

Piotr Sałustowicz

Pojęcie, koncepcje i funkcje ekonomii społecznej



Spis treści

Wprowadzenie	4
Pojęcie ekonomii społecznej	4
Trzy koncepcje ekonomii społecznej	8
Funkcje ekonomii społecznej	12
Literatura	16

Wprowadzenie

Fenomen ekonomii społecznej ma dość długą historię sięgającą XIX w. Dwaj francuscy autorzy – D. Demoustier i D. Rousseliere – w obszernym historycznym studium poświęconym ekonomii społecznej jako nauce i praktyce zwracają uwagę na jej metamorfozę, zarówno jeśli chodzi o jej zakres pojęciowy, jak i formy (2004). Wskazują oni, że koncepcja ekonomii społecznej XIX w. oznaczała np. poszerzenie pojęcia ekonomii politycznej o produkcję „środków egzystencji”, takich jak edukacja czy zdrowie, ale też jej krytykę i substytucję, komprymację w przypadku koncepcji socjalistycznych, czy wreszcie była traktowana jako uzupełnienie gospodarki rynkowej przez gospodarkę publiczną (2004, 3).

W latach 20. XX w. pojawiła się koncepcja ekonomii solidarnościowej, za którą podążyła ekonomia spółdzielczości (Seibel i.in., 1997).

Wreszcie w latach 70. ubiegłego wieku ma miejsce rewitalizacja tej problematyki w postaci dyskursu o trzecim sektorze, ekonomii alternatywnej, ekonomii solidarnościowej czy tzw. sektorze non-profit (Demoustier/Rousseliere, 2004, 3).

To bogactwo określeń wymaga ostrożności w ich stosowaniu, gdyż w wielu wypadkach określają one podobne czy pokrewne sobie zjawiska, ale nie identyczne. Jednocześnie mają wspólne podłoże społeczno-ekonomiczne w postaci liberalizacji rynków, w tym rynku pracy, rosnącej konkurencji oraz pojawienia się w „społeczeństwach dobrobytu” zjawiska ludzi wykluczonych i zbędnych (Demoustier/Rousseliere, 2004, 20). Wreszcie tzw. kryzys państwa socjalnego spowodował, że możliwości zaspokajania potrzeb jednostek i potrzeb społecznych ze strony finansów publicznych zostały znacznie zredukowane i wobec tego szukanie alternatywnych form przedsiębiorczości było jednym z możliwych rozwiązań.

Kryzys państwa socjalnego niewątpliwie zainicjował obecną debatę nad ekonomią społeczną, w której warto podjąć głębszą refleksję dotyczącą jej miejsca i roli w projekcie „lepszego społeczeństwa” (zob. także Körber i inni, 2001), którego realizacji nie gwarantuje ani „państwo liberalne”, ani „państwo represyjno-solidarnościowe”.

Przyjmując, że ekonomia społeczna jest domeną społeczeństwa obywatelskiego, konieczne wydaje się zdefiniowanie granic i relacji między państwem, rynkiem a społeczeństwem obywatelskim.

Dotychczas wielką uwagę poświęcano relacji między państwem a społeczeństwem obywatelskim w kontekście stabilności demokracji czy jej braku (zob. Inglehart, 1998), natomiast relacja między rozwojem gospodarczym i stopniem rozwoju społeczeństwa obywatelskiego stała się od nie-

dawna przedmiotem większego zainteresowania ze strony nauk społecznych (zob. Putnam, 1995; Fukuyama, 1997). Tutaj społeczeństwo obywatelskie widziane jest zarówno jako ważny warunek dla rozwoju gospodarczego, jak i podmiot aktywnie partycypujący w tym rozwoju. Jeżeli tak jest, to znowu kwestia relacji „państwo a społeczeństwo obywatelskie” nabiera szczególnego znaczenia, ale nie w kontekście dyskursu o demokracji, lecz o bardziej sprawiedliwym rozwoju gospodarczym¹.

Reasumując: wydaje się, że ekonomia społeczna daje nam ogromną możliwość zastanowienia się, na ile ta forma integracji społecznej, oparta na inicjatywach społeczeństwa obywatelskiego, może zaofiarować społecznie wykluczonym, zmarginalizowanym czy zbędnym perspektywę aktywnego życia i szacunku, sprawiedliwego traktowania ze strony społeczeństwa. Jednocześnie pozwala spojrzeć na zagadnienie ekonomii społecznej jeszcze szerzej – jako na przestrzeń społeczną – gdzie zasady równej partycypacji, solidarności, tolerancji i sprawiedliwości społecznej regulują relacje między jednostkami i zbiorowościami. To, czy stanie się ona modelem dla innych przestrzeni społecznych: ekonomii i polityki, czy też będzie mniej czy bardziej zmarginalizowaną enklawą, zależeć będzie m.in. od tego, jak dynamiczny i niezależny będzie rozwój społeczeństwa obywatelskiego w globalnym świecie.

Pojęcie ekonomii społecznej

Poniższy przegląd różnych pokrewnych pojęć ekonomii społecznej pragnę zacząć od przedstawienia unijnych propozycji w tym zakresie, gdyż – jak mi się wydaje – zajmują one centralne miejsce w jej polityce zatrudnienia i inkluzji społecznej.

W Unii Europejskiej co najmniej z początkiem lat 80. problem ekonomii społecznej stał się przedmiotem obrad i rezolucji Parlamentu Europejskiego (1983, 1987 i 1988), a od 1989 r. istnieje osobny wydział, w ramach Głównej Dyrekcji 23, Komisji EU, odpowiedzialny za sprawy ekonomii społecznej (*Economie Sociale*).

Pojęcie to reprezentuje francuskie spojrzenie i ma swoje źródło w konserwatywnej myśli katolickiej i postępowych socjalistycznych koncepcjach. (Seibel i.in., 1997)

Pojęcie ekonomii społecznej (*Economie Sociale*) w rozumieniu Komisji dotyczy 5 zasadniczych typów organizacji:

¹ Na marginesie warto zwrócić uwagę na inspirującą analizę relacji państwo – społeczeństwo obywatelskie w książce wybitnego amerykańskiego filozofa Michaela Walzera, wydanej w Polsce pod tytułem: *Polityka i namietność. O bardziej egalitarnym liberalizmie* (2006, zob. także: Taylor, 2002, 64-92).

spółdzielni, stowarzyszeń opartych na zasadzie wzajemności, stowarzyszeń, fundacji i przedsiębiorstwach społecznych.

Charakteryzuje je to, że:

1. ich głównym celem nie jest uzyskanie zysków z zainwestowanego kapitału; z natury rzeczy są one tworzone przez i dla tych, którym mają służyć, aby zaspokajać w pierwszym rzędzie ich potrzeby, jak również potrzeby ogólne (*common needs*);
2. są zarządzane zgodnie z zasadą „jeden członek, jeden głos”;
3. są elastyczne i innowacyjne – powstały, aby sprostać ekonomicznym i społecznym zmianom;
4. opierają się zasadniczo na dobrowolnym uczestnictwie, członkostwie i zobowiązaniu (*Unit E3 Craft, small businesses, co-operatives & mutuals*, 2005).

Jednocześnie unijna debata nad ekonomią społeczną zawocowała, w obszarze tzw. alternatywnej ekonomii, czy też ekonomii solidarnościowej (*Solidarökonomie/ solidarity-based economy*) (Seibel, 1997, Evers/Laville 2004, 20), czy też ekonomii obywatelskiej (*civil economy*) (Evers/Laville, 2004, 20, Bruyn, 2000).

Zaproponowane przez Unię Europejską pojęcie „ekonomii społecznej” jest pod wieloma względami dość problematyczną próbą. Jest to nieostre pojęcie, które nie pozwala na sformułowanie jednoznacznej definicji. Wyliczone typy organizacji stanowią swoistego rodzaju konglomerat, który wcale nie spełnia wszystkich cech, jakie mają być konstytutywne dla ekonomii społecznej (Bauer, 2000, 160).

Krytyka tego pojęcia ze strony niemieckiej podkreśla, że stanowi ono swego rodzaju mieszankę idei „spółdzielczości” (popieranie członków w drodze samopomocy i wzajemne korzyści aktywnych uczestników), z ideą „działania na rzecz wspólnych potrzeb” (*Gemeinwirtschaft*) i „pożytku publicznego” (*Gemeinnützigkeit*) (świadczenia na rzecz trzeciej osoby, pasywni uczestnicy) (Bauer, 2000, 161).

Nieostrość tego pojęcia spowodowała, że – jak już wspominałem powyżej – identyfikuje się pojęcie „ekonomii społecznej” z takimi pojęciami, jak „trzeci sektor”, „sektor non-profit”, „organizacje pożytku publicznego”. Wielu np. autorów niemieckich używa pojęcia *Economie Sociale*, wymiennie z pojęciem „trzeciego sektora” (Körber i in., 2001, 8).

Trzeciemu sektorowi szczególną uwagę poświęcono w Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii. Koncepcja ta pozostaje w wielu wypadkach niejasna. Wprawdzie w badaniach nad trzecim sektorem prowadzonych przez Johns Hopkins University posłużono się pięcioma kryteriami, które mają charakteryzować organizacje trzeciego sektora, ale to oparte na amerykańskich doświadczeniach określenie nie zawsze daje się zastosować w pełni do innych kulturowych kontekstów (zob. Evers/Laville, 2004).

W wypadku trzeciego sektora w rozumieniu amerykańskim chodzi o takie formy działań społecznych, które kierowane są wspólnym dobrem, dobrowolnością udziału i zaangażowania obywatelskiego oraz są niezależne od zasad działania i przymusu publicznego czy ekonomicznego sektora (Körber i in., 2001, 10, Evers/Laville, 2004). Natomiast w kontekście europejskim trzeci sektor powinien być – zdaniem Eversa i Lavilla – widziany szerzej. Mają charakteryzować go 3 parametry:

1. typ organizacji wchodzących w jego skład;
2. intermedialny charakter trzeciego sektora w ramach „mieszanej czy pluralistycznej gospodarki”;
3. społeczno-polityczny aspekt jest ważniejszy niż ekonomiczny (2004, 11).

Jeśli chodzi o kwestie, jakie organizacje wchodzą w zakres trzeciego sektora, Evers i Laville, krytykując koncepcję zawartą w badaniach Johns Hopkins University, wskazują: po pierwsze, na konieczność dokonania rozróżnienia pomiędzy zrzeszeniami zajmującymi się dostarczaniem usług a zrzeszeniami, których zasadniczym zadaniem jest obrona interesów określonych grup społecznych (*advocacy*) i badania wewnętrznej dynamiki; po drugie, nie ma powodów dla wykluczenia z trzeciego sektora niektórych organizacji ze względu na to, że osiągają w swojej działalności dochody, ważniejsze jest rozróżnienie pomiędzy kapitalistycznymi organizacjami a społeczno-ekonomicznymi organizacjami, co w konsekwencji oznacza rozróżnienie pomiędzy organizacjami generującymi dobro wspólne (*collective wealth*), a nie indywidualne inwestycje. To oznacza, że trzeci sektor w Europie obejmuje zarówno tzw. *voluntary sector*, na który składają się organizacje dobroczynne, publicznego pożytku czy non-profit, jak i ekonomię społeczną w rozumieniu Unii Europejskiej, czyli spółdzielnie, towarzystwa oparte na zasadzie wzajemności, stowarzyszenia, zrzeszenia, fundacje i przedsiębiorstwa społeczne (Evers/Laville, 2004, 12 i nast.).

Körber i inni zwracają uwagę na spółdzielcze tradycje w trzecim sektorze, które mają łączyć się z nowoczesną kulturą przedsiębiorstwa, przy czym trzeba podkreślić, że niejasny pozostaje stosunek między *voluntary sector* a spółdzielczością czy towarzystwami opartymi na zasadzie wzajemności.

Zaliczenie spółdzielni czy towarzyszeń opartych na zasadzie wzajemności do ekonomii społecznej czy trzeciego sektora spotkało się jednakże z ostrym protestem np. ze strony spółdzielni niemieckich, które traktują siebie jako część gospodarki, a nie jako sferę leżącą pomiędzy państwem a rynkiem. Wynika to, na co wskazuje Burghard Flieger, z niejasno sformułowanej zasady „wspierania członków spółdzielni” (*Förderprinzip*), która dopuszcza np. taką jej interpretację, że podział zysku wypracowanego przez związek spółdzielni wśród spółdzielni-członków jest ich bezpośrednim ekonomicznym wspieraniem, gdy w rzeczywistości ma miejsce

partycypacja w uzyskanym dochodzie (1998, 137). Jednocześnie spółdzielnie niemieckie ignorują orientację spółdzielczości na wspólne dobro (*Gemeinwohlorientierung*), co prowadzi do odrzucenia przez nie europejskiej koncepcji *Economie Sociale* (Flieger, 1998, 138). Flieger dość szeroko definiuje spółdzielczość socjalną, czego dowodem jest rozróżnienie przez niego trzech form:

1. spółdzielnie założone przez osoby mające ten sam problem i w drodze samopomocy szukające jego rozwiązania; do nich zalicza spółdzielnie inwalidów, robotnicze czy ofiar wojennych;
2. solidarnościowe spółdzielnie socjalne, które ofiarują bezpłatne usługi, często nie tylko członkom; jako przykład tego typu podaje spółdzielnie seniorów czy „pierścienie wymiany”;
3. profesjonalne spółdzielnie socjalne, które są bardziej zorientowane na rynek (1998, 139 i nast.).

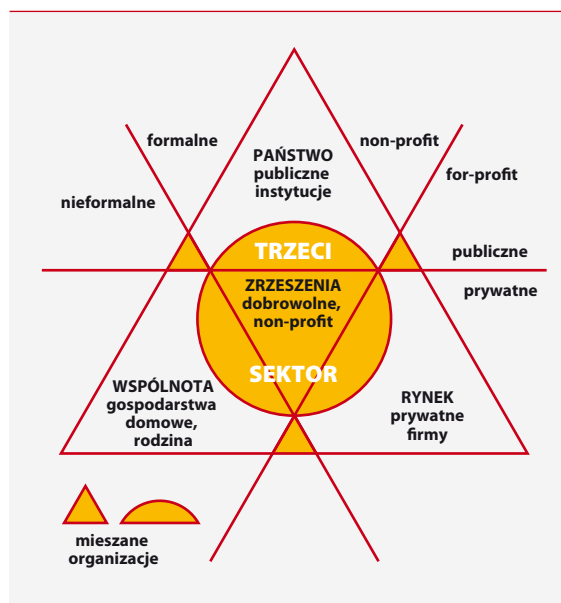
Pomijając szczególną sytuację spółdzielczości w Niemczech, można powiedzieć, że tak zdefiniowany trzeci sektor, na który mają się składać *voluntary sector* i ekonomia społeczna, otwiera szerokie pole – moim zdaniem – nie tylko dla naukowej analizy możliwych relacji wewnątrz tego sektora, lecz przede wszystkim dla dialogu i współpracy między tymi obszarami. Jeżeli przyjąć, że tzw. *voluntary sector* stanowi rdzeń społeczeństwa obywatelskiego, to otwiera się możliwość dla szerokiej debaty na temat relacji między nim a ekonomią społeczną.

Dalszą typową cechą europejskiego trzeciego sektora jest to, że jest on silniej niż w Stanach Zjednoczonych włączony w system gospodarki pluralistycznej. Z historycznej perspektywy, z jednej strony takie organizacje trzeciego sektora, jak towarzystwa oparte na wzajemności czy organizacje samopomocowe, przyczyniły się do powstania systemu zabezpieczenia społecznego, a z drugiej strony przez produkcję dóbr i usług weszły w sferę mechanizmów rynkowych (Evers/Laville, 2004, 14).

Jednocześnie między aktorami trzeciego sektora a polityką społeczną i państwem ma miejsce silniejsza współpraca i wymiana. Dlatego też trudno mówić o jakichś ostro zarysowanych liniach demarkacyjnych pomiędzy trzecim sektorem a państwem, rynkiem a nieformalnymi wspólnotami czy nieformalną ekonomią, a raczej chodzi tu o intermedialną sferę umieszczoną pomiędzy tymi trzema sferami (Evers/Laville, 2004, 14 i nast.).

Ze społeczno-ekonomicznego punktu widzenia wszystkie te 4 elementy przyczyniają się do społecznego dobrobytu (*social welfare*), natomiast ze społeczno-politycznego trzeci sektor może być widziany jako pole, które jest pod jednoczesnym wpływem polityki państwa, ustawodawstwa, wartości i praktyk prywatnego biznesu, kultury społeczeństwa obywatelskiego i potrzeb oraz zaangażowania ze strony

nieformalnych wspólnot (Evers/Laville, 2004, 15). Dobrą ilustracją miejsca trzeciego sektora jako sfery intermedialnej jest poniższa grafika:



Źródło: Pestoff, 1992, za Evers/Laville 2004, 17

Kolejną cechą europejskiego trzeciego sektora jest to, że społeczno-polityczny aspekt jest ważniejszy niż ekonomiczny. Zdaniem Eversa i Lavilla w amerykańskim dyskursie nad trzecim sektorem dominuje ekonomiczne spojrzenie, gdzie uważa się, że jego rozwój jest głównie wynikiem niewydolności rynku (*market failure*) (2004, 20).

W europejskiej tradycji trzeci sektor, to nie tylko producent dóbr i usług, lecz również w wymiarze społeczno-politycznym ważny czynnik w sferze działania społeczeństwa obywatelskiego czy życia publicznego. Zwłaszcza na szczególną uwagę zasługują skomplikowane i niepozbawione napięć stosunki między trzecim sektorem a instytucjami publicznymi, gdyż one, po pierwsze, określają możliwości działania członków wspólnoty politycznej, a po drugie, możliwości działania samego sektora (Evers/Laville, 2004, 22).

W jakim stopniu trzeci sektor zostanie zintegrowany z istniejącym systemem społeczno-politycznym zależy nie tylko od regulacji prawnych, lecz także od intensywności wymiany między trzecim sektorem a sektorem publicznym.

W Polsce nadal możemy mówić o niskim stopniu społecznej integracji trzeciego sektora, czego dowodem jest w wielu wypadkach brak współpracy między nim a sferą publiczną, np. dotyczy to nie tylko partii, rządów centralnych, ale także samorządów i mediów. Dlatego też z dużym niepokojem należy traktować powstanie społecznego klimatu, w którym jest coraz mniej miejsca dla otwartej i krytycznej debaty publicznej, gdzie marginalizacja społeczeństwa

obywatelskiego jako partnera w politycznym dyskursie prowadzi do „nowego paternalizmu” ze strony państwa.

W debacie o ekonomii społecznej pojawia się często zagadnienie „regionalnej ekonomii”. Znaczenie tej koncepcji wiąże się z rosnącym znaczeniem regionów jako przestrzeni działań społeczno-ekonomicznych w kontekście globalizacji rynków.

Koncentracja na gospodarczym rozwoju regionu ma pozwolić na uwzględnienie jego specyficznych potrzeb i zapobiegać niebezpieczeństwu jednostronnego wykorzystania regionu dla uzyskania zysków przez kapitał.

W ramach regionalnej ekonomii ekonomia społeczna może odegrać ważną rolę, czego dowodem są takie inicjatywy, jak „łańcuchy bezpiecznej wymiany” czy spółdzielnie kredytowe (Körber i in., 2001, 15). Jednocześnie region stanowi w pewnym sensie „naturalne środowisko” dla działania, gdzie można sięgać do społecznego zaangażowania obywateli na rzecz pozytywnego rozwoju – innymi słowy – stan rozwoju i aktywności społeczeństwa obywatelskiego jest podstawą dla regionalnej ekonomii społecznej. Trzeba podkreślić, że społeczna ekonomia stanowi tylko część ekonomii regionalnej. To samo dotyczy tzw. lokalnie zakorzenionej ekonomii. Warto może jeszcze zwrócić uwagę na pewne rozróżnienie podobnych do siebie pojęć: „lokalnie zakorzenionej ekonomii” (*die lokal verankerte Ökonomie*) i lokalnej ekonomii (*lokale Ökonomie, local economy*) (Körber i in., 2001, 21).

Koncepcja lokalnej ekonomii powstała w latach 80. w Wielkiej Brytanii i była próbą znalezienia odpowiedzi na upadek przemysłowych regionów i centrów. Punktem wyjścia był kryzys gospodarczy, który prowadził do bezrobocia, pogorszenia się infrastruktury, braku perspektyw, zaniku kapitału społecznego, zjawisk dezintegracji społecznej (Körber i in., 2001, 21, Prange/Warszawa, 2000). Praktycznie te same powody są cytowane w wypadku koncepcji lokalnego rozwoju gospodarczego (*local economic development – LED*). Giancarlo Canzanelli i Giordano Dichter takie parametry uznają za rozstrzygające dla oceny lokalnego rozwoju gospodarczego: partycypacja, endogenne/lokalne środki, wspieranie grup społecznie defaworyzowanych, trwałość działania (2001, 4 i nast.).

Lokalna ekonomia dostarcza głównie produktów i usług dla codziennych, prywatnych potrzeb i stanowi swego rodzaju mieszkankę pracy najemnej, własnej pracy, pomocy sąsiedzkiej czy samoorganizującej się społecznej działalności (Prange/Warszawa, 2000, 7). Jako taka stanowi ważne pole dla lokalnych strategii, których celem jest walka z bezrobociem i troska o środowisko. Realizacja tych celów natrafia jednakże na protesty, opór różnych grup społecznych wynikający z konfliktu czy sprzeczności interesów.

W tej sytuacji szczególnego znaczenia nabierają koncepcje „ekonomii sąsiedztwa” (*neighbourhood economies*) czy „ekonomii solidarnościowej” (*économie solidaire*) (Prange/Warszawa, 2000, 20).

Pewnym niemieckim *specificum* w debacie nad ekonomią społeczną jest koncepcja tzw. ekonomii zorientowanej na wspólnotę (*gemeinwesenorientierte Ökonomie*) (Körber i in., 2001, 24). Samo pojęcie „wspólnoty” (*Gemeinwesen*) jest dość niejasne i budzi spore kontrowersje.

Jedną z głównych przedstawicielek tej koncepcji jest Susanna Elsen, autorka pracy *Gemeinwesenökonomie – eine Antwort auf Arbeitslosigkeit, Armut und soziale Ausgrenzung?, Soziale Arbeit, Gemeinwesenarbeit und Gemeinwesenökonomie im Zeitalter der Globalisierung* (1998). Jako krytyczną alternatywę wobec dominujących form ekonomii kapitalistycznej Elsen tak opisuje „ekonomię zorientowaną na wspólnotę”:

Chodzi tu o taką ekonomię, która nie czyni z działania nastawionego na zysk absolutu [das Ökonomische – przypis P.S.], lecz zgodnie z pierwotnym znaczeniem tego słowa – oikos troszczy się o „całe gospodarstwo”, zarówno o bezrobotnych, jak i o środowisko, zarówno o zdrowie, jak i podział pracy między płciami. Nazywam ją „ekonomią zorientowaną na wspólnotę”, kiedy ta ekonomia orientuje się na potrzeby i możliwości ludzkie i na zachowanie związków we wspólnocie. (1998, 19f).

Celem ekonomii zorientowanej na wspólnotę jest m.in. rekonstrukcja społeczno-kulturowych i społeczno-ekonomicznych relacji, które zostały zniszczone przez kapitalistyczny rynek. Adresowana jest ta rekonstrukcja do osób, które nie mają szans na integrację w ramach ekonomii sterowanej przez konkurencję i przymus stałej ekspansji (Elsen, 1998, 21). W swoich działaniach nawiązuje do tradycji spółdzielczych, ale także do tradycji *Settlements*, co stawia pracę socjalną w szczególnie eksponowanej sytuacji.

Główny kierunek działań ekonomicznych jest sterowany przez idee „nisz”, które pozostają wolne ze względu na brak rentowności lub ze względu na wycofanie się państwa z ich finansowania (Elsen, 1998, 22). W wypadku Polski możemy także znaleźć przykłady, które są niewątpliwie bliskie tej koncepcji – np. historia przedsiębiorczości społecznej w takich wsiach jak Liski, Albigowa czy Hanzłówka.

Przy definiowaniu ekonomii społecznej trzeba zwrócić szczególną uwagę na jej „hybrydowość”. Wynika to z rozróżnienia trzech segmentów ekonomii sformułowanych przez Polanyiego, trzech zasad ekonomicznego działania: 1) zasady działania rynkowego, 2) zasady dystrybucji i 3) zasady wzajemności (*reciprocity*) (Evers/Laville, 2004, 16).

Pozwala to na wyróżnienie „ekonomii rynkowej” (*market economy*), „ekonomii pozapieniężnej opartej na wzajem-

ności" (*non-monetary economy reciprocity*) i „nierynkowej ekonomii dystrybucji" (*redistribution non-market economy*) (Evers/Laville, 2004, 19).

Ekonomia społeczna jest polem, gdzie ma mieć miejsce włączenie wszystkich tych segmentów w jej organizacyjne czy instytucjonalne ramy, jak to pokazuje poniższa grafika.

Przykładem hybrydowej formy ekonomii społecznej są tzw. przedsiębiorstwa społeczne (*social enterprise*).

W raporcie OECD z roku 1999 poświęconemu zagadnieniu przedsiębiorstw społecznych zwraca się uwagę na fakt, że pojęcie to odnosi się do różnych zjawisk, noszących różne nazwy w różnych krajach, ale ich wspólną cechą jest połączenie strategii przedsiębiorstwa ze społecznymi/socjalnymi celami. *Bardziej dokładnie, przedsiębiorstwa społeczne mogą być zdefiniowane jako przedsiębiorstwa, które do pewnego stopnia finansują się poprzez produkcję dóbr i poprzez usługi, jako uzupełnienie publicznych dotacji, których zasadniczym celem jest raczej pomoc ofiarom społecznego wykluczenia aniżeli zysk, a jeżeli uzyskują profit, to jest on inwestowany w celu pomocy ofiarom społecznego wykluczenia* (OECD, 1999, 10, Unit E3 Craft, 2005).

Przedsiębiorstwa społeczne są produktem zarówno zmiany roli państwa opiekuńczego oraz braku zaspokojenia pewnym potrzeb przez rynek, jak również nowych programów aktywizacji zawodowej bezrobotnych i współpracy między ekonomicznymi i społecznymi podmiotami oraz produktem rosnącego popytu na socjalne i komunalne usługi (OECD, 1999, 13, Birkhölzter, 2006).

Laville i Nyssens (2001) uważają, że pojawienie się i dynamiczny rozwój przedsiębiorstw społecznych stwarza nadzieję na ulokowanie ekonomicznej solidarności w nowoczesnej demokracji. To ulokowanie ekonomicznej solidarności ma w dużej części miejsce w społeczeństwie obywatelskim.

Reasumując: ekonomia społeczna to działalność gospodarcza kierująca się takimi normatywnymi zasadami, jak:

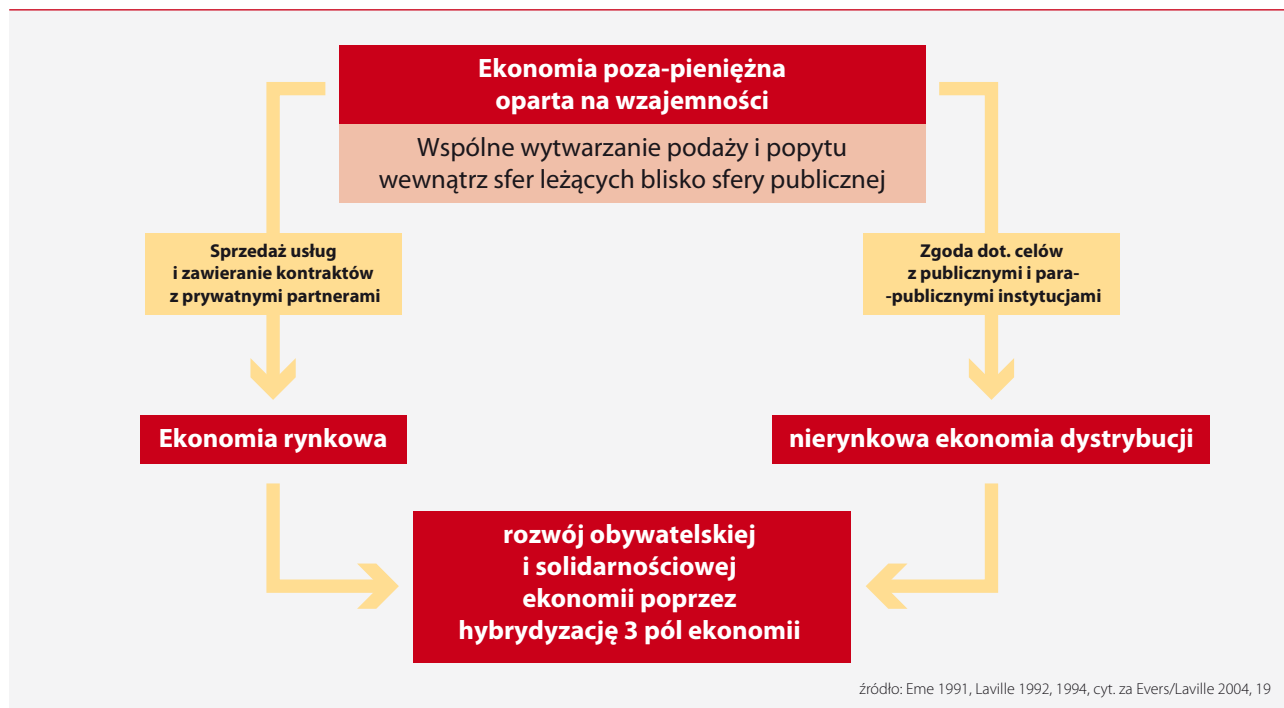
1. zasadniczym celem nie jest generowanie zysku i jego kapitalizacja;
2. dobrowolność uczestniczenia, przy czym zasadniczą podstawą uczestnictwa stanowi członkostwo, a tylko w szczególnych przypadkach stosunek zatrudnienia;
3. zarządzanie opiera się na demokratycznej zasadzie: jeden członek, jeden głos, albo zapewnia szeroką partycypację w procesach decyzyjnych;
4. dystrybucja dochodu służy w pierwszym rzędzie zaspokajaniu potrzeb społecznych czy pracowniczych, a akumulowany kapitał służy dalszemu rozwojowi działalności na rzecz zaspokojenia potrzeb społecznych.

Jak już na to zwracałem uwagę, może ona przyjmować różne formy prawne i w większości wypadków jej głównym adresatem czy podmiotem są jednostki lub grupy społecznie defaworyzowane.

Trzy koncepcje ekonomii społecznej

Z analizy bogatego materiału dotyczącego zarówno pewnych założeń, jak i praktyki ekonomii społecznej wyłaniają się, moim zdaniem, trzy zasadnicze koncepcje czy idealne

Obywatelska i solidarnościowa ekonomia



typy, które chciałbym określić jako: integratywna, kulturowo-etniczna i emancypacyjna.

Koncepcje te można opisać ze względu na: system wartości, cele, relacje do państwa, relacje do rynku, adresatów czy beneficjentów, systemu poparcia i roli pracy socjalnej, oraz pokazać tym samym, co je różni, a co mają wspólnego (patrz tabela poniżej):

	Integratywna ekonomia społeczna	Kulturowo-etniczna ekonomia społeczna	Emancypacyjna ekonomia społeczna
System wartości	liberalna demokracja	partycypująca demokracja	demokracja „od dołu”
Cele	społeczna spójność	kulturowa tożsamość	nowe społeczeństwo
Relacja do państwa	zależność	subsydiarność/ niezależność	niezależność
Relacja do rynku	kooperacja/nie-konkurująca	kooperacja/nie-konkurująca/samowystarczalna	samowystarczalna/konkurująca
Beneficjenci/adresaci	społecznie wykluczeni	grupy etniczne/lokalne zbiorowości kulturowe (sekty religijne)	społecznie wykluczeni/grupy etniczne/lokalne zbiorowości kulturowe (sekty religijne) / chłopcy/kobiety/inni społecznie uciskani
System poparcia	państwo/rynek/społeczeństwo obywatelskie	państwo/społeczeństwo obywatelskie	społeczeństwo obywatelskie
Praca socjalna	społeczny management/ społeczna kontrola	tzew. <i>Indigenous</i> praca socjalna/ <i>empowerment</i>	aktywna praca socjalna na rzecz realizacji społeczno-politycznych celów/ polityczna działalność

Poniżej podejmę próbę egzemplifikacji tych koncepcji na konkretnym materiale.

Koncepcja integratywnej ekonomii społecznej

Zarysy tej koncepcji można – moim zdaniem – znaleźć w programach polityki inkluzyjnej Unii Europejskiej, które wychodzą z założenia, że społeczne wykluczenie zagraża społecznej spójności, pociąga za sobą społeczne i ekonomiczne straty, zagraża ekonomicznemu rozwojowi. Jednocześnie strategię zatrudnienia widzi się jako najbardziej integrująco działający instrument polityki społecznej.

Główną drogą do społecznej spójności czy wysokiego poziomu integracji społecznej wydaje się być zarobkowa praca dla każdego.

Jak wskazuje Ruth Levitas, unijna polityka społecznej inkluzji posługuje się dwoma różnymi dyskursami: ekonomicznym i społecznym (Leivtas, 1996, 9). *Ekonomiczna dyskusja używa pokrewnych terminów skuteczności i deregulacji i potrzeby ekonomicznego wzrostu. Obok tego ma miejsce dyskurs „społeczny”, który dotyczy solidarności, integracji i spójności jako*

przeciwstawne społecznemu wykluczeniu, przy czym wykluczenie społeczne jest rozumiane jako wykluczenie z zarobkowej pracy. (Levitas, 1996, 9).

Odnosnie ekonomii społecznej można powiedzieć, że jej integracyjna koncepcja opiera się na tej podwójnej strukturze, chociaż – jak się wydaje – oba dyskursy są ze sobą sprzeczne albo nie całkiem spójne (Levitas, 1996, 9). Pomimo tego wielka liczba organizacji zaangażowanych w ekonomię społeczną argumentuje w ten sam sposób co Unia Europejska. Znalazło to swoje najwyraźniejsze odbicie w deklaracji organizacji ekonomii społecznej przyjętej podczas Europejskiej Konferencji nt. Ekonomii Społecznej w Salamance, 27-28 maja 2002 r.:

Organizacje ekonomii społecznej wysoce cenią podjęty wysiłek budowania społeczeństw o wysokiej spójności, przyjęty przez samą Komisję Europejską od czasu spotkania w Lizbonie, i wyrażają przekonanie, że ten wysiłek jest niezbędny w społeczeństwie mającym poważne problemy związane z ubóstwem i rosnącym niebezpieczeństwem społecznego wykluczenia. To, że to przedsięwzięcie musi angażować wszystkie społeczne i gospodarcze podmioty, wśród których społeczna ekonomia czuje się szczególnie zobowiązana, od czasu, gdy społeczna spójność jest adresowana do solidarności jako wartości, na której opiera się sama ekonomia społeczna. (Declaration, 2002, 1)

Ponadto położyli oni szczególny akcent na „społeczną spójność” jako zasadniczy cel ekonomii społecznej:

To, że społeczna spójność jako niekwestionowane zadanie w budowaniu bardziej sprawiedliwego społeczeństwa nie może być inaczej osiągnięte jak na bazie aktywnego działania na rzecz inkluzji, która z kolei wymaga integratywnego spojrzenia na gospodarkę, społeczny trening i inne elementy polityki. (Declaration, 2002).

Odnosnie roli społecznej ekonomii w polityce społecznej inkluzji Unii Europejskiej autorzy Deklaracji wyrazili nadzieję, że *odpowiednia uwaga powinna być zwrócona na poważne doświadczenia spółdzielni socjalnych i włączenie sieci społecznych przedsiębiorstw, mianowicie poprzez rozwój ich legalnej (ustawowej) definicji w tych krajach członkowskich, które nie mają takiej regulacji.* (Declaration, 2002)

Wreszcie, są oni głęboko przekonani, że *władze publiczne i społeczna ekonomia powinny wejść w stosunki partnerskie, aby w ten sposób zwiększyć synergii i pomóc zbudować społeczeństwo o lepszej spójności.* (Declaration, 2002)

Integratywna perspektywa – wątpliwości i pytania

1. Kładzie ona silny akcent na społeczną ekonomię w rozumieniu *job-maschine* (więcej na ten temat poniżej), podczas gdy inne funkcje, jak: budowanie społecznego

kapitału, demokracja czy inicjowanie społecznej zmiany, wydają się w jakimś stopniu pominięte.

2. Powstaje wrażenie godzenia się na dużą zależność od państwowego poparcia zarówno prawnego, jak i finansowego. Niewątpliwie rola i znaczenie państwa i jego stosunku do ekonomii społecznej wymaga szczególnie starannych badań, bowiem pełna izolacja od państwa czy pozostawienie państwu zadania transformacji gospodarki w kierunku „gospodarki solidarnościowej”, jak dowodzą tego historyczne przykłady, pociągają za sobą wiele społecznie negatywnych skutków. (Leubolt/Auinger, 2006)
3. Rezultatem zależności od państwa będzie prawdopodobnie ograniczenie pola działalności gospodarczej społecznej ekonomii: nie może ona stanowić konkurencji na wolnym rynku, wskutek czego musi ograniczyć się do tzw. nisz.
4. Grozi jej stygmatyzacja zarówno ze strony gospodarki rynkowej, jak i społeczeństwa.
5. Wreszcie zadaniem ekonomii społecznej ma być dostarczanie siły roboczej na tzw. pierwszy rynek pracy, na którym dominują inne zasady organizacyjne i cele. Z nimi pozostają w sprzeczności zasadnicze idee i zasady kierujące ekonomią społeczną:
 - zadanie służby na rzecz członków zbiorowości, a nie uzyskiwanie zysku;*
 - niezależny management;*
 - demokratyczny proces podejmowania decyzji;*
 - pierwszeństwo pracowników i pracy wobec kapitału przy podziale dochodów* (Defourny, J. 2001, 6).

Można sobie postawić pytanie, w jakim stopniu ekonomia społeczna, kierująca się innymi regułami niż kapitalistyczny rynek pracy, może być traktowana poważnie jako „dostawca” siły roboczej dla tego rynku.

W obliczu tych krytycznych uwag trudno jest podzielać optymizm przedstawicieli integratywnej ekonomii społecznej zarówno co do przedsiębiorstw społecznych, jak i społecznej ekonomii w całości, że może ona poszerzyć demokratyczną partycypację i społeczny kapitał społecznie defaworyzowanych członków społeczeństwa, tych, którzy pomimo potencjalnych możliwości, jakie oferuje postindustrialna era, pozostają na marginesie społeczeństwa (Gonzales, 2007, 203).

Kulturowo-etniczna ekonomia społeczna

Jedną z głównych cech postnowoczesnego świata jest rosnąca świadomość i wrażliwość na zjawiska wielokulturowości i pluralizmu wartości i stylów życia.

Z drugiej strony, etniczne wspólnoty i grupy domagają się nie tylko prawa do życia zgodnie z ich kulturą, lecz także ochrony ze strony czy to państwa, czy społeczności światowej przed dyskryminacją lub nawet grożącym im genocidem (patrz: sytuacja w regionie Darfuru w Sudanie) ze stro-

ny innych grup czy wewnętrznej dominacji władzy, której źródła mogą mieć ekonomiczny, polityczny albo religijny charakter.

W ich walce o przeżycie społeczna ekonomia może być ważnym środkiem do zdobycia pewnej niezależności. W wielu wypadkach jest ona produktem braku alternatywy i jest mniej lub bardziej reakcją na powstałą sytuację zagrożenia czy nędzy (Elsen, 2007, 164). Ten wariant ekonomii społecznej, mający w pierwszym rzędzie na celu zapewnienie sobie środków do życia, łączy się ze świadomością własnej kultury i tradycji. To one i istniejący solidarnościowy potencjał wspólnot etnicznych tworzą podstawę dla kulturowo-etnicznej ekonomii społecznej. Jednocześnie ich trwałość i gospodarczy sukces zależy często od poparcia ze strony społeczeństwa obywatelskiego wewnątrz i z zewnątrz, w postaci np. akcji solidarnościowych światowego społeczeństwa obywatelskiego.

Jako przykład kulturowo-etnicznej ekonomii społecznej można przytoczyć ruch Zapatystów w Meksyku (Boyer, 2006). Proces rozwoju ekonomicznej współpracy we wspólnotach Zapatystów trwał długo i zaowocował samoorganizacją w wielu aspektach wspólnotowego współżycia: szkolnictwie, spółdzielniach konsumenckich, samorządzących się instytucjach kredytowych i samodzielnych usługach lekarskich (Boyer, 2006, 106).

Społeczna ekonomia w regionie Chiapias jest relatywnie niezależna od państwa. Natomiast jej relacja do rynku oscyluje pomiędzy samowystarczalnością a włączaniem się w proces konkurencji na wolnym rynku; dotyczy to szczególnie eksportu kawy do innych krajów. Społeczna ekonomia jest istotnym czynnikiem przyczyniającym się do zachowania etnicznej tożsamości i kultury Zapatystów. Rozwój ekonomii społecznej w regionie Chiapias stanowi przekonujący przykład jej roli w życiu grup etnicznych.

Generalnie Ameryka Południowa i Łacińska to region, w którym idee solidarnościowej ekonomii mają swoje źródło w miejscowej kulturze i w debatach nad ubóstwem (Elsen, 2007, 198; Müller-Platenberg, 2006).

W Boliwii i Brazylii mają miejsce podobne do ruchu Zapatystów ruchy społeczne wśród Indian czy pozbawionych ziemi chłopów (Elsen, 2007, 199). Ma również miejsce wysoka mobilizacja potencjału społeczeństwa obywatelskiego w tym regionie świata (Elsen, 2007).

W promowaniu kulturowo-etnicznej ekonomii biorą również aktywnie udział pracownicy socjalni. Szeroko dyskutowana jest koncepcja tzw. *indigenous social work*, której zadaniem jest mobilizowanie endogennego potencjału grup etnicznych czy regionów z szacunkiem i zrozumieniem dla etnicznej odrębności i kultury. Ma to również pragmatycz-

ny aspekt, bowiem, jak to dokumentuje historia pomocy ze strony krajów rozwiniętych dla krajów Trzeciego Świata, mechaniczne przenoszenie doświadczeń bez uwzględnienia specyfiki tych społeczeństw kończyło się przeważnie niepowodzeniem albo pociągało za sobą negatywne skutki uboczne. Centralną zasadą kierującą działaniem pracowników socjalnych jest niewątpliwie *empowerment* (zob. Sałustowicz, 2006).

Podsumowując: zasadniczą funkcją kulturowo-etnicznej ekonomii społecznej to ochrona kulturowej tożsamości i sposobu życia grup etnicznych czy regionów. Mają one do swojej dyspozycji tzw. społeczny kapitał wiążący (*binding social capital* – P.S.): zaufanie i solidarność oraz w wielu wypadkach praktykują partycypatywną demokrację.

Trzeba krytycznie zauważyć, że w unijnej polityce inkluzji społecznej kulturowo-etniczna ekonomia społeczna nie stała się przedmiotem politycznej debaty.

Emancypacyjna ekonomia społeczna

Emancypacyjna ekonomia społeczna ma swoje główne źródło w lewicowej krytyce kapitalistycznej gospodarki i w zarysowanej przez nią wizji „nowego społeczeństwa”, wolnego od ucisku i wyzysku klasy pracującej i zacofanych gospodarczo oraz społecznie regionów. Jest to utopia społeczna, jej głosiciele wierzą w społeczeństwo, które ma charakteryzować solidarność, równość i sprawiedliwość, i są przekonani, że jej realizacja może mieć miejsce w mikroświecie ekonomii społecznej i w ruchu antyglobalistów. Dlatego widzą oni ekonomię społeczną z *perspektywy oddolnie zorganizowanej, regionalnie zorientowanej federacji zdecentralizowanych, niezależnych przedsiębiorstw kierujących się zasadami oddolnej demokracji* (Elsen/Wallimann, 1998, 152; Arcoverde, 2007, 4).

Główne cechy ekonomii społecznej rozumianej jako nowa solidarna forma produkcji to:

1. produkcja dóbr i usług, które są przeznaczone dla zaspokojenia potrzeb;
2. społeczna własność środków produkcji;
3. oddolnie, demokratycznie przeprowadzana kontrola i podejmowane decyzje;
4. jedność w zakresie własności i majątku oraz w zakresie używania środków produkcji;
5. solidarność jako podstawa dla kooperacji i procesu wytwarzania (Arcoverde, 2007, 4).

Można sobie postawić pytanie, czy oparte na takich zasadach inicjatywy ekonomii społecznej mogą znaleźć praktyczne urzeczywistnienie. Jak dalece jest to możliwe wobec formalnych wymogów rejestracji działalności gospodarczej?

Interesujących wyników dotyczących rzeczywistego potencjału emancypacyjnej ekonomii społecznej dostarczają badania ankietowe przeprowadzone wśród społecznych przedsiębiorstw (166 przypadków) w Pernambuco, w Brazylii (Arcoverde, 2007). Wysoki procent ankietowanych przedsiębiorstw społecznych w Pernambuco charakteryzuje hierarchiczna struktura, ale *jeśli chodzi o podejmowanie decyzji, to w dużym zakresie (42,2%) następuje ono w formie meetingów, a w 19,3% przypadków w drodze poprzedzających decyzję informacji na specjalnych zebraniach, na których wszyscy powinni być obecni i uczestniczyć* (Arcoverde, 2007, 11). Jeśli chodzi o organizację procesu pracy, to istnieją różnice pomiędzy społecznymi przedsiębiorstwami opartymi na podziale pracy (61,4%), a takimi, gdzie nie ma tego podziału (38%). Co zaskakuje, to fakt, że 74,1% (123) ankietowanych przedsiębiorstw nie korzysta z zewnętrznych środków finansowych, co by wskazywało na relatywnie wysoki stopień niezależności od systemu kredytowania czy subwencjonowania. To, co ma różnić solidarnościową ekonomię od sterowanej osiąganiem zysków, to przyjęcie innych zasad; *81,2% pytanym wymieniło następujące zasady: solidarność, kooperacja, równość, wzajemność i samorząd, którymi w teorii powinna kierować się emancypacyjna ekonomia społeczna. Również była wymieniana przez nich: jedność, przyjaźń, szacunek, uczciwość, etyka, miłość i pokój. I wyrażali oni na poziomie wiedzy wspólnej niektóre elementy definiujące to, co dla nich oznacza wspólna odpowiedzialność w ekonomii. To jest forma organizacji, która redukuje wydatki, generuje dochody i gdzie grupy czy członkowie są odpowiedzialni za kierowanie bez wyzysku czy podporządkowania* (Arcoverde, 2007, 12).

W swoim końcowym wniosku Ana Cristina Brito Arcoverde stwierdza:

Nie ma cienia wątpliwości, że przedsiębiorstwa w Pernambuco charakteryzuje w swojej większości poczucie wspólnej odpowiedzialności, konstytuujące alternatywy w walce przeciwko bezrobociu i z tego powodu, czy z powodu innych społecznych braków, mogą one zaspokoić materialne potrzeby, a w konsekwencji ich społeczną reprodukcję. Na pewno jest to dopiero pierwszy krok do przerwania błędnego koła społecznego wykluczenia w poszukiwaniu bardziej egalitarnego społeczeństwa. One niosą, jeżeli nie nową propozycję, to na pewno różny sposób myślenia, organizacji i uspołecznienia produkcji, pracy i dystrybucji zysków w kapitalizmie. (2007, 13).

Szybki rozwój ekonomii społecznej w wielu krajach może być traktowany jako dowód na możliwość powstania „nowego społeczeństwa”, które charakteryzuje bezpośrednia demokracja, orientacja na potrzeby i rozwój ekologiczny².

2. Warto odnotować, że pewne formy społecznej ekonomii mogą również zawierać anty-emancypacyjny potencjał (zob. Nitsch, 2006, 157).

Przekonany o tym jest np. szwajcarski naukowiec Isidor Walilman, który w projekcie ekonomii społecznej widzi początki „alternatywnego społeczeństwa” (1998, 52).

Podobnie wydaje się myśleć Annette Schlemm, gdy analizuje możliwość istnienia gospodarki służącej rozwojowi jednostki (2006, 222).

Wreszcie ruch przeciwników globalizacji Attac, co samo przez się zrozumiałe, wierzy w misję stworzenia „innego świata” za pomocą solidarnościowej gospodarki (zob. Altvater/Sekler, 2006).

Bardziej ostrożny w ocenie ekonomii społecznej, w szczególności ekonomii solidarnościowej, jest Elmar Altvater, który zwraca uwagę na fakt, że wzrost nieformalnych czy niepewnych stosunków pracy, jako wynik neoliberalnej logiki w działaniu zarówno gospodarczym, jak i politycznym, wcale nie musi oznaczać przyrostu potencjału emancypacyjnego (2006, 19).

Jak dalece nowe formy gospodarowania i współżycia, jakie ewentualnie ma do zaoferowania ekonomia społeczna, mają szansę wyjścia poza wąskie enklawy zbiorowego życia? Na ile niosą w sobie ładunek burzący funkcjonalne dla wolnego rynku struktury myślenia i społeczne postawy, inaczej mówiąc – atakują propagowany przez neoliberalizm typ *homo oeconomicus*? (Habermann, 2006, 276, także Nitsche, 2006)

Tak więc – jak dwie omawiane powyżej koncepcje ekonomii społecznej – również ta może budzić wiele uzasadnionych wątpliwości. Można krytycznie zapytać, w jakim zakresie te wszystkie inicjatywy i projekty, których celem jest walka z bezrobociem i biedą, są w istocie przejściowymi/transytarywnymi? Tzn., na umożliwiają i czy ułatwiają w przyszłości ekspansję multinarodowego kapitału, np. przygotowując dla niego wykwalifikowaną siłę roboczą, albo lepiej zintegrowane społeczeństwo? Jak dalece są one w stanie mobilizować antykapitalistyczny potencjał i stworzyć *Mixed Economy* jako koegzystencję kapitalistycznego i niekapitalistycznego sposobu „produkcji” (Nitsch, 2006). Czy mamy do czynienia z iluzją, czy raczej z rzeczywistością?

Nie ulega wątpliwości, że tego w pierwszym rzędzie dotyczy debata między zwolennikami i oponentami emancypacyjnej ekonomii społecznej.

Niewątpliwie znajdujemy się w fazie zbierania dowodów i argumentów, które potwierdzają czy negują te podejścia. Bardziej ogólnie można stwierdzić, że wyniki tej debaty będą miały ogromne znaczenie dla znalezienia odpowiedzi, jaka będzie przyszłość ekonomii społecznej w nowoczesnym świecie.

Funkcje ekonomii społecznej

Funkcje, jakie może pełnić ekonomia społeczna, reprezentuje odmienne podejście do analizy tego zjawiska, jak w wypadku wyróżnionych przeze mnie trzech koncepcji. Koncepcje reprezentują podejście holistyczne, całościowe, podczas gdy analiza z perspektywy funkcji dotyczy jednego konkretnego aspektu oddziaływania ekonomii społecznej w życiu społecznym. Pozwala także na lepszy kwantytatywny pomiar tego oddziaływania. Czego można konkretnie oczekiwać od ekonomii społecznej?

Generalnie można wyróżnić, moim zdaniem, co najmniej cztery funkcje:

1. **Ekonomia społeczna jako *jobmachine*** – jest to spojrzenie z perspektywy polityki zatrudnienia i rynku pracy – od ekonomii społecznej oczekuje się nowych miejsc pracy, szczególnie adresowanych do ludzi zmarginalizowanych lub tych, którym grozi społeczna marginalizacja, oczekuje się również usług w zakresie zawodowego szkolenia i umożliwienia transferu na tzw. pierwszy rynek pracy.
2. **Ekonomia społeczna jako kompensacja „zawodności rynku i państwa socjalnego”** – jest to spojrzenie głównie z perspektywy polityki społecznej, która jest odpowiedzialna za dostarczanie usług socjalnych dla jednostek i zbiorowości lub wspólnot lokalnych, zwłaszcza tam, gdzie sektor prywatny czy publiczny nie są w stanie zaspokoić rosnących potrzeb społecznych.
3. **Ekonomia społeczna jako „producent” kapitału społecznego** – jest to przede wszystkim perspektywa polityki integracji społecznej/spójności, ale również dla etnicznego czy emancypacyjnego spojrzenia na ekonomię społeczną – zadaniem ekonomii społecznej jest „pomnażanie” kapitału społecznego.
4. **Ekonomia społeczna jako „szkoła demokratyzacji”** – z perspektywy procesu demokratyzacji oczekuje się od ekonomii społecznej wciągania jednostek i grup społecznych w proces politycznych decyzji.

Jak dalece ekonomia społeczna jest w stanie spełnić te oczekiwania i jaki segment jest bardziej czy mniej predysponowany do realizacji jednej czy wielu wymienionych wyżej funkcji, musi być przedmiotem systematycznych badań i wymiany doświadczeń.

Należy sobie zdać również sprawę, że realizacja pewnych funkcji może eliminować inne – najbardziej jest to widoczne z perspektywy polityki zatrudnienia i rynku pracy, a także pomnażania alternatywnego kapitału społecznego.

Chciałbym nieco szerzej omówić poszczególne funkcje.

Ekonomia społeczna jako jobmachine

W zależności od przyjętej definicji ekonomii społecznej jej ocena jako *jobmachine* musi być zróżnicowana. Nie ulega jednakże wątpliwości, że wprawdzie kryje ona spory potencjał zatrudnienia, ale byłoby ryzykowne widzieć w niej czynnik, który mógłby zdominować kapitalistyczny rynek pracy.

Wyniki badań prowadzonych przez Johns Hopkins University ujawniły rosnące znaczenie trzeciego sektora jako ważnego czynnika w gospodarce i dla rynku pracy (Salamon, 2001, 48).

W 22 krajach miał miejsce około 24-procentowy przyrost zatrudnienia w tym sektorze w latach 1990-95, co jest niezwykłym rezultatem, jeżeli wziąć pod uwagę, że ogólny wzrost zatrudnienia w tym samym czasie wyniósł jedynie 8% (Salamon, 2001, 48). Niemniej jednak to rosnące znaczenie trzeciego sektora dla zatrudnienia wymaga pewnej relatywizacji i uściślenia, jeżeli chodzi o kwestię miejsc pracy dla jednostek i grup społecznie wykluczonych czy dyskryminowanych.

Po pierwsze, trzeba zwrócić uwagę, że trzeci sektor w poszczególnych krajach ma różne nie tylko formy prawne, ale też – co ważniejsze – pola działania. W niektórych krajach dominują instytucje kultury i oświaty, w innych sportu i rekreacji, w niewielu wypadkach pomoc społeczna i działalność charytatywna.

Po drugie, nie wiemy, jak wielką część w tym wzroście zatrudnienia stanowiły miejsca pracy dla społecznie wykluczonych czy zmarginalizowanych. Niemniej jednak sektor ten może być polem dla polityki zatrudnienia adresowanej do grup społecznie defaworyzowanych. Przykładem tego może być polityka zatrudnienia w Niemczech, w ramach tzw. programu Hartz IV adresowanego do długoterminowych bezrobotnych, którym proponuje się w ramach programu „Jedno Euro” pracę w organizacjach pozarządowych. Jest to nowy obszar, leżący pomiędzy wolontariatem a zatrudnieniem. Według niektórych ekspertów sektor ekonomii społecznej w Niemczech ma liczyć około 2 milionów miejsc pracy (Bikerhöltzer, 2006, 71).

Dane polskie dotyczące trzeciego sektora dowodzą, że nie jest on – jak na razie – liczącym się pracodawcą na rynku pracy. Z badań z 2004 r. wynika, że tylko co trzecia organizacja zatrudnia płatny personel (33,2%), a udział tego zatrudnienia w skali krajowej, bez zatrudnienia w rolnictwie, wynosi zaledwie ok. 0,59%, w liczbach absolutnych jest to 64 tys. nie najlepiej płatnych miejsc pracy (Marta Gumkowska, Jan Herbst, 2005, 9 i nast.).

Z badań Stowarzyszenia Klon/Jawor nad ekonomią społeczną w Polsce wynika, że niewielki procent organizacji po-

zarządowych (2,5%) za główne zadanie stawia sobie rynek pracy, zatrudnienie i aktywizację zawodową (cyt. za Gosk i in., 2006, 4, informacje dot. międzynarodowych doświadczeń – zob. Szymańska, 2005).

Obok poradnictwa zawodowego i szkoleń organizacje pozarządowe są aktywne w tworzeniu miejsc pracy odpowiadających możliwościom i potrzebom określonych grup beneficjentów, oferując zatrudnienie socjalne, chronione, zatrudnienie w przedsiębiorstwach społecznych, zatrudnienie subsydiowane i wspomagane, staże, praktyki i inne (za Gosk, i in., 2006, 6).

Bardziej precyzyjnych danych dostarczają badania odnoszące się do zatrudnienia w sektorze przedsiębiorstw społecznych, czego dowodzi przykład Włoch.

W roku 1993 było 2000 spółdzielni socjalnych, które zatrudniały około 50 000 osób, a w roku 2000 liczba spółdzielni wzrosła do około 4000 z liczbą 70 000 zatrudnionych (Barbetta, 2001, 109). Oczywiście taki pozytywny wzrost wymaga dokładniejszej analizy jego przyczyn oraz odpowiedzi na pytanie, jakie perspektywy rozwojowe w przyszłości mają spółdzielnie socjalne i jak można odnieść te doświadczenia do warunków polskich.

Jeśli chodzi np. o lokalną ekonomię, w skład której wchodzi też organizacje ekonomii społecznej, to badania w Bremen pokazały np., że z jednej strony ma miejsce spadek liczby miejsc pracy w branżach o orientacji na rynek światowy, a z drugiej strony – wzrost liczby miejsc pracy w obszarze lokalnej ekonomii, zwłaszcza w przypadku zakładów produkcyjnych i usług dla potrzeb miejscowej ludności (Prange/Warsewa, 2000, 10). Również tu można widzieć ważny potencjał nowych miejsc pracy, zwłaszcza dla jednostek czy grup społecznie defaworyzowanych.

Tych parę przykładów pozwala na stwierdzenie, że ekonomia społeczna może być traktowana jako jeden z ważnych instrumentów aktywnej polityki na rynku pracy, co znalazło swój wyraz w projekcie „eS”, który wprawdzie stawia sobie za cel poszukiwanie polskiego modelu ekonomii społecznej, ale nie do końca precyzuje, z czego ta polskość modelu ma wynikać.

Ekonomia społeczna – kompensacja „zawodności rynku i państwa socjalnego”

Model „idealnej równowagi”, jaki ma charakteryzować rynek, okazał się tak daleki od rzeczywistości, że siłą rzeczy społeczeństwo zostało skonfrontowane ze zjawiskami, które określono mianem „zawodności rynku”, a zalicza się do nich m.in. inflację, bezrobocie, nierówność dostępu do dóbr i usług, brak pełnej informacji, niepewność, brak zaintere-

sowania w „produkcji” dóbr o charakterze publicznym czy dóbr i usług, które nie zapewniają odpowiedniego zysku.

Wobec tych zjawisk ekonomia społeczna – jako wyraz samoorganizacji jednostek i grup społecznych – niejako przejmując te zadania. Zwłaszcza w sferze usług socjalnych i dóbr publicznych ekonomia społeczna próbuje kompensować skutki „zawodności rynku”.

Potrzeba taka pojawia się ze wzmożoną siłą, gdy jednocześnie mamy do czynienia z finansową niewydolnością państwa socjalnego, które redukuje, albo nawet likwiduje wiele wydatków na cele społeczne czy socjalne.

Możliwość kompensacji „zawodności państwa socjalnego” leży albo w prywatyzacji, albo w przekazaniu tych zadań trzeciemu sektorowi lub w zakresie indywidualnej odpowiedzialności. Sytuacja „zawodności rynku i państwa socjalnego” może okazać się silnym bodźcem dla wzmożenia aktywności gospodarczej społeczeństwa obywatelskiego, ale może także budzić społeczne poparcie dla polityki, która szuka lekarstwa w przejmowaniu coraz większej odpowiedzialności przez samo państwo.

Czego należy obawiać się w wypadku, jeżeli społeczeństwo obywatelskie okazuje się za słabe, aby sprostać temu zadaniu? Doświadczenia krajów Trzeciego Świata pokazują, jak brak silnego społeczeństwa obywatelskiego powoduje, że kryzysy gospodarcze i „niesprawny, skorumpowany system polityczny i administracja” przyczyniają się istotnie do utrwalania się ekstremalnej biedy w tych krajach. Z tego wydaje się wynikać potrzeba budowania instytucji społeczeństwa obywatelskiego i zapewnienie mu możliwości aktywnego udziału w procesach gospodarczych i politycznych.

Na marginesie można stwierdzić, że fakt ten podkreśla wagę, jaką ma instytucja Rzecznika Praw Obywatelskich w Polsce w procesie utrwalania się struktur społeczeństwa obywatelskiego i że dotychczasowe polityczne zaniedbania mogą w końcowym efekcie okazać się wysoce niekorzystne dla rozwoju społecznego.

Ekonomia społeczna jako „producent” kapitału społecznego

Znaczenie kapitału społecznego było dyskutowane w kontekście sprawnych rządów i demokracji (Putnam). W ostatnim czasie wiele uwagi poświęca się znaczeniu i roli kapitału społecznego dla rozwoju gospodarczego. Kapitał społeczny jest widziany albo jako atrybut jednostki (Coleman, Bourdieu), czy też jako atrybut grupy, czy nawet społeczeństwa (Putnam, 1995; Fukuyama, 1997). Pod pojęciem tym kryją się takie zjawiska, jak horyzontalne i wertykalne więzi społeczne, jakimi dysponuje jednostka, grupa czy dane społeczeństwo, zaufanie społeczne lub normy.

Putnam podnosi, że kapitał społeczny odnosi się do *takich cech organizacji społeczeństwa, jak zaufanie, normy i powiązania, które mogą zwiększyć sprawność społeczeństwa, ułatwiając skoordynowane działanie* (1995, 258, zob. także Evers, 2001, 297).

Gdy spojrzeć na kapitał społeczny jako na atrybut jednostki, to według Colemana czy Bourdieu chodzi tu o korzyści, jakie jednostka może czerpać z faktu bycia członkiem określonych sieci społecznych. Po pierwsze, może to być łatwiejszy dostęp do ważnych dla danej jednostki informacji, po drugie, możliwość uzyskania poparcia przy staraniach o inne formy kapitału ekonomicznego czy kulturowego.

Krytycy tej koncepcji zwracają uwagę nie tylko na pewne niejasności, lecz także na to, że obok pozytywnych efektów, jakie wywoływać może kapitał społeczny, mają miejsce także efekty negatywne, w postaci „zamykania się” (*closure*) sieci, co może ograniczać swobodny przepływ informacji czy cementować przywileje jednych wobec innych.

Na razie wydaje się przeważać pozytywna ocena kapitału społecznego i dlatego wielu badaczy zajmuje kwestia powstawania kapitału społecznego oraz jego dystrybucji.

W wypadku jednostek i grup społecznie defaworyzowanych ma miejsce proces zmniejszania się tego kapitału zarówno w wertykalnym, jak i horyzontalnym wymiarze. Wykluczenie społeczne oznacza utratę członkostwa w wielu ważnych sieciach społecznych, w pierwszym rzędzie w sieciach kontaktów zawodowych wynikających z zatrudnienia, ale także z innych – jak pokrewieństwo czy przyjaźń, które ulegają poważnej redukcji. Z reguły nie istnieją żadne powiązania o charakterze wertykalnym.

Nie ulega wątpliwości, że trzeci sektor, zwłaszcza w obszarze przedsiębiorczości społecznej, może być widziany jako instrument pomnażania kapitału społecznego po stronie osób czy grup społecznie wykluczonych (Evers, 2001, 296, Prange/Warsewa, 2000, 23). Aby móc spełnić tę rolę, musi nie tylko otworzyć dostęp do takich środków, jak wymiana informacji, kontakty, współpraca i wymiana, zaufanie i wzajemność, ale także aktywnie wspierać i wspomagać korzystanie z nich przez jednostki czy grupy społecznie defaworyzowane.

Ekonomia społeczna – „szkoła demokracji”

Jedną z głównych cech ekonomii społecznej jest to, że zarządzanie w niej opiera się na demokratycznej zasadzie: jeden członek jeden głos, albo że uczestnicy mają zapewnioną szeroką partycypację w procesach decyzyjnych.

W wypadku zrzeszeń czy spółdzielni członkowie w istocie mają prawo udziału w procesie zarządzania, natomiast

w wypadku przedsiębiorstw społecznych często ma miejsce dość szeroka partycypacja w procesie zarządzania.

Wielu polskich myślicieli, takich jak np. K. Krzeczowski, S. Miłkowski, W. Bronikowski, upatrywało w formach kooperatywnego działania szansy na partycypację i kształtowanie się postaw demokratycznych.

W jakim stopniu demokratyczne struktury ekonomii społecznej mają w istocie edukacyjny wpływ w sensie zgeneralizowanych postaw demokratycznych i są przenoszone na inne sfery życia publicznego, wymaga szczególnych badań.

Czy słabość społeczeństwa obywatelskiego, w tym trzeciego sektora i ekonomii społecznej w Polsce rzeczywiście ma negatywny wpływ na zaangażowanie obywatelskie w działania polityczne? Według danych European Survey 2002 wynika, że tylko 7,1% Polaków podpisywało jakąś petycję, podczas gdy średnia europejska wynosiła 23,4%, i tylko 1,4% Polaków brało udział w legalnej, publicznej demonstracji, podczas gdy średnia europejska wynosiła 7,2% (cyt. za *Indeks społeczeństwa obywatelskiego w Polsce 2005, 2006*, 35).

Warto może jeszcze podkreślić, że procesy kolektywnego zarządzania i wewnętrznej demokracji bardzo trudno znajdują miejsce w działalności gospodarczej i tak naprawdę próby ich realizacji miały miejsce przede wszystkim w ramach tzw. ekonomii alternatywnej, która miała być punktem dla ekonomii kapitalistycznej.

Wiele zakładów ekonomii alternatywnej upadło albo częściowo zrezygnowało z zasad pełnej demokracji i kolektywnego zarządzania. Przykład niepowodzeń ekonomii alternatywnej może uzasadniać pewien sceptycyzm odnośnie ostatniej funkcji.

Na zakończenie warto jeszcze raz wyrazić przekonanie, że dotychczasowy rozwój ekonomii społecznej, zarówno w krajach bogatych, jak i w szczególności w krajach rozwijających się oraz tocząca się żywo debata na jej temat oznaczają, że mamy do czynienia z ważnym elementem rozwoju społecznego, który może przyczynić się w dużej mierze do dalszej realizacji projektu „Sprawiedliwego, solidarnościowego i opartego na poszanowaniu godności ludzkiej społeczności”.

Literatura

- Altvater, E. (2006): Solidarisches Wirtschaften: prekär oder emanzipativ?, w: Altvater, E./Selkler, N. (Hrsg.): Solidarische Ökonomie, Reader des Wissenschaftlichen Beirats von attac, VHS-Verlag, Hamburg, s. 9–21.
- Arcoverde, A. C. B. (2007): Joint Responsibility Economics As an Alternative in the Ending of Unemployment and Social Exclusion – Pernambuco / Brazil, paper presented at the 15th International Consortium for Social Development Symposium: Seeking Harmony and Promoting Social Development in a World of Conflict 16–20 July 2007, Hongkong, Chiny.
- Barbetta, G.P. (2001): Italiens Dritter Sektor auf Konsolidierungskurs, in: Priller, E./Zimmer, A. (Hg.): Der Dritte Sektor international, Mehr Markt – weniger Staat?, Berlin, s. 101–120.
- Bauer, R. (2000): Chancen Ökonomischer Selbstorganisation? Économie Sociale in der europäischen Diskussion, in: Elsen, S./Lange, D./Wallimann, I. (Hrsg.): Soziale Arbeit und Ökonomie, Neuwied, s. 158–178.
- Boyer, M. (2006): Solidarische Vergesellschaftung indigener Gemeinden in Chiapas, Mexiko, in: Altvater, E./Sekker, N. (editors): Solidarische Ökonomie, VSA-Verlag, Hamburg, s. 103–111.
- Bruyn, S.T. (2000): A Civil Economy, Transforming the Market in the Twenty-First Century, the University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Birkhölzter, K. (2006): Soziale Unternehmen: Ausweg aus Arbeitslosigkeit, Armut und Ausgrenzung?, w: Altvater, E./Selkler, N. (Hrsg.): Solidarische Ökonomie, Reader des Wissenschaftlichen Beirats von attac, VHS-Verlag, Hamburg, s. 62–72.
- Canzanelli, G./Dichter, G. (2001): Local Economic Development, Human Development and Decent Work, Paper2: Best practices and trends, Working Papers, ILO, November.
- Declaration by the Social Economy organisations. European Social Economy Conference in Salamanca, 27-28 May 2002.
- Defourny, J. (2001): Introduction, From third sector to social enterprise, in: Borzaga, C./Defourny, J. (2001-eds): The Emergence of Social Enterprise, London/New York.
- Demoustier, D./Rousseliere, D. (2004): Social Economy as Social Science and Practice: Historical Perspective on France, 2004; www.socialeconomics.org/WorldProg.htm.
- Elsen, S. (1998): Gemeinwesenökonomie – eine Antwort auf Arbeitslosigkeit, Armut und soziale Ausgrenzung?, Soziale Arbeit, Gemeinwesenarbeit und Gemeinwesenökonomie im Zeitalter der Globalisierung, Neuwied.
- Elsen, S. (2007): Die Ökonomie des Gemeinwesens. Sozialpolitik und Soziale Arbeit im Kontext von gesellschaftlicher Wertschöpfung und –verteilung. Juventa Verlag, Weinheim/München.
- Elsen, S./Wallimann, I. (1998): Social economy; community action towards social integration and the prevention of unemployment and poverty, in: European Journal of Social Work, No.2, s. 151–164.
- Eme, B. (1991): Les service de proximité, w: Informations sociales, 13, August-September, s. 34-42.
- Evers, A. (2001): The significance of social capital in the multiple goal and resource structure of social enterprises, in: Borzaga, C./Defourny, J. (2001-eds): The Emergence of Social Enterprise, London/New York, s. 296-311.
- Evers, A./Laville, J.-L. (2004): Defining the third sector in Europe, w: Evers, A./Laville, J.-L. (ed.): The Third Sector in Europe, Edgard Elgar, Cheltenham, UK, s. 11–42.
- Evers, A./Laville, J.-L. (2004): The Third Sector in Europe, Edgard Elgar, Cheltenham, UK.
- Flieger, B. (1998): Sozialgenossenschaften: Neue Kooperativen zur Lösung gemeindenaher Aufgaben, Konzeption – Definition – Beispiele – Probleme – Hilfen, w: Klöck, T. (Hg.): Solidarische Ökonomie und Empowerment, AG SPAK, s. 137–160.
- Fukuyama, F. (1997): Zaufanie, kapitał społeczny a droga do dobrobytu, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa – Wrocław.
- Goergen, M./Müller, T. (2005): Das bizness der Ghetto-Gangs, w: Stern, Nr. 47, s. 72–74.
- Gonzales, V. (2007): Globalization, Welfare Reform and the Social Economy: Developing an Alternative Approach to Analyzing Social Welfare Systems in the Post-Industrial Era, in: Journal of Sociology and Social Welfare, June, Nr. 2, s. 187–211.
- Gosk, I. i inni (2006): Ekonomia społeczna jako aktor rynku pracy, manuskrypt.
- Gumkowska, M./Herbst, J. (2005): Podstawowe fakty o organizacjach pozarządowych – raport z badania 2004, Klon/Jawor.
- GUS (2005): Praca nierejestrowana w Polsce w 2004 roku, Internet.
- Habermann, F. (2006): Utopieren heißt probieren, w: Möller, C./Peters, U./Vellay, I. (Hg.): Dissidente Praktiken, Erfahrungen mit herrschafts- und warenkritischer Selbstorganisation, Ulrike Helmer, Verlag, Köln, s.270–281.
- Kaufmann, F.-X. (1997): Herausforderungen des Sozialstaates, Suhrkamp, Frankfurt am Main.
- Körber, M./Peters, U./Weck, S. (2001): Wirtschaften im Kontext. Neue Räume für eine solidarische und nachhaltige Ökonomie?, Dortmund/Dessau.
- Laville, J.-L. (red. – 1992): Les services de proximité en Europe, Desclée de Brouwer, Paris.
- Laville, J.-L. (red. – 1994) : L' économie solidaire, Desclée de Brouwer, Paris.
- Laville, J.-L./Nyssens, M. (2001): The social enterprise, Toward a theoretical socio-economic approach, in: Borzaga, C./Defourny, J. (2001-eds): The Emergence of Social Enterprise, London/New York, s. 312.
- Leuboldt, B./Auinger, M. (2006): Lokale Initiativen und Staatliche Regulation, Die Bedeutung des Staates für die Solidarische Ökonomie, w: Altvater, E./Selkler, N. (Hrsg.): So-

lidarische Ökonomie, Reader des Wissenschaftlichen Beitrats von attac, VHS-Verlag, Hamburg, s. 40–46.

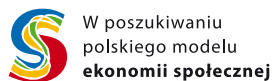
- Levitas, R. (1996): The concept of social exclusion and the new Durkheimian hegemony, in: *Critical social policy*, Jg.16, No. 1, s. 5–20.
- Müller-Patenberg, C. (2006): Solidarische Ökonomie in Brasilien, in: Altvater, E./Sekker, N. (editors): *Solidarische Ökonomie*, VSA-Verlag, Hamburg, s. 112–123.
- Nitsch, W. (2006): Das transformatorische Potenzial der Solidarischen Ökonomie, w: Altvater, E./Selkler, N. (Hrsg.): *Solidarische Ökonomie*, Reader des Wissenschaftlichen Beitrats von attac, VHS-Verlag, Hamburg, s. 156–162.
- OECD (2005): *Statistical Annex*.
- Prange, M./Warsewa, G. (2000): *Arbeit und nachhaltige Stadtentwicklung – das Handlungsfeld lokale Ökonomie*, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, Berlin, www.wz-berlin.de.
- Putnam, R.D. (1995): *Demokracja w działaniu: tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Kraków.
- Renoy, P. i inni (2004): *Undeclared work in an enlarged Union, An analysis of underdeclared work: An in-depth study of specific items*, European Commission Directorate-General for Employment and Social Affairs Unit EMPL/A/1 Manuscript completed in May 2004, Brussel.
- Salamon, L.M. (2001): *Der Dritte Sektor im internationalen Vergleich, Zusammenfassende Ergebnisse des Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project*, in: Priller, E./Zimmer, A. (Hg.): *Der Dritte Sektor international, Mehr Markt – weniger Staat?*, Berlin, s. 29–56.
- Salustowicz, P. (2006): *Soziale Arbeit und Empowerment – einige kritische Bemerkungen zur Suche nach einer politischen Sozialen Arbeit*, in: Böller, K./Hansbauer, P./Hansenjürgen, B./Langenohl, S. (hrsg.): *Die Produktivität des Sozialen – den sozialen Staat aktivieren*, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden, 2006, s. 187–196.
- Schlemm, A. (2006): *Umriss der konkreten Utopie einer Selbstentfaltung-Gesellschaft*, w: Möller, C./Peters, U./Vellay, I. (Hg.): *Dissidente Praktiken, Erfahrungen mit herrschafts- und warenkritischer Selbstorganisation*, Ulrike Helmer, Verlag, Köln, s. 212–230.
- Seibel W. F./Jung, R. H./Schäfer, H.M. (1997): *Economie Sociale Eine einführende Begriffserörterung*, w: Jung R.H./Schäfer H.M./Seibel W.F. (Hrsg.) *Economie Sociale Fakten und Standpunkte zu einem solidarwirtschaftlichen Konzept* IKO-Verlag für Interkulturelle Kommunikation, s. 11–37.
- Stowarzyszenie Klon/Jawor (2006): *Indeks społeczeństwa obywatelskiego w Polsce 2005*, Warszawa.
- Szymańska, Z. (2005): *Raport dotyczący organizacji i działania rynku usług zatrudnienia w warunkach wolnej konkurencji oraz doświadczeń niekomercyjnych organizacji pozarządowych działających na tym rynku w poszczególnych krajach (Holandia, Australia, Dania, Wielka Brytania, Stany Zjednoczone)*, Warszawa.
- OECD: (red. 1999): *Social Enterprises*.
- Taylor, Ch. (2002): *Wielki Gemeinschaft braucht die Demokratie?*, Aufsätze zur politischen Philosophie, Suhrkamp Verlag, Frankfurt am Main.
- Unit E3 Craft, small businesses, co-operatives & mutuals: importance of social economy enterprises, 2005, <http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/coop/index.htm>.
- Wallimann, I. (1998): *Soziale Ökonomie: Existenzsicherung in Krisen und Grundlage eines nachhaltigen Daseins*, in: Klöck, T. (Hg. – 1998): *Solidarische Ökonomie und Empowerment*, AG SPAK Bücher, s. 51–67.
- Walzer, M. (2006): *Polityka i namiętność. O bardziej egalitarny liberalizm*, Warszawa.

Adres autora: piotr.salustowicz@fh-bielefeld.de

EKONOMIA SPOŁECZNA TEKSTY jest serią wydawniczą prezentującą teksty ważne z punktu widzenia dyskusji o ekonomii społecznej. Seria powstała w ramach projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”.

Autorzy tekstów to osoby związane z projektem, osoby aktywnie działające w obszarze ekonomii społecznej, a także przedstawiciele innych środowisk zainteresowanych ekonomią społeczną.

Wszystkie materiały publikowane w serii są dostępne na stronach portalu www.ekonomiaspoleczna.pl.



Niniejszy tekst został udostępniony przez Instytut Rozwoju Służb Społecznych celem publikacji w serii wydawniczej EKONOMIA SPOŁECZNA TEKSTY. Tekst ten pojawił się w serii Ex-Libris Pracownika Socjalnego pt: „Ekonomia społeczna - perspektywa rynku pracy i pomocy społecznej” wydanej w styczniu 2008 roku.

Niniejszy tekst powstał w ramach projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”, realizowanego przy udziale środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL.