

Perspektywy ekonomii społecznej

Krzysztof Herbst

Streszczenie: Ekonomia społeczna kojarzy się z największym chyba sukcesem partnerskiej współpracy pomiędzy podmiotami sektorów państwowego i społecznego. Model partnerstwa wydaje się bliski ideału: metoda ekonomii społecznej jest ugruntowana w tradycji wspólnot obywatelskich, postawach samozaradności; czerpie z lokalnego kapitału społecznego. Zatem jest wymarzoną platformą realizacji projektów dotyczących integracji i reintegracji społecznej, a także pomocy społecznej zakorzenionej we wspólnocie lokalnej. W artykule staram się prześledzić ryzyka związane z budowaniem partnerstw i ich wykorzystywaniem do realizacji zadań polityki społecznej na względnie masową skalę. Zaliczam do nich np. elastyczne podejście do kryteriów i definicji oraz nierealistyczne oczekiwania wobec takich konstruktów teoretycznych, jak kapitał społeczny.

Słowa kluczowe: ekonomia społeczna, przedsiębiorczość społeczna, zamówienia publiczne, kapitał społeczny, rozwój społeczności lokalnych i regionów.

Wprowadzenie

Celem artykułu jest przedstawienie praktyk utilitarnego wykorzystania idei ekonomii społecznej na potrzeby krótko czy średnioterminowych projektów polityk publicznych. Celem nie są rozważania dotyczące teorii socjologicznych, dlatego też unikam cytowania autorytetów zajmujących się pojęciami. Ich piśmiennictwo jest powszechnie znane i szczegółowo analizowane.

W artykule staram się pokazać, że takimi praktykami są m.in.: delegowanie zadań publicznych, redefiniowanie pojęć, modyfikowanie konstytucyjnych zasad (takich jak reguły demokracji wewnętrznej, sposób formułowania wymogów dotyczących działalności gospodarczej, stosunek do zdepersonalizowanych źródeł finansowania) czy życzeniowe programowanie procesów społecznych (np. rola kapitału społecznego).

Ekonomia społeczna (es) ma długą historię. Powstała jako odpowiedź na specyficzne zagrożenia, jakie stwarzał pracownikom i drobnym twórcom rozwój gospodarki rynkowej i wielkoskalowych organizacji gospodarczych¹. W miarę pojawiania się nowych problemów i wyzwań, pojawiały się różne typy inicjatyw i organizacji – o specyficznych celach, cechach zorganizowania i problemach. W ostatnich latach powstała bogata literatura prezentująca korzenie koncepcji (omówienia i teksty źródłowe) i wiążąca dziedzictwo es ze współczesnymi wyzwaniami [por. Frączek i in., 2012; Staręga-Piasek, 2007; Wygnański, 2008; Frączak, 2006; Wygnański, Frączak, 2006]. Podkreśla się zakorzenienie idei w historii Polski, przypo-

minając „innovatorów”: Stanisława Staszica, ks. Piotra Wawrzyniaka, Edwarda Abramowskiego, ks. Wacława Blizińskiego, Teodora Toeplitza, Stanisława Ossowskiego, Franciszka Stefczyka i wielu innych. Odwołuje się do „herbowych” projektów, takich jak „Społem” czy Warszawska Spółdzielnia Mieszkaniowa, odpowiadających na poważne problemy społeczne swoich czasów poprzez nowatorskie rozwiązania społeczne [Krajowy, 2012]. Wskazuje się wielość nurtów i tradycji intelektualnych (lewicowych, prawicowych, konserwatywnych, liberalnych, republikańskich, socjaldemokratycznych, komunitariańskich i katolicką naukę społeczną) [Manifest, 2008]. Wydaje się, że to eklektyczne dziedzictwo jest nie tylko powodem do dumy, ale stwarza także różne kłopoty ze spójnością podejść i poczynań.

W wielkim skrócie², celem zorganizowanej działalności gospodarczej jest uzyskanie (dostatecznego) wynagrodzenia z zainwestowanego kapitału. Zysk wyprowadzany jest poza przedsiębiorstwo. Jeśli zwrot jest niedostateczny, następuje likwidacja działalności. W odróżnieniu, tradycyjną ekonomię społeczną można scharakteryzować jako działalność zorientowaną na członków przedsięwzięcia. Zależnie od jego rodzaju, celem jest zaspokojenie określonych potrzeb:

² Upraszczam opis archetypu dla celów tego artykułu. Bardziej zniuansowaną analizę znajdzie Czytelnik np. w: [Sałustowicz, 2007].

NOTA O AUTORZE

dr Krzysztof Herbst – socjolog miasta, urbanista zaangażowany w reformę samorządu terytorialnego. Założyciel Fundacji Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych. Zajmuje się strategicznym podejściem do problemów i wyzwań lokalnych, w tym rolą ekonomii społecznej.

¹ Dotyczy to zarówno wypychania podmiotów z rynku, jak i trudności wejścia na rynek.

- pracy i zapłaty,
- obniżenia kosztów utrzymania (przeżycia),
- współpracy i wymiany usług (wzajemność z innymi członkami wspólnoty (będącymi w podobnej sytuacji).

Podmiotowy charakter udziału w przedsięwzięciu es oferuje jego członkom przywrócenie godności przez aktywność i samodzielność. Propozycja ta jest skierowana do osób, które są zdolne i chętne do pracy, cechują się przedsiębiorczością i umiejętnościami. Nie wymaga specjalnego traktowania ani przywilejów. Jest to działalność gospodarcza i jako taka musi się sprawdzać w obrocie gospodarczym. Tak opisane przedsięwzięcie wpisuje się w obieg gospodarczy, w tym w luki – miejsca opuszczone przez korporacje. Zwróćmy uwagę, że tradycyjna es nie piętnuje zysku jako ważnego celu przedsięwzięcia. Istotne jest tylko komu ten zysk przypadnie: członkom czy zewnętrznemu inwestorowi. Archetypowym przykładem przedsięwzięcia es jest rybacka maszoperia. Trudno wyobrazić sobie pracę rybaków wyrzekających się zysku.

Przeciwstawieniu się regułom korporacyjnym, wpływowi anonimowego kapitału, zmiennego w decyzjach i kierującego się „niehumanitarną” logiką, służy silna rola demokracji członkowskiej („jeden człowiek – jeden głos” zamiast władzy udziałów kapitałowych). „Spółdzielnia to nie jest spółka kapitałowa, a członkowie spółdzielni to nie są akcjonariusze”, podkreśla A. Domagalski, prezes Zarządu Krajowej Rady Spółdzielczej [Potkańska, 2012].

1. Odradzająca się ekonomia społeczna

Kraje obozu socjalistycznego upaństwowiły sektor spółdzielczy. Obejmowało to przejście majątku, poddanie kontroli centralnie sterowanej administracji, obarczenie es zadaniami polityki państwa (jak np. budownictwo mieszkaniowe) i finansowanie z budżetu państwowego [por. Nałęcz, 2008, s. 38]. Widoczny był rozrost centralnej administracji spółdzielczej, aż po powstanie struktur quasi-ministerialnych. Podważało to autentyczność samej es, jak i wewnętrznych mechanizmów demokratycznych [Analysis, 2011; zob. także Chloupková 2002].

Polska (nie tylko polska) es odrabia straty po okresie panowania socjalistycznego. Upaństwowienie w okresie socjalizmu, połączone z użyciem siły w pierwszych latach powojennych, zrodziło

nieufność i skutkowało masowym rozwiązywaniem spółdzielni (głównie rolniczych) po 1956 r. oraz spowodowało w latach 90. ponowną, ostrą reakcję społeczną polegającą głównie na odrzuceniu różnych form współdziałania.

Jak pisze A. Piechowski, wielkie struktury spółdzielcze zostały zdominowane przez ludzi poprzedniej epoki, którzy nie potrafili działać w nowych warunkach. Piechowski wskazuje to jako jedną z przyczyn kryzysu spółdzielczości w Polsce [Piechowski, 2005, s. 88; Nałęcz S., 2008, s. 38–39; Chyra-Rolicz, 1995]. Przedstawiciele środowisk spółdzielczych mówią też o jej celowym niszczeniu.

Odrodzenie es odbywa się głównie na nowych polach. Współczesna „ekonomia społeczna zaczyna dopiero kiełkować, przede wszystkim z sektora pozarządowego, który sam jest dopiero w fazie wczesnej młodości (...). W tych warunkach próba wyłonienia spośród instytucji teoretycznie tworzących ekonomię społeczną podmiotów mogących uchodzić za przedsiębiorstwa społeczne stanowi duże wyzwanie. Podejmując ją, nie sposób bowiem odwoływać się jedynie do formalnych cech owych instytucji, ale trzeba też brać pod uwagę to, że praktyka ich funkcjonowania może być od tego oficjalnego wizerunku dość odległa” [Herbst J., 2008, s. 45].

Warto też wspomnieć, że w latach 70.–80. minionego stulecia es na całym świecie przechodziła głęboki kryzys tożsamości, efektywności i niesprzyjającego otoczenia [za Münknerem, Piechowski, 2005, s. 88]. Nie bez znaczenia była też koncentracja małych jednostek w sieci i wielkie struktury, często ponadnarodowe, co upodabnia je do ustrojów korporacyjnych.

Dla odróżnienia odmiennego dziedzictwa używa się określenia „stara” i „nowa” es [Mendell i in., 2009, s. 14]. W istocie wydaje się, że – przynajmniej w Polsce – należy rozróżnić trzy epoki: tradycyjną es (przed II wojną światową), „starą” es (panowanie socjalizmu) i „nową” es (po 1989 r.). Nawet jeśli pierwszy okres należy po trosze uważać za idealizowane³ „dzieje bajeczne”, to jego znajomość pozwala lepiej rozumieć dziedzictwo, wartości i korzenie, a także ocenić użyteczność koncepcji [por. Herbst J., 2008, s. 14–15].

³ Mam na myśli m.in., ale nie tylko, poświęcone temu tematowi piśmiennictwo S. Bratkowskiego.

Nowa – „druga fala ekonomii społecznej jest w Europie jedną z podstawowych instytucjonalnych reakcji na kryzys państwa dobrobytu, a równocześnie stanowi odpowiedź na wyzwania globalizacji”. Jak pisze dalej M. Rymsza, reakcja ta obejmowała: „preferencje dla programów wsparcia o charakterze aktywizującym, a zwłaszcza dla samoaktywizacji. (...) prowadziło to do ponownego odkrycia dorobku (...) ekonomii społecznej” [Rymsza 2007, s. 175–176].

Istotnym motorem zmian była idea integracji działań organów publicznych i niepublicznych, skierowanych na problemy społeczne. W tym celu, jak pisze E. Jezierska: „koncepcja» ekonomii społecznej po raz pierwszy została uznana przez rząd Francji w 1980 r. Została ona następnie przyjęta przez poszczególne państwa członkowskie, (...). Miało to miejsce w Belgii, Francji, Hiszpanii, Włoszech, Portugalii, Luksemburgu, Szwecji, Finlandii i Wielkiej Brytanii. W 1991 r. we Włoszech zaczęła obowiązywać ustawa o spółdzielniach socjalnych, w 1995 r. Belgowie wprowadzili pojęcie przedsiębiorstwa o celach «społecznie użytecznych» a Portugalczycy koncept «spółdzielni społecznej solidarności» [Jezierska, 2007, s. 23]. Polska ustawa określająca status spółdzielni socjalnych została przyjęta w 2004 r. (ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, Dz.U. z 2004 r., Nr 99, poz. 1001).

Z kolei „w roku 1997 w Luksemburgu Europejski Szczyt poświęcony zatrudnieniu zainicjował koordynację polityki zatrudnienia na poziomie europejskim. Przy tej okazji po raz pierwszy w tekście Rady Ministrów Europejskich nawiązano wyraźnie do ekonomii społecznej i wpisano ją do zbioru głównych kierunków polityki na rzecz zatrudnienia” [Jezierska, 2007, s. 23]. Od początku lat 2000 ekonomia społeczna zaczyna zagnieżdżać się w politykach Unii Europejskiej⁴. Jest uznana metodą działania Inicjatywy EQUAL 2000–2008 i szerzej, Europejskiego Funduszu Społecznego. W 2003 r. Unia publikuje Komunikat dla rządów i instytucji europejskich na temat „promocji spółdzielczości w Europie”. W końcu na poziomie światowym ekonomia społeczna zostaje uznana przez OECD (Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju)

oraz MOP (Międzynarodową Organizację Pracy) [m.in. Kwaśnicki, 2005; Dudzik, Kucharski, 2008].

Warto też odnotować przejawy lobbingu, starań międzynarodowego środowiska es o wejście do oficjalnej agendy UE. Przykładem mogą być europejskie Konferencje Ekonomii Społecznej – Praga 2002, Kraków 2004, czy działalność międzynarodowych zrzeszeń i organizacji eksperckich.

W dokumencie pt. „Promocja spółdzielczości w Europie” Komisja Europejska zobowiązała się podjąć dwanaście konkretnych działań na rzecz wspierania rozwoju spółdzielni [Dyrektwa, 2004]. W debacie Parlamentu Europejskiego w sprawie następnej „Inicjatywy na rzecz przedsiębiorczości społecznej” ubolewano, że poczyniono tylko nieznaczne postępy w ich realizacji [Sprawozdanie, 2012]. Jest to jednocześnie najbardziej aktualny dokument Komisji Europejskiej dotyczący es – a dokładniej przedsiębiorczości społecznej, przyjęty przez Parlament Europejski w końcu 2012 r. [Ibidem]. Jego cele określono jak następuje: „W celu sprzyjania «silnie konkurencyjnej społecznej gospodarce rynkowej» Komisja umieściła gospodarkę społeczną i innowacje społeczne w samym centrum swoich zainteresowań, pod względem zarówno spójności terytorialnej, jak i poszukiwań oryginalnych rozwiązań problemów społecznych, w szczególności walki z ubóstwem i wykluczeniem” [Komunikat, s. 2].

Wypada zadać pytanie: w jakim stopniu konkretne środowisko es, zintegrowane ze społeczeństwem i realiami prawnymi, gospodarczymi i z politykami praktykowanymi w Polsce, stanowi stabilny grunt dla realizacji projektów nowych ról czy zadań?

Jak pokazują w dalszej części tekstu, mimo dobrych intencji, w praktyce es była wdrażana wycinkowo. Uwzględniane były niektóre mechanizmy użyteczne z perspektywy konkretnych polityk publicznych, w oderwaniu od wartości zawartych w kapitale społecznym, tradycji, samopomocy, oddolnych inicjatywach itd.

2. Utylitarne redefiniowanie ES

Na początku artykułu przypomniałem, że celem es jest zrealizowanie określonych potrzeb – pracy/zapłaty, obniżenia kosztów utrzymania (przeżycia), współpracy i wymiany usług (wzajemność) z innymi członkami wspólnoty. Powstała ona jako metoda, rozwiązanie instytucjonalne umożliwiające realiza-

⁴ Symboliczna jest nazwa konferencji w Pradze w 2002 r.: „First European Social Economy Conference in the EU Candidate Countries”.

cję tych potrzeb. Tradycyjna definicja es obejmowała dosyć wąski, ale spójny katalog form. Można tu wyróżnić:

1. Spółdzielnie – organizacje zorientowane na aktywizację (włączenie) zamkniętego kręgu członków; zdolne do konkurencyjnej gry na rynku.
2. Banki spółdzielcze.
3. Spółdzielnie spożywców – pozwalające drobnym konsumentom uzyskać kontrolę nad cenami i jakością nabywanych towarów i usług. Grupa konsumentów prowadzi grę zgodną z regułami wolnego rynku i w zasadzie nie wymaga szczególnych form wsparcia (ze względu na specyfikę tej formy, wyjątkiem mogą być klasyczne spółdzielnie mieszkaniowe).
4. Organizacje samopomocy/pomocy wzajemnej – łączące osoby, które mogą zaofiarować swoją pracę (umiejętności, czas), aby pomóc swoim członkom.
5. Fundusze pożyczkowe i gwarancyjne, instytucje ubezpieczeń wzajemnych – nie nastawione na zysk [ADRECMA, 1992, s. 40; Kochanowicz, Topińska, 1992, s. 41–48].

Organizacje te nie wymagają w zasadzie wsparcia innego niż ewentualnie stosowane wobec ogółu przedsiębiorstw.

Ewolucja pojęcia wywołana jest zarówno zmianami modeli społeczno-gospodarczych, jak i ewolucjami wewnątrz samej es – przekształcaniem się konglomeratu małych podmiotów w ustrukturyzowany, hierarchicznie uporządkowany ruch, po części korporacyjny i polityczny. Drugim motorem zmian, ważniejszym z punktu widzenia celów niniejszego artykułu, jest wykorzystywanie es, jej wartości, metod, a czasami tylko wizerunku, jako instrumentu polityk publicznych – narodowych i europejskich, a podmiotów es jako wykonawcy zadań z tych polityk wynikających. Przypomnijmy sobie, że przyczynił się do tego rozwoju także lobbing samego środowiska es i NGO.

„Nowe rozdanie” charakteryzuje się tym, że głównymi instrumentami zasilania es stają się fundusze publiczne. Dostęp do nich jest unormowany przez przepisy o zamówieniach publicznych. Wyrażone w dyrektywach UE i przeniesione do ustawodawstwa krajowego unormowania dotyczące tych zamówień nie są specyficznie zorientowane na wsparcie es. Służą one złożonym celom [Herbst, 2012]:

- stoją na straży reguł wolnej konkurencji i przejrzystości w procesach gospodarczych (oznacza to m.in. ograniczenie w stosowaniu preferencji lokalnych),
- wspierają społecznie wrażliwe strony procesów gospodarczych: osiąganie jakości produktu, parametrów ochrony środowiska, zasad sprawiedliwości społecznej. Jest to jedyna furtka pozwalająca ograniczać działanie zasady wolnej konkurencji w obrocie gospodarczym,
- pozwalają na wykupienie usług umożliwiających realizację zobowiązań, świadczeń i zadań polityki społecznej.

W kolejnych dyrektywach w sprawie zamówień publicznych [Dyrektywa, 1993; Dyrektywa, 2004; Dyrektywa, 2011] ekonomia społeczna i klauzule społeczne nie zajmują wiele miejsca. Można doszukiwać się wspólnych celów, wartości lub przynajmniej pola do działania dla es. Dotyczy to głównie wymienionego powyżej „wykupienia” zobowiązań polityk społecznych, takich jak integracja społeczna, aktywizacja zawodowa, zatrudnienie osób niepełnosprawnych itd. Najczęściej zadania te są realizowane przez formułowanie dodatkowych warunków zamówienia finansowanego ze środków publicznych, a nie jako celu głównego przedsięwzięcia.

Formalnie określonym celem zamówień publicznych jest: „umożliwienie lepszego wykorzystania zamówień publicznych przez zamawiających do wspierania wspólnych celów społecznych, takich jak: ochrona środowiska, bardziej efektywne gospodarowanie zasobami i większa efektywność energetyczna, przeciwdziałanie zmianom klimatu, promowanie innowacji, zatrudnienia i włączenia społecznego, a także zapewnienie możliwie najlepszych warunków dla świadczenia wysokiej jakości usług publicznych” [Dyrektywa, 2011, s. 2].

Tak więc przepisy o zamówieniach publicznych pozwalają na pewne uprzywilejowanie wybranych grup wykonawców poprzez takie środki, jak wyłączenie mniejszych zamówień z obowiązku stosowania przepisów o zamówieniach, możliwość stosowania tzw. klauzul społecznych, zamówienia zastrzeżone czy szczególne warunki realizacji zamówienia.

Należy jednak podkreślić, że bezwzględny priorytetem tych przepisów jest otwarcie dróg dla konkurencji i równego obrotu gospodarczego. Jest

to więc raczej globalizacja niż terytorializacja stonków społeczno-gospodarczych. W tej kwestii UE nie przywiązuje wagi do faktu, że lokalny obrót gospodarczy jest spoiwem społecznym – kanwą narastania kapitału społecznego i integracji społecznej.

Znaczenie zasad prowadzenia zamówień publicznych dla inicjatyw społecznych i przedsięwzięć es jest więc wtórne. Przede wszystkim dyrektywy stoją na straży sprawiedliwego obrotu gospodarczego, wolnej i transparentnej konkurencji oraz norm sprawiedliwości społecznej. Poprzez finansowanie zadań z zakresu pomocy społecznej, zamówienia mogą sprzyjać rozwojowi ekonomii społecznej, ale równocześnie, jak w wypadku ograniczania preferencji lokalnych, mogą utrudniać szanse integracji wątków społecznych i gospodarczych [Herbst, 2012].

Odpowiedzią na wyzwanie rynku finansowania publicznego jest komercjalizacja i swoiste usztywnienie instytucjonalno-organizacyjne, które ostatecznie przekształca ruch społeczny w to, co Amerykanie określają słowem „industry”. Powstała cała branża organizacji publicznych, pozarządowych, a nawet komercyjnych oferujących rozmaite usługi w dziedzinie aktywizacji, rozwoju kapitału ludzkiego itp. Tylko część z nich była czystą emanacją inicjatyw obywatelskich, związanych z określoną społecznością i jej problemami. Poprzez kreację nowych bytów nastąpiło intensywne dostosowanie sektora. „Ruch na dobroku” jest nieselektywny, nastawiony na otwartą rekrutację, akceptuje niemal każdego sojusznika.

Najważniejsze dostosowania dotyczą kryteriów przynależności do sektora es. I tak, zgodnie z definicją Stałej Europejskiej Konferencji Spółdzielni, Towarzystw Wzajemnych, Stowarzyszeń i Fundacji (CEPCMAF) organizacje ekonomii społecznej są podmiotami gospodarczymi i społecznymi działającymi we wszystkich sektorach gospodarki [Informacja o stanie, 2008]. Zmienione brzmienie uzyskują opisy podstawowych cech charakterystycznych dla podmiotów es, tzn.:

1. Termin „przedsiębiorstwo społeczne” próbuje odnotować pojawienie się nowego typu podmiotów i równocześnie maskuje różnice między nimi: „Przedsiębiorczość społeczna obejmuje organizacje, takie jak: spółdzielnie, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, stowarzyszenia i fundacje. Podmioty ekonomii społecznej zwane przedsiębiorstwami społecznymi działają w różnych formach praw-

nych”, podaje T. Schimanek za www.emes.net [Schimanek, 2011]. I. Herbst pisze: „Pojęcie «podmioty ekonomii społecznej» jest określeniem zbyt obszernym i należałoby je uściślić. W szerokim rozumieniu, podmiotem ekonomii społecznej jest zarówno niezinstytucjonalizowane przedsięwzięcie społeczne realizowane przez osoby działające społecznie (nie zarobkowo), jak i duże przedsiębiorstwo, które wśród wielu podejmowanych przez siebie działań o charakterze stricte gospodarczym realizuje także projekty z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu” [Herbst I., 2008].

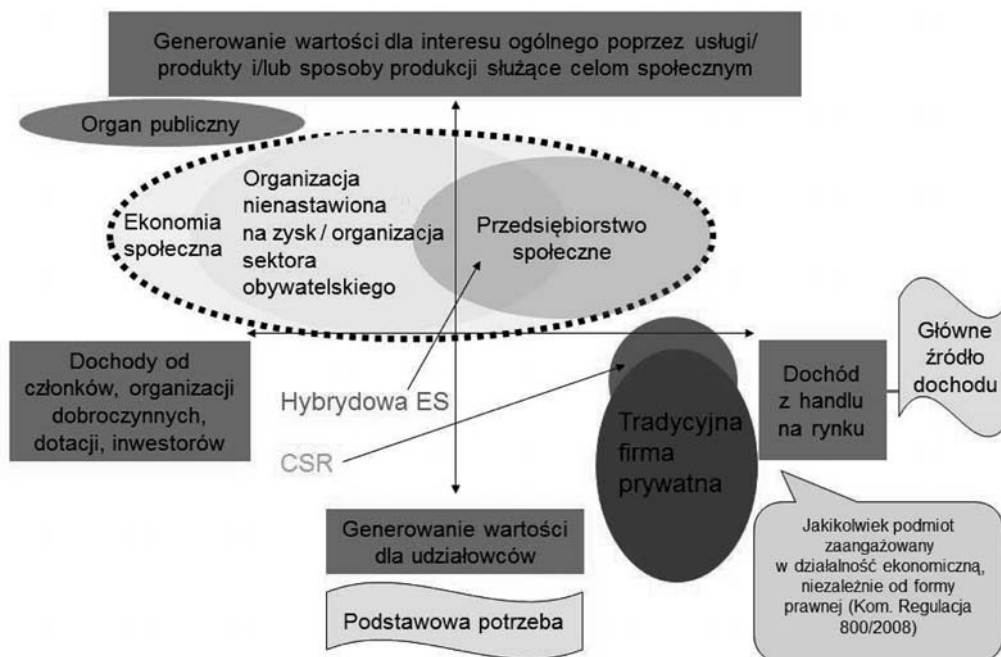
2. Grupą docelową staje się wspólnota, nie zawsze członkowie. Zasadę „jeden członek – jeden głos» zastępuje łagodniejszy wymóg: autonomiczne zarządzanie, demokratyczny proces decyzyjny” [Defourny, Develtere, 2006].
3. Nieufność wobec anonimowego kapitału właściwie znika; pojawia się zasilanie z funduszy publicznych⁵.
4. Rozmyte zostaje kryterium gospodarcze i troska o wynik ekonomiczny. Szczególnie drastycznie widoczne jest to w wypadku tzw. organizacji wspierających (według EMES: ponoszenie ryzyka gospodarczego i ograniczona dystrybucja zysków (www.emes.net). Pojawia się także „operacyjne” rozstrzygnięcie, wywołane brakiem jakichkolwiek użytecznych kryteriów, że podmiotami es mogą być organizacje non-profit czy fundacje [Baczko i in., 2008; Dąbrowska, 2008; Empowering, 2010; zob. także materiały z liczących badań sektora es].

O tym jak daleko idzie przeformułowywanie pierwotnych mechanizmów ekonomii społecznej świadczy ewolucja spółdzielczości inwalidów do postaci Zakładów Aktywności Zawodowej [Wojtowicz-Pomierna, 2010], czy zaliczenie do sektora es Centrów Integracji Społecznej (CIS).

Próby uporządkowania tak rozmytego obrazu, uwalniającego od trudnej eliminacji jakichkolwiek typów, mają często formę graficzną, co przedstawiają rysunki 1 i 2.

⁵ M. Rymśza, powołując się na W. Kwaśnickiego, pisze wręcz: „o ile «stara» gospodarka społeczna rozwijała się oddolnie, o tyle ruch «nowej (...)» wspierany jest odgórnie, zarówno na poziomie Unii Europejskiej, jak i państw członkowskich” [Rymśza, 2005].

Rysunek 1. Zakres pojęcia „ekonomia społeczna”



Źródło: [Braeunling, 2011].

Podobnie nieselektywna jest propozycja polska – prezentowana na rysunku 2. Oczywiście, należy zdawać sobie sprawę, że są to schematy porządkujące a nie definicje projektujące. Niemniej, obie próby dobrze ilustrują trudności w ustanowieniu granic wyodrębniających es od innych typów aktywności społeczno-gospodarczej.

O tym, że jest to redefiniowanie celowe i świadome świadczy zastosowanie podobnego podejścia w projekcie najnowszego programu centralnego, KPRES:

Ekonomia społeczna to 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, 2012].

W sferze ekonomii społecznej działają podmioty ekonomii społecznej, obejmujące cztery główne grupy:

- **przedsiębiorstwa społeczne**, będące fundamentem ekonomii społecznej (...),
- **podmioty reintegracyjne**, służące reintegracji społecznej i zawodowej osób zagrożo-

nych wykluczeniem społecznym, tj. Zakłady Aktywności Zawodowej, Warsztaty Terapii Zająciowej, Centra Integracji Społecznej, Kluby Integracji Społecznej; formy te nie będą w żadnym przypadku przedsiębiorstwami społecznymi, ale mogą przygotowywać do prowadzenia lub pracy w przedsiębiorstwie społecznym, lub być prowadzone jako usługa na rzecz społeczności lokalnej przez przedsiębiorstwa społeczne,

- **podmioty sfery pożytku publicznego**, które prowadzą działalność ekonomiczną, zatrudniają pracowników, choć ich działanie nie jest oparte na ryzyku ekonomicznym; są to organizacje pozarządowe prowadzące działalność odpłatną i nieodpłatną pożytku publicznego; podmioty te mogą stać się przedsiębiorstwami społecznymi o ile podejmą działalność gospodarczą w określonym zakresie, podejmując również zobowiązania statutowe dotyczące dystrybucji zysku,
- **podmioty sfery gospodarczej**, które tworzone były w związku z realizacją celu społecznego, bądź dla których leżący we wspólnym interesie cel społeczny jest racją bytu działal-

Rysunek 2. Miejsce gospodarki społecznej



Źródło: [Kwaśnicki, 2005, s. 14].

ności komercyjnej; są to podmioty, które nie spełniają wszystkich cech i warunków dotyczących działalności przedsiębiorstwa społecznego; grupę tę można podzielić na trzy podgrupy:

- organizacje pozarządowe prowadzące działalność gospodarczą, z której zyski wspierają realizację celów statutowych,
- spółdzielnie, których celem jest zatrudnienie,
- pozostałe spółdzielnie o charakterze konsumenckim i wzajemnościowym.

3. Ekonomia społeczna a kapitał społeczny

Powszechnie wskazuje się, że istotą es jest lokalne zakorzenienie, a nawet działanie na rzecz wspólnoty lokalnej [Hausner, 2008, s. 20]. „Sedno tkwi w bazowaniu na kapitale społecznym, ukształtowanym w ramach określonej społeczności lokalnej” – pisze

dalej J. Hausner [Ibidem, s. 23]. W innym miejscu cytuje on Ch. Leadbeatera: „Punktem wyjścia dla działania przedsiębiorcy społecznego jest kapitał społeczny, aktywizowany (...) poprzez sieć współdziałania z różnymi osobami, grupami, organizacjami i instytucjami” [Hausner, Laurisz, 2008, s. 10]. Powołując się na A. Pichieri, wskazuje też na powiązanie między es a endogennym typem rozwoju [Hausner, 2008, s. 37].

Łatwo zauważyć, że jest to klimat przypominający fenomen społeczno-ekonomiczny określany jako „Trzecie Włochy”. W opisach A. Bagnasco, R. Putnama, Ch. Sabela i J. Zeitlina znajdujemy podstawowe składniki: lokalne, społecznościowe sieci produkcji, kooperacji i pośrednictwa; wzajemność, kredyt rodzinny i zaufanie [Bagnasco, 1988; Bagnasco, 1989; Piore, Sabel, 1984; Sabel, Zeitlin, 1985; Zeitlin, 1990; Putnam, 1995]. Na zjawisko „gospodarki lokalnej” zwracają też uwagę autorzy publikacji OECD Entrepreneurship and Local Initiative

[Łustacz, 1995]. Wskazują oni na utrzymujące się zjawisko „gospodarek lokalnych”, trwałych regionów, gdzie tradycja przedsiębiorczości obejmuje wątki gospodarcze, społeczno-kulturowe, lokalną – zagnieżdżoną przedsiębiorczość i unikalną specjalizację.

Wśród cech charakterystycznych mechanizmu gospodarczego, wymienianych w powoływanych tu opisach, można zauważyć:

- znaczenie kapitału społecznego (i szerzej, czynnika więzi lokalnej),
- rolę kontynuacji tradycji gospodarczych dziedziny, ciągłości i ewolucji technik oraz kooperacji,
- ciągłość historyczną sięgającą nawet kilku stuleci, pozwalającą czasami ograniczać negatywne oddziaływanie takich dominujących w międzyczasie światowych modeli gospodarczych, jak standaryzowana produkcja masowa.

Na tym tle toczy się dyskusja o możliwościach operacyjnych działań na kapitale społecznym w procesach programowania i stymulowania rozwoju. W szczególności dotyczy to tzw. „wytwarzania” kapitału społecznego. „Kapitał nie tylko jest jakością wspomagającą przedsiębiorczość społeczną, ale może być też przez tę przedsiębiorczość «wytwarzany»” pisze R. Praszkiar [Praszkiar, Nowak, 2005, s. 150]. Natomiast J.J. Wygnański zwraca uwagę: „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. Warto zadać sobie pytanie, dlaczego przedsiębiorstwo ekonomii społecznej rozwija się znacznie dynamiczniej w poszczególnych regionach, np. w Hiszpanii dotyczy to Andaluzji i Kraju Basków, w Wielkiej Brytanii przede wszystkim okolic Bristolu w Anglii i okolic Glasgow w Szkocji. Także we Włoszech ekonomia społeczna cieszy się różną popularnością w różnych regionach. A i w Polsce pojawiają się lokalne „zagłębienia” przedsiębiorczości społecznej (np. Małopolska). Jak się zdaje, o powodzeniu konceptu zadecydować może bardzo wiele czynników. (...) Znaczenie

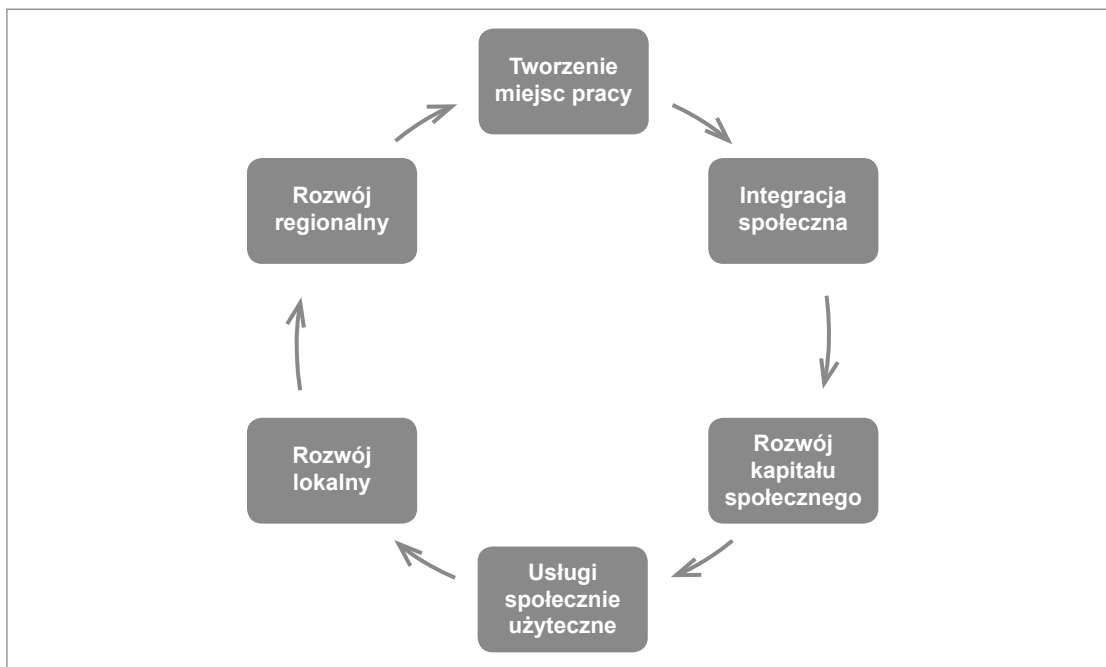
mają także zastane stosunki między lokalnymi władzami a społecznościami lokalnymi, obecność wielkiego przemysłu i powiązany z nim (często paternalistycznie) korporatystyczny mechanizm stosunków między władzą a obywatelami (ta ostatnia „konfiguracja” zmniejsza zresztą szansę na rozwój ekonomii społecznej)” [Wygnański, Frączak, 2006, s. 28–29].

Terytorialne (i historyczne) zakorzenienie es, a także kapitału społecznego jest opisywane i analizowane przez wielu badaczy. Wystarczy wspomnieć choćby liczne prace G. Gorzelaka, J. Bartkowskiego czy zespołu P. Swianiewicza. We wszystkich wskazuje się lub szuka wyjaśnień dla obserwowanych odmienności ilościowych i jakościowych w kapitale społecznym. Wszystkie też pokazują, że są to odmienności regionalne – uwarunkowane społecznie, historycznie i terytorialnie [m.in. Bartkowski, 2003; Gorzelak, 2007; Swianiewicz i in., 2007].

W tym kontekście zastanowienia wymaga życzeniowy kreacjonizm wielu programów, zapowiadających wzrost kapitału społecznego wskutek podejmowania planowanych działań bez wzmianki o uwarunkowaniach czy ograniczonym zasięgu obiecanych skutków. Można tu wspomnieć rządowy program Strategia Rozwoju Kapitału Społecznego czy opracowany obecnie Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej. Tym samym aktualne pozostaje pytanie zadane przez J.J. Wygnańskiego i P. Frączaka: „W jakich sytuacjach kapitał społeczny jest wykorzystywany, a w jakich, jeśli można tak powiedzieć – eksploatowany? Jaka jest rola tzw. brudnego kapitału społecznego w tego rodzaju przedsięwzięciach? Czy kapitał społeczny może być «wytwarzany» przez rynek i pod jakimi warunkami? Zagadnienia te nie są bynajmniej oczywiste i wymagają zapewne oddzielnych studiów (...). Nie chcemy stwierdzić, że owo dobroczynne działanie rynku wpływające na powstawanie więzi społecznych nie jest możliwe, twierdzimy tylko, że nie jest ono, naszym zdaniem, automatyczne” [Wygnański, Frączak, 2006, s. 8].

Zakończenie

Przedmiotem zasadniczej dyskusji powinna stać się relacja między światem es a polityką powierzenia realizacji zadań polityki społecznej. Obecny, dominujący model, w którym zapożycza się metody es

Rysunek 3. Korzyści wynikające z rozwoju ekonomii społecznej⁶

Źródło: [Krajowy, 2012].

do redefiniowania kryteriów, a także tworzenia nowych podmiotów realizujących konkretne zadania polityki społecznej, nie spełnia swojej roli. Dla polityki społecznej najważniejsza wydaje się metoda. Jej osią jest „ekonomia” – działalność, która nadaje sens, logikę i skłania do podporządkowania się powszechnym regułom. Trzeba jednak pamiętać, że elementem owej metody jest też charakterystyczne zakorzenienie przedsięwzięć we wspólnocie i w całym środowisku lokalnym. O użyteczności es jako instrumentu polityk społecznych decyduje kondycja całości tego ruchu. Podejście wybiórcze czy utylitarne wykorzystywanie wycinków, grozi jego rozpadem.

1. Biorąc pod uwagę to, co napisałem powyżej, użyteczne wykorzystanie es jest możliwe jedynie przy spełnieniu szeregu warunków:

- aby zrealizować funkcję integracyjną, es musi być autonomicznym, spójnym wewnątrz ruchem realizującym cele, o których pisałem we wstępie,
- ruch ten musi być zakorzeniony społecznie, gospodarczo, terytorialnie; tym samym,

musi korzystać z istniejącego kapitału społecznego; to, że może go równocześnie wzmacniać – „dobudowywać” – jest korzyścią dodatkową, ale wtórną,

- skuteczność realizacji zadań polityki społecznej powinna być rozpatrywana jako swoisty „społeczny zwrot” z dobrze rozwiniętej działalności podstawowej.
2. Nie mamy w Polsce jednej ekonomii społecznej. Występują zróżnicowania regionalne w zakresie poziomu rozwoju (w tym dynamiki, inicjatywności i mobilizacji społecznej). Poziom i cechy jakościowe kapitału społecznego w regionach wydają się być dobrą syntetyczną zmienną wyjaśniającą zróżnicowany terytorialnie rozwój es. Tymczasem dokumenty programowe dotyczące rozwoju es zdają się nie brać tych zróżnicowań pod uwagę, proponując w całym kraju jednolite podejście.
3. W szybko zmieniającym się modelu gospodarki i społeczeństwa, wzroście potęgi miast i przedefiniowaniu granic między „miejskością” a „wiejskością”, zmianach mechanizmów współzależności, zmieniają się znaczenia poszczególnych segmentów ruchu es – otwie-

⁶ Projekt Krajowego Programu Rozwoju Ekonomii Społecznej, wersja robocza z końca 2012 r.

rają się nowe, a tracą na znaczeniu niektóre tradycyjne segmenty.

4. W niniejszym artykule starałem się pokazać, że wsparcie es koncentruje się obecnie na wykupie zadań publicznych. Widocznych jest wiele luk:

- w zasadzie poza polem zainteresowań⁷ pozostają inicjatywy współpracy wspomagającej przetrwanie, takie jak kooperatywy spożywcze; brak naprawy systemu ogródków działkowych czy propagowania idei tzw. Community Farms; na nikłą skalę powstają sieci wymiany usług (LETS), z brakiem zainteresowania spotyka się

⁷ Temat ten wymaga odrębnego opracowania. Omawiałem go szeroko w kolejnych tekstach na portalu: www.ekonomiaspoleczna.pl: *Inna ekonomia społeczna* (3 września 2012 r.); *Kooperacja wspomaga przetrwanie* (5 września 2012 r.); *Spółdzielcze miejsce do życia* (19 września 2012 r.) i *Ekonomia społeczna w pustostanie* (26 września 2012 r.).

Literatura

Analysis [2011], *Analysis on Social Economy in the Czech Republic*, w ramach projektu Better Future of Social Economy.

ADRECMA [1992], *Dossier Europe centrale et orientale: Mutation économique et Économie sociale*. „Revue des Etudes Cooperatives, Mutualistes et Associatives”, No. 41.

Baczko A., Gumkowska M., Ogrocka A. [2008], *Społeczny kontekst rozwoju ekonomii społecznej w Polsce*, [w:] A. Giza Poleszczuk, J. Hausner (red.) *Ekonomia społeczna w Polsce: osiągnięcia, bariery rozwoju i potencjał w świetle wyników badań*, FISE, Warszawa.

Bagnasco A. [1988], *La costruzione sociale del mercato*, Il Mulino, Bologna.

Bagnasco A. [1989], *The Social Construction of the Market. Business Strategies and Experiments with Scale in Italy*, wypowiedź podczas Social Science Research Council, Joint Committee on Western Europe (styczeń).

Bartkowski J. [2003], *Tradycja i polityka: wpływ tradycji kulturowych polskich regionów na współczesne zachowania społeczne i polityczne*, „Żak”, Warszawa.

Braeunling G. [2011], *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions*, w sprawie Inicjatywy na rzecz ekonomii społecznej, wypowiedź w dniu 5 grudnia 2011 r., dostępne na: <http://ebookbrowse.com/g-braeunling-social-business-initiative-5-12-11-ppt-d270710991> (15.01.2013).

Chloupková J. [2002], *European Cooperative Movement – Background and Common Denominators*, The Royal Veterinary and Agricultural University Department of Economics and Natural Resources, Dania, dostępne na: <http://uwcc.wisc.edu/info/intl/chloupkova.pdf> (15.01.2013).

Chyra-Rolicz Z. [1995], *Przeobrażenia polskiej spółdzielczości w latach 1989–1994*, SIB, Warszawa.

Dąbrowska J. (red.) [2008], *Od trzeciego sektora do przedsiębiorczości społecznej – wyniki badań ekonomii społecznej w Polsce*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa.

spontanicznie działający handel uliczny i bazarowy,

- programy rozwoju przedsiębiorczości nie wspierają es; metod es nie wykorzystuje się w projektach restrukturyzacji lokalnych rynków pracy (zwykle koniecznych po likwidacji lub upadku znaczącego na danym rynku pracodawcy),
- ekonomia społeczna w miejscu zamieszkania: zarówno spółdzielnie mieszkaniowe, samorządność mieszkańców, jak i grupa samozaradność mieszkaniowa to formy upadające,
- ciekawym i zupełnie nowym zjawiskiem jest pojawienie się tzw. ruchów miejskich; szeroko wykorzystują one algorytmy es, stroniąc równocześnie od formalnego organizowania czy rejestrowania się albo przystępowania do struktur es.

Defourny J., Develtere P. [2006], *Ekonomia społeczna. Świątyni trzeci sektor*, [w:] *Trzeci sektor dla zaawansowanych. Współczesne teorie trzeciego sektora – wybór tekstów*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa.

Dudzik K., Kucharski T. [2008], *Przedsiębiorstwa społeczne. Dobre praktyki*, [w:] J. Hausner, *Przedsiębiorstwa społeczne w Polsce. Teoria i praktyka*, MSAP UEK, Kraków, dostępne na: www.e-gap.pl/PUBLIKACJE/es%20skrypt4.pdf (15.01.2013).

Dyrektwa [1993], Dyrektywa Rady z 14 czerwca 1993 r. w sprawie koordynacji procedur w zakresie udzielania zamówień publicznych na dostawy (93/36/EWG).

Dyrektwa [2004], Dyrektywa 2004/18/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 31 marca 2004 r. w sprawie koordynacji procedur udzielania zamówień publicznych na roboty budowlane, dostawy i usługi (Dz.U.UE L z 30 kwietnia 2004 r.).

Dyrektwa [2011], Wniosek Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady z 20 grudnia 2011 r. w sprawie zamówień publicznych (KOM(2011)896).

Empowering [2010], *Empowering People, Driving Change: Social Innovation in the European Union*, Bureau des Conseillers Politiques (BEPA), Komisja Europejska (lipiec).

Frączak P. [2006], *Szkic do historii ekonomii społecznej w Polsce*, Ekonomia Społeczna Teksty, FISE, Warszawa.

Frączek M., Hausner J., Mazur S. (red.) [2012], *Wokół ekonomii społecznej*, MSAP UEK, Kraków.

Giza-Poleszczuk A., Hausner J. (red.) [2008], *Ekonomia społeczna w Polsce: osiągnięcia, bariery rozwoju i potencjał w świetle wyników badań*, FISE, Warszawa

Gorzela G. (red.) [2007], *Polska regionalna i lokalna w świetle badań EUROREG-u*, Scholar, Warszawa.

Hausner J. [2008], *Ekonomia społeczna. Konceptualizacja*, [w:] S. Mazur, A. Pacut (red.), *Ekonomia Społeczna a publiczne służby zatrudnienia w Polsce – zasady, perspektywy i kierunki współpracy*, FISE, Warszawa/Kraków.

Hausner J., Laurisz N. [2008], *Czynniki krytyczne tworzenia przedsiębiorstw społecznych. Przedsiębiorstwo społeczne. Konceptualizacja*, [w:] J. Hausner (red.), *Przedsiębiorstwa społeczne w Polsce. Teoria i praktyka*, MSAP UEK, Kraków.

- Herbst I.** [2008], *Analiza możliwości finansowania podmiotów ekonomii społecznej w Polsce*, w ramach projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”, Bank DnB NOR, Warszawa.
- Herbst J.** [2008], *Pole przedsiębiorczości społecznej w Polsce*, [w:] A. Giza Poleszczuk, J. Hausner (red.) *Ekonomia społeczna w Polsce: osiągnięcia, bariery rozwoju i potencjał w świetle wyników badań*, FISE, Warszawa.
- Herbst K.** [2012], *Zastosowanie klauzul społecznych i partnerstwa publiczno-społecznego do wsparcia rozwoju Ekonomii Społecznej*, w ramach projektu Better Future of Social Economy, Warszawa.
- Informacja o stanie** [2008], *Informacja o stanie i kierunkach rozwoju w Polsce przedsiębiorczości społecznej*, MPIPS, Warszawa (lut).
- Jezierska E.** [2007], *Po polsku i europejsku, Euro 25*, „Magazyn wspólnoty europejskiej”, nr 25 rok 4.
- Łustacz E.** (red.) [1995], *Rozwój przedsiębiorczości. Przedsiębiorczość i inicjatywy lokalne* (tłumaczenie K. Herbst i K. Piątkowski K.), FISE, Warszawa.
- Kochanowicz J., Topińska I.** [1992], *Memoire d'Économies sociales en Pologne: des traditions un peu oubliées*, „Revue des Etudes Cooperatives, Mutualistes est Associatives”, No. 41.
- Komunikat** [2011], Komunikat Komisji z 25 października 2011 r. – Inicjatywa na rzecz przedsiębiorczości społecznej Budowanie ekosystemu sprzyjającego przedsiębiorstwom społecznym w centrum społecznej gospodarki i społecznych innowacji (KOM(2011)682).
- Krajowy** [2012], *Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej*, wersja robocza (listopad).
- Kwaśnicki W.** [2005], *Gospodarka społeczna z perspektywy ekonomii liberalnej*, „Trzeci Sektor”, nr 2.
- Manifest** [2008], *Manifest Ekonomii Społecznej, Gdańska Konferencja Ekonomii Społecznej*, Gdańsk, 27 czerwca 2008, dostępne na: http://www.ekonomiaspoleczna.pl/files/ekonomiaspoleczna.pl/public/manifest_ekonomii_spoecznej.pdf (15.01.2013).
- Mendell M. (red.), Pestoff V. (red.), Noya A., Clarence E.** z zespołem [2009], *Poprawa potencjału integracji społecznej na poziomie lokalnym poprzez ekonomię społeczną*, raport na temat Polski. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
- Nałęcz S.** [2008], *Polska gospodarka społeczna w ujęciu tradycyjnym – synteza*; [w:] S. Nałęcz (red.), *Gospodarka społeczna w Polsce, wyniki badań 2005–2007*, Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa.
- Piechowski A.** [2005], *Punkty widzenia*, „Trzeci Sektor”, nr 2.
- Piore M.J., Sabel C.F.** [1984], *The Second Industrial Divide. Possibilities for prosperity*, Basic Books, New York.
- Potkańska D.** [2012], *Polskie spółdzielnie coraz mniej spółdzielcze*, dostępne na: <http://www.ekonomiaspoleczna.pl/wiadomosc/749405.html> (15.01.2013).
- Praszkiel R., Nowak A.** [2005], *Zmiany społeczne powstałe pod wpływem działalności przedsiębiorców społecznych*, „Trzeci Sektor”, nr 2.
- Putnam R.** [1995], *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Znak, Kraków.
- Rymsza M.** [2005], *Stara i nowa ekonomia społeczna. Polska na tle doświadczeń europejskich*, „Trzeci Sektor”, nr 2.
- Rymsza M.** [2007], *Druga fala ekonomii społecznej w Polsce a koncepcja aktywnej polityki społecznej*, [w:] T. Kaźmierczak, M. Rymsza (red.), *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Sabel Ch., Zeitlin J.** [1985], *Historical Alternatives to Mass Production: Politics, Markets and Technology in Nineteenth-Century*, „Industrialization, Past & Present”, No. 108/1985.
- Sałustowicz P.** [2007], *Pojęcie, koncepcje i funkcje ekonomii społecznej*, [w:] J. Staręga-Piasek (red.) *Ekonomia Społeczna; Perspektywa rynku pracy i pomocy społecznej*, Instytut Rozwoju Służb Społecznych, Warszawa.
- Schimanek T.** [2011], *Prawo przedsiębiorczości społecznej w Polsce*, Instytut Spraw Publicznych, dostępne na: www.isp.org.pl/uploads/filemanager/PrawoPST.Schimanek.pdf (15.01.2013).
- Sprawozdanie** [2012], *Sprawozdanie z posiedzenia Komisji Zatrudnienia i Spraw Socjalnych (A7-0305/2012)*, 4 października 2012 r.
- Staręga-Piasek J. (red.)** [2007], *Ekonomia Społeczna. Perspektywa rynku pracy i pomocy społecznej*, Instytut Rozwoju Służb Społecznych, Warszawa.
- Swianiewicz P., Herbst J., Lackowska M., Mielczarek A.** [2007], *Szafarze darów europejskich. Kapitał społeczny a realizacja polityki regionalnej w polskich województwach*, Scholar, Warszawa.
- Wojtowicz-Pomierna A.** [2010], *Zakłady aktywności zawodowej – geneza, stan obecny, perspektywy*, wypowiedź podczas seminarium Instytutu Spraw Publicznych „Zakład Aktywności Zawodowej – stan obecny, perspektywy” w dniu 17 grudnia 2010 r.
- Wygnański J.J.** [2008], *Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów wybór*, FISE, Warszawa.
- Wygnański J.J., Frączak P.** [2006], *Ekonomia społeczna w Polsce – definicje, zastosowania, oczekiwania, wątpliwości*, *Ekonomia Społeczna Teksty*, FISE, Warszawa.
- Zeitlin J.** [1990], *Industrial Districts and Local Economic Regeneration: Models, Institutions and Policies*; opracowanie na International Conference on Industrial Districts and Local Economic Regeneration, Genewa (18–19 października 1990 r.).

The perspectives of social economy

Abstract: Social economy can be associated with possibly the biggest success of partner co-operation between the actors of state and social sectors. The model of partnership is likely to be close to the ideal one. The method of social economy is grounded in the tradition of local communities and self-resourcefulness, it draws from local social capital. Therefore it becomes an excellent form of social integration and re-integration projects as well as welfare services embedded in local communities. In the article the author has attempted to review the risks related to partnership building and the use of partnerships in the implementation of social policy, on a relatively massive scale. The author has included here flexible approach to the definitions and criteria as well as unrealistic expectations towards such theoretical construct as social capital.

Key words: social economy, social entrepreneurship, public tendering, social capital, regional and local communities development.