.** [2012], *Teorie socjologiczne a ekonomia społeczna*, [w:] M. Frączek, J. Hausner, S. Mazur (red.), *Wokół ekonomii społecznej*, MSAP UEK, Kraków.
- Karwińska A.** [2008], *Odkrywanie socjologii*, PWN, Warszawa.
- Kaźmierczak T.** [2007], *Zakorzenie przedsiębiorstw społecznych*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Krajowy** [2013], *Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej*, projekt (lipiec), dostępne na: www.ekonomiaspoleczna.pl.
- Kwaśnicki W.** [2005], *Gospodarka społeczna z perspektywy ekonomii liberalnej*, „Trzeci Sektor”, nr 2 (wiosna).
- Leadbeater Ch.** [1997], *The Rise of the Social Entrepreneur*, Demos, London.
- Martin R.L., Osberg S.** [2007], *Definicja przedsiębiorstwa społecznego*, dostępne na: www.ekonomiaspoleczna.pl/x/316024 [12.10.2013].
- Maźnica Ł.** [2012], *Czy kreatywność rośnie na drzewach, czyli o pochodzeniu kreatywności, jej oddziaływaniu na rozwój oraz roli edukacji w kształtowaniu kreatywnego myślenia*, [w:] M. Frączek (red.), *Wokół gospodarki i administracji publicznej*, Fundacja GAP, Kraków.
- Olbrycht K.** [2004], *Kultura osobista wśród celów edukacji kulturalnej?*, [w:] K. Olbrycht (red.), *Edukacja kulturalna. Wybrane obszary*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice.
- Praszkier R., Nowak A.** [2005], *Zmiany społeczne powstałe pod wpływem działalności przedsiębiorców społecznych*, „Trzeci Sektor”, nr 2.
- Raport** [2009], *Raport: Kultura w kryzysie czy kryzys w kulturze. Raport przygotowany na zlecenie MKiDN*, dostępne na: http://www.kongreskultury.pl/library/File/Hausner/Kultura%20w%20kryzysie%20czy%20kryzys%20w%20kulturze_wpelna.pdf, [13.10.2013].
- Rosiek K.** [2006], *Ekonomia społeczna w strategii miasta Krakowa*, *Ekonomia Społeczna. Teksty*, nr 27.

Silska A. [2004], *Przykład włoskich konsorcjów eksportowych szansą małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, dostępne na: http://www.parp.gov.pl/files/74/81/104/wloskie_konsorcja.pdf [15.10.2013].

Skąpska G. [2007], *Społeczeństwo obywatelskie: kontekst i płaszczyzny funkcjonowania*, [w:] J. Hausner (red.), *Ekonomia społeczna a rozwój*, MSAP UEK, Kraków.

Skutnik J. [2004], *Wychowanie w sztuce jako koncepcja edukacji kulturalnej dziecka*, [w:] K. Olbrycht (red.), *Edukacja kulturalna. Wybrane obszary*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice.

Szarfenberg R. [2012], *Ubóstwo i wykluczenie społeczne w Polsce – pomiar, wyjaśnianie, strategie przeciwdziałania*, dostępne na: <http://rszarf.ips.uw.edu.pl/pdf/uiws2012a.pdf> [30.10.2013].

Sztompka P. [2007], *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków.

Ślusarczyk J. [2008], *Dwie drogi przedsiębiorczości realizującej cel społeczny*, Kwartalnik „Ekonomia Społeczna”, nr 3.

The World Bank, “Social Capital Initiative” Working Papers, dostępne na: <http://web.worldbank.org/>.

Traktat [2002], Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską, tekst skonsolidowany, uwzględniający zmiany wprowadzone traktatem z Nicei (Dz.Urz. UE 2002 C 325, s. 33, art. 125 i nast.).

Wygnański J.J. [2007], *Ekonomizacja organizacji pozarządowych*, [w:] J. Hausner (red.), *Ekonomia społeczna a rozwój*, MSAP UEK, Kraków.

Zarycki T. [2004], *Kapitał społeczny a trzy polskie drogi do nowoczesności*, „Kultura i Społeczeństwo”, nr 2.

The culture capital as a determinant and resource for social economy

Abstract: The article aims to draw attention to the multilevel relations of social economy and culture. Starting from a concept and research underlining the high significance of a level of social capital for a development potential of social economy, the author attempts to show that culture is perhaps more significant in such a context and relation. According to a number of recognised in literature concepts it is a factor determining social capital. The second question described in the text is a chance given to social economy entities related to the activities in culture sector or based on culture capital. The notion of monopolist rent is referred in that context and potential chances that can be noticed in culture, when considering the development opportunities for Polish social economy sector, are analysed. To verify it, the cases of social economy entities which successfully operate, locating their activities in analysed area.

Key words: social economy, culture, economy of culture, local development, socio-economic development