

Józef Łobocki

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

EKONOMIA SPOŁECZNA W ROZWOJU REGIONALNYM I LOKALNYM

Streszczenie: Kapitał społeczny jest bardzo ważnym czynnikiem rozwoju ekonomii społecznej, natomiast organizacje ekonomii społecznej przez swoją działalność pomnażają zasoby kapitału. Należy podkreślić, że organizacje ekonomii społecznej nie są sprzeczne z gospodarką rynkową i prywatną własnością, a wręcz przeciwnie – są korzystnym ich uzupełnieniem. Organizacje ekonomii społecznej z definicji mają lokalny charakter, co sprawia, że ich działalność przez zakorzenienie w społeczeństwie skutecznie pobudza rozwój lokalny i regionalny.

1. Wstęp

Gospodarcza historia ludzkości pokazuje, że całe wieki, o ile nie tysiąclecia, działalność gospodarcza była podporządkowana zaspokojeniu potrzeb właściciela przedsiębiorstwa i jego rodziny czy najbliższych. Tak funkcjonowały zakłady rzemieślnicze, małe gospodarstwa rolne i duże majątki folwarczne. Organizacje te działały według obecnie definiowanych zasad ekonomii społecznej. Rozwój sektora komercyjnego w poszczególnych systemach gospodarczych spowodował, że ujawniły się nowe problemy, których rozwiązanie wymagało form organizacyjnych nieopartych na zysku. W II połowie XIX i w I połowie XX wieku nastąpił intensywny rozwój społecznych form gospodarowania, które próbowały rozwiązywać problemy wynikające z szybkiej komercjalizacji życia gospodarczego. Rozszerzenie w późniejszym okresie gospodarczych funkcji państwa i rozwój koncepcji państwa dobrobytu sprawiły, że znaczenie ekonomii społecznej sukcesywnie było marginalizowane.

Renesans organizacji zaliczanych do ekonomii społecznej nastąpił, kiedy okazało się, że państwo nie jest w stanie rozwiązać istotnych problemów społecznych, które bardzo intensywnie uwidoczniły się w ostatnich dwóch dekadach XX wieku. W tym czasie jednocześnie nauki społeczne rozwinęły badania nad kapitałem społecznym, a pomiędzy tymi dwiema instytucjami istnieją silne zależności. Kapitał społeczny jest bardzo ważnym czynnikiem rozwoju ekonomii społecznej, natomiast organizacje ekonomii społecznej przez swoją działalność pomnażają zasoby kapitału. Należy podkreślić, że organizacje ekonomii społecznej nie są sprzeczne z go-

spodarką rynkową i prywatną własnością, a wręcz przeciwnie – są korzystnym ich uzupełnieniem.

2. Ekonomia społeczna – próba definicji

Historia organizacji pomocy wzajemnej, dobroczynnych czy działających dla dobra wspólnego sięga czasów bardzo odległych. Organizacje takie znane były już w starożytności w basenie Morza Śródziemnego, w Ameryce przedkolumbijskiej, Afryce przedkolonialnej, jak też w Chinach. Ich rozwój zawsze był wynikiem inicjatywy oddolnej, natomiast władza państwowa lub kościelna zazwyczaj rościła sobie prawo kontroli. Organizacje zaliczane do ekonomii społecznej rozwijały się cały czas, a o ich różnorodności może świadczyć bogactwo form nazewnictwa: bractwa, cechy, instytucje dobroczynne, fraternie, towarzystwa handlowe, stowarzyszenia zawodowe i mistrzowskie, wspólnoty, a w ramach kościoła: konwenty, zakony, opactwa, przeorstwa [Defourny, Develtere 2008, s. 16].

Organizacje zaliczane do współczesnej ekonomii społecznej zaczęły powstawać na przełomie XIX i XX wieku i tworzą je spółdzielnie, towarzystwa wzajemnościowe i organizacje *non-profit*. W tym okresie istotną rolę w upowszechnianiu organizacji ekonomii społecznej odegrały dwa nurty społeczne: myśl socjalistyczna i chrześcijańska myśl społeczna. Obecnie, tak jak poprzednio, idea działalności niekomercyjnej jest wdrażana na wszystkich szerokościach geograficznych. Organizacje ekonomii społecznej powstają i działają w krajach z dominacją religii islamskiej, buddyjskiej, w Izraelu, tak samo wśród katolików jak wśród protestantów.

Z najczęściej używanych określeń: trzeci sektor, ekonomia społeczna i organizacje *non-profit*, to pierwsze wydaje się najbardziej dookreślone. Trzeci sektor wiąże się z podziałem całej działalności społeczeństwa właśnie na trzy sektory: biznesowy nastawiony na zysk, państwowy albo szerzej publiczny, gdyż oprócz instytucji państwowych obejmuje również samorządy terytorialne, oraz trzeci, na który składają się organizacje nienastawione na zysk i autonomiczne w stosunku do państwa.

Unia Europejska przez pojęcie ekonomii społecznej (*economie sociale*) rozumie pięć typów organizacji: spółdzielni, towarzystw opartych na zasadzie wzajemności, stowarzyszeń, fundacji i przedsiębiorstw społecznych [Sałustowicz 2007, s. 23].

J. Defourny i P. Develtere ekonomię społeczną definiują jako wszelkie rodzaje działalności gospodarczej prowadzonej przez przedsiębiorstwa, głównie spółdzielnie, stowarzyszenia i towarzystwa świadczeń wzajemnych, które w swoich normach etycznych przestrzegają następujących zasad [Defourny, Develtere 2008, s. 25]:

- 1) przedkładanie służby członkom lub wspólnocie ponad zysk;
- 2) autonomiczne zarządzanie;
- 3) demokratyczny proces decyzyjny;
- 4) prymat ludzi i pracy nad kapitałem przy dystrybucji dochodów.

Analiza form organizacyjnych niezorientowanych na zysk jest utrudniona ze względu na różnorodność określeń, jaka jest stosowana w poszczególnych krajach.

W krajach anglosaskich bardziej upowszechniło się określenie organizacje lub sektor *non-profit* [Salamon, Anheier 1994]. Pomimo dużego podobieństwa organizacji ekonomii społecznej i *non-profit*, a nawet częstego wykorzystywania ich jako synonimy, dokładniejsza analiza definicji obu kategorii ukazuje dzielące je różnice. Najważniejsze różnice pomiędzy ekonomią społeczną a sektorem *non-profit* sprowadzają się do następujących wniosków:

- 1) w ekonomii społecznej akcentuje się demokratyczny proces zarządzania organizacjami,
- 2) organizacje *non-profit* natomiast konsekwentnie zakazują dystrybucji dochodów pomiędzy członków.

Anglosaskie organizacje *non-profit* nastawione są w swojej aktywności na działalność na rzecz innych, a nie tak jak europejskie samopomocowe – na rzecz członków. Stąd też rygor zakazujący dystrybucji dochodów w *non-profit* i demokratyczny proces kierowania w organizacjach ekonomii społecznej. Preferencje podatkowe dla sektora *non-profit*, np. w USA, wymagają zachowania nadwyżki ekonomicznej na cele organizacji. Wspólne rozwiązywanie własnych problemów, bardzo często związanych z zapewnieniem pracy, nie koliduje z partycypacją członków w dochodach np. przedsiębiorstwa społecznego (Europa).

3. Funkcje ekonomii społecznej

W celu poznania mechanizmów funkcjonowania ekonomii społecznej należy zbadać pełnione przez nią funkcje. Najbardziej ogólne pojmowanie ekonomii społecznej sprowadza jej funkcje do dwóch podstawowych: spójności społecznej i zawodowej (rynek pracy) oraz rozwoju lokalnego i regionalnego [*The Social Economy in European Union...* 2007].

Badacze ekonomii społecznej w zależności od podejścia do problemu przypisują jej różne funkcje. P. Sałustowicz wymienia cztery funkcje ekonomii społecznej jako [Sałustowicz 2007, s. 38-39]:

- 1) *jobmachine* – spojrzenie z perspektywy polityki zatrudnienia i rynku pracy,
- 2) kompensacja „zawodności rynku i państwa socjalnego”,
- 3) „producent” kapitału społecznego – perspektywa polityki integracji społecznej/spójności,
- 4) „szkoła demokracji”.

Naszym zdaniem funkcje pełnione przez organizacje ekonomii społecznej są bardziej zróżnicowane. Na obecnym etapie jej rozwoju można do nich zaliczyć:

- 1) demokratyzację społeczeństwa,
- 2) oddziaływanie na rynek pracy,
- 3) funkcję efektywnościową,
- 4) funkcję redystrybucyjną,
- 5) pomnażanie kapitału społecznego,

- 6) dostarczanie towarów lub usług,
- 7) funkcję aktywizacyjną – prorozwojową.

W krajach posttotalitarnych naturalnym stanem jest deficyt demokracji. Z trzech podstawowych elementów: społeczeństwa, państwa i gospodarki, zmiany w funkcjonowaniu przedsiębiorstw następują bardzo szybko (właściwie to już mamy gospodarkę rynkową). Państwo również zmienia się, m.in. pod wpływem integracji europejskiej. Zmiany postaw i zachowań społeczeństwa następują najwolniej. Upřednio cytowany autor przypisuje ekonomii społecznej funkcję „szkoły demokracji”. Trudno nie zauważyć, że w polskich warunkach organizacje, które z natury są niezależne, demokratyzują polskie społeczeństwo. Adalbert Evers pokazuje, jak przedsiębiorstwa ekonomii społecznej wykorzystują i wytwarzają kapitał społeczny, który jednocześnie jest wykorzystywany w celu budowania społeczeństwa obywatelskiego [Evers 2008, s. 351].

Korzystne oddziaływanie organizacji ekonomii społecznej na rynek pracy zostało zauważone stosunkowo niedawno, gdyż dopiero w latach 90. XX wieku. Wpływ organizacji jest dwutorowy. Bezpośredni wpływ polega na tym, że sektor ten w krajach, gdzie jest szczególnie rozwinięty, zatrudnia od 11 do 12% siły roboczej. Wpływ pośredni polega na działalności na rzecz poprawy zatrudnienia i przeciwdziałania wykluczeniu z rynku pracy jako osiągania celów statutowych w formie szkoleń i przekwalifikowań zawodowych.

Funkcja efektywnościowa ekonomii społecznej związana jest przede wszystkim z wykorzystaniem środków publicznych. Instytucje państwowe nie są w stanie efektywnie wykorzystać środków przeznaczonych w budżecie na dostarczenie społeczeństwu dóbr i usług określanych jako społeczne [Fukuyama 1997, s. 14]. Organizacje ekonomii społecznej mają duże możliwości, aby z sukcesem wyręczyć państwo z tego zadania. One są blisko ludzi i z jednej strony – znają ich potrzeby, z drugiej zaś – mają możliwości obniżenia kosztów m.in. przez wykorzystanie zasobów o zerowym koszcie alternatywnym (wolontariat).

Funkcja redystrybucyjna częściowo związana jest z poprzednio wyliczoną, czyli efektywnościową. Organizacje ekonomii społecznej, uczestnicząc w dostarczaniu społeczeństwu dóbr i usług społecznych, są dobrym narzędziem systemu redystrybucji społecznej. Natomiast właściwa realizacja tej funkcji wynika z osiągania celów określanych jako społeczne. Potrzebne środki dla osiągania tych celów organizacje zdobywają na bardzo różne sposoby. Właśnie sposoby pozyskania środków, obok realizowanych zadań, różnią organizacje ekonomii społecznej. Instytucja fundacji jest najbardziej spektakularnym przykładem na wykorzystanie funkcji redystrybucyjnej. Fundacja jest instytucją, która zbiera od donatorów środki potrzebne do osiągnięcia założonych celów, a następnie wykorzystuje je do realizacji projektów.

Wytwarzanie towarów i usług jest domeną przedsiębiorstw komercyjnych, one potrafią robić to dobrze, szczególnie jeśli działają na rynku konkurencyjnym. Natomiast liczne doświadczenia przedsiębiorstw ekonomii społecznej dowodzą, że są sytuacje, kiedy przedsiębiorstwa komercyjne z jakichś względów nie interesują się

pewnymi wąskimi rynkami określanymi jako nisze. W takich sytuacjach nisze są często zagospodarowywane przez organizacje niekomercyjne. W ramach tej funkcji dostarczane są społeczeństwu dobra i usługi społeczne.

Przykładów na funkcję aktywizacyjną i prorozwojową dostarcza liczna literatura krajowa [Kaźmierczak, Hernik 2008] i zagraniczna [Osborne, Gaebler 1992] opisująca wpływ konkretnych organizacji na środowisko lokalne i regionalne. W końcowej części artykułu dokonujemy również omówienia tej funkcji.

4. Funkcjonowanie organizacji ekonomii społecznej

Porównanie trzech podstawowych form organizacyjno-prawnych ekonomii społecznej z uwzględnieniem sześciu charakterystyk pozwoli lepiej uchwycić zarówno różnice, jak i podobieństwa pomiędzy organizacjami. Zadaniem (rolą) stowarzyszeń i spółdzielni jest dostarczenie dóbr lub usług swoim członkom lub szerszym grupom odbiorców, natomiast towarzystwa pomocy wzajemnej (TPW) zorientowane są na członków i ich rodziny. Typy produktów i usług dostarczane przez stowarzyszenia i TPW mają zazwyczaj charakter nierynkowych, z tym że stowarzyszenia mogą również dostarczać rynkowe produkty i usługi, a także oferować je szerszym grupom odbiorców. Spółdzielnie działają na szerokim rynku dla większej liczby odbiorców.

Członkami TPW mogą być jedynie osoby prywatne, natomiast w stowarzyszeniach i spółdzielniach dopuszcza się możliwość uczestniczenia podmiotów korporacyjnych.

Domeną organizacji ekonomii społecznej jest ich lokalny charakter. Bardzo rzadko powstają i działają jednostki na szerszym terytorium. Terytorium, na którym działa organizacja, pozwala właśnie na zakorzenienie się. Większość organizacji *non-profit* zazwyczaj ma również lokalny charakter, jednak znane są i takie, które działają na znacznie większą skalę. Fundacje mogą działać zarówno w skali kraju, jak np. Polska Akcja Humanitarna czy WOŚP, jak i w skali całego Świata, jak Lekarze bez Granic czy Greenpeace.

Cechą wyróżniającą organizacje ekonomii społecznej jest ich demokratyczny charakter przejawiający się w stosowaniu zasady „jedna osoba, jeden głos”. Nie ma już tego rygoru w przypadku zasilania finansowego. W stowarzyszeniach i TPW członkowie partycypują w finansowaniu organizacji, jednak po rezygnacji z członkostwa nie mogą uzyskać zwrotu wpłaconych składek. W spółdzielniach występujący członek otrzymuje zwrot wpłaconych wkładów finansowych.

Zasadniczo różnie w poszczególnych organizacjach przedstawia się wykorzystanie nadwyżki wynikającej z działalności. W stowarzyszeniach nie ma możliwości wykorzystania jej przez poszczególnych członków, zawsze pozostaje dobrem wspólnym. Towarzystwa pomocy wzajemnej również nie dystrybuują nadwyżki pomiędzy członków, ale mogą oni korzystać z niej np. przez obniżenie składki w przyszłych okresach. Natomiast w spółdzielniach dopuszcza się częściową dystrybucję nadwyżki pomiędzy członków.

5. Znaczenie kapitału społecznego w rozwoju ekonomii społecznej

Cechą szczególną organizacji ekonomii społecznej są działania grupowe w interesie danej grupy lub większej społeczności dla dobra wspólnego. Podjęcie zespołowej działalności wymaga zaufania poszczególnych osób do siebie. Zaufanie, które jest elementem kapitału społecznego, jest podstawowym czynnikiem tworzenia i rozwoju organizacji. Poziom nagromadzonego kapitału społecznego jest jednym z ważniejszych czynników rozwoju. Badania dowodzą, że szczególnie rozwój na wyższym poziomie (mierzony np. PKB) może napotkać barierę w postaci braku kapitału społecznego [Czapiński 2009].

W społeczeństwach, w których panują demokratyczne stosunki, ludzie współpracują ze sobą i w ten sposób pomnażają zasób kapitału społecznego. To specyficzne aktywo pomnaża się w wyniku współpracy; im częstotliwość współdziałania jest większa, tym bardziej zwiększa się jego zasób. Natomiast tam, gdzie jest zależność i podporządkowanie, a współpraca jest koncesjonowana, tam nie ma powiększania zasobów, a przeciwnie – może zachodzić dekapitalizacja czynnika społecznego.

Kapitał społeczny możemy zdefiniować jako nagromadzone w długim okresie pozytywne efekty zewnętrzne procesów ekonomicznych i społecznych, które aktualnie użyte z innymi zasobami dają efekt synergii.

Związek pomiędzy kapitałem społecznym a ekonomią społeczną jest co najmniej dwukierunkowy. Poziom kapitału społecznego wpływa na rozwój organizacji ekonomii społecznej, a jednocześnie częstotliwość współpracy w ramach przedsiębiorstw ekonomii powiększa rozmiary nagromadzonego kapitału.

Jednym z podstawowych przejawów kapitału społecznego jest zaufanie. W polskiej literaturze kapitał społeczny jest szczególnie często utożsamiany z zaufaniem, stało się to w wyniku opublikowania w 1999 r. pracy F. Fukuyamy *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*. Odpowiedź na pytanie, jak często ludzie ufają innym, daje już pewien obraz kapitału społecznego. Różnice w poziomie między poszczególnymi krajami są bardzo duże, a Polska wypada szczególnie niekorzystnie. Badania polskiego społeczeństwa na okoliczność ufania innym pokazują, że młodzież jest znacznie bardziej ufna od dorosłych. Analiza poziomu ufności wobec innych w ciągu piętnastolecia 1992-2007 wykazuje co prawda wzrost wskaźnika, ale jest on jeszcze daleko poniżej średniej dla całej UE.

W układzie przestrzennym obserwujemy duże różnice w poziomie zaufania innym. W ciągu pięciu lat na terenie niektórych województw wskaźnik wzrósł o 1/3 (warmińsko-mazurskie), na terenie innych nastąpił podobny spadek (dolnośląskie). Zaufanie innym nie zawsze pokrywa się z innymi miernikami kapitału społecznego, ale jest to dowód na konieczność posługiwania się większą liczbą mierników obrazujących poziom tego czynnika.

Przeprowadzone przez autora pod koniec 2006 r. badania na próbie ponad 1200 zatrudnionych w województwie lubelskim dotyczące przynależności do organizacji społecznych obejmujących zarówno typowe *non-profit*, jak i organizacje kościelne,

a nawet partie polityczne, pokazują, że jedynie co piąty zadeklarował taką przynależność [Łobocki i in., 2007 s. 208]. Interesująca jest natomiast analiza wyników ze względu na wykształcenie. O ile w przynależności do klubów, OSP, organizacji kobiecych i kościelnych wykształcenie nie miało większego znaczenia, o tyle w przypadku pozostałych występują bardzo duże różnice (tab. 1). Przynależność do związków zawodowych była dwukrotnie większa w grupie osób z wyższym wykształceniem niż wśród tych, które edukację zakończyły na szkole zawodowej lub niżej. Odpowiedni wskaźnik dla stowarzyszeń wyniósł 3,5, dla partii politycznych – 4,3, a dla innych organizacji aż 8. Jeśli przyjmiemy, że przynależność do organizacji społecznych jest miarą kapitału społecznego, to wyniki badań pokazują wpływ wykształcenia na poziom tego aktywa.

Tabela 1. Przynależność pracowników do organizacji społecznych (% badanych)

Organizacje społeczne	Wykształcenie zasadnicze i niższe	Wykształcenie średnie	Wykształcenie wyższe	Ogółem
Kluby, OSP, organizacje kobiece	2,76	3,07	2,78	2,90
Organizacje kościelne	1,66	1,72	1,71	1,70
Związki zawodowe	6,08	5,75	13,25	8,80
Stowarzyszenia	1,10	0,96	3,85	2,13
Partie polityczne	1,10	1,72	4,70	2,82
Inne	0,55	2,30	4,27	2,82
Brak przynależności	87,29	85,25	72,65	80,52

Źródło: [Łobocki i in. 2007, s. 204].

6. Ekonomia społeczna w rozwoju lokalnym i regionalnym

Organizacje ekonomii społecznej z definicji mają lokalny charakter, co sprawia, że ich działalność zakorzeniona jest również lokalnie. Zakorzenienie daje im wiedzę o lokalnych potrzebach i zasobach jednocześnie. Kapitał społeczny dla lokalnie zakorzenionych organizacji staje się ważnym aktywem wykorzystywanym przez nie i jednocześnie jego zasób jest pomnażany. Wzrost niestabilności jako skutek globalizacji powoduje, że na lokalnych rynkach tworzą się nisze pozwalające przedsiębiorstwom ekonomii społecznej efektywnie działać. Rozwój społeczno-ekonomiczny i przebieg procesów demograficznych powodują wzrost lokalnego popytu na usługi społeczne i opiekuńcze. Usługi tego typu wymagają bliskości geograficznej między popytem a dostawcami. Stwarza to możliwość organizowania i dostarczania usług przez lokalne organizacje *non-profit*. W ten sposób mogą powstać stabilne miejsca pracy na lokalnym rynku [Borzaga, Santuari 2008, s. 108].

Przebieg procesów społecznych, w wyniku których następuje szybka depopulacja pewnych obszarów, powoduje, że organizacje komercyjne nie są zainteresowane prowadzeniem swojej działalności, a to stwarza możliwość instytucjonalizacji swojej działalności przez przedsiębiorstwa ekonomii społecznej.

Polityka redystrybucyjna obejmująca takie zagadnienia, jak: pomoc społeczna, służba zdrowia, edukacja, finansowana jest zazwyczaj przez rząd, gdyż po pierwsze zbyt obciąża budżet jednostki lokalnej, a po drugie nie leży szczególnie w interesie takiej jednostki. Realizacja polityki redystrybucyjnej w wydaniu administracji rządowej jest skomplikowana, gdyż jej efekty są trudno mierzalne, a wiedza gestora środków finansowych o potrzebach w tym zakresie jest bardzo uogólniona. Wykonywanie tej polityki polega najczęściej na mechanicznym, rutynowym rozdysponowaniu środków. Organizacje ekonomii społecznej są w realizacji polityki redystrybucyjnej szczególnie użyteczne, gdyż mają wiedzę o sytuacji w poszczególnych dziedzinach, a poza tym ich działania charakteryzuje wysoki stopień ekonomizacji.

Ekonomia społeczna, pomimo że była dobrze znaną instytucją życia społecznego i gospodarczego, to do końca lat 80. była niezauważalna. Renesans instytucji zaczyna się z początkiem ostatniej dekady XX wieku. Wytlumaczenie tego faktu może być jedynie takie, że przez całe powojenne dziesięciolecie pokładano nadzieję w doktrynie państwa dobrobytu. Kiedy jednak okazało się, że państwo nie jest w stanie rozwiązać wszystkich problemów, przed jakimi stoją nawet najbardziej rozwinięte społeczeństwa i systemy gospodarcze, a dodatkowo pojawiają się nowe, do łask wróciła ekonomia społeczna.

Poznanie źródeł finansowania organizacji ekonomii społecznej nie tylko dostarcza wiedzy co do struktury finansowania, ale pokazuje zakorzenienie organizacji na danym terenie.

Z badań „Kondycji sektora ekonomii społecznej w Polsce 2006”, które zostały zrealizowane na reprezentatywnej, losowo-warstwowej, ogólnopolskiej próbie 1903 podmiotów ekonomii społecznej, wynika, że w znakomitej większości organizacje korzystają ze składek członkowskich [*Kondycja...* 2008, s. 157]. Przy czym przedsiębiorstwa ekonomii społecznej (PES) korzystały nawet częściej niż grupa organizacji pozarządowych, odpowiednio – 67,5 i 59,5%. Większość PES i organizacji pozarządowych korzystała z dochodów z działalności gospodarczej i opłat (zwroty kosztów) w ramach odpłatnej działalności statutowej organizacji – 53,5 i 54,5%, co było oczywistą konsekwencją wynikającą z prowadzenia takiej działalności. Częstymi źródłami finansowania obu grup – 40% – były: źródła samorządowe (środki gminy, powiatu lub samorządu wojewódzkiego). Darowizny od osób fizycznych (poza wpływami z 1% podatku) i darowizny od instytucji i firm występowały w ok. 30-35% organizacji. Na uwagę zasługuje stosunkowo nieznaczny odsetek organizacji korzystających ze środków pomocowych (przedakcesyjnych) i funduszy strukturalnych, gdyż taka możliwość w tym czasie już istniała. Natomiast znacznie więcej organizacji wykazało korzystanie z szeroko rozumianych środków rządo-

wych. W ten sposób były zasilane finansowo co czwarte PES i co piąta organizacja pozarządowa.

Najczęstszym motywem prowadzenia działalności gospodarczej podawanym przez obie grupy był zwrot kosztów prowadzonej działalności statutowej, PES – 68,5% i organizacje pozarządowe – 62% [Kondycja... 2008, s. 163]. Natomiast motyw: pozyskiwanie jak największej ilości środków finansowych dla osiągnięcia celów statutowych i rozwiązywania ważnych problemów społeczności lokalnej, wystąpił w 2/3 organizacji pozarządowych i ponad 40% PES. W równym stopniu, gdyż dotyczyło to co siódmego PES i co siódmej organizacji pozarządowej, motywem podjęcia działalności gospodarczej była poprawa sytuacji materialnej członków/pracowników. Należy zauważyć, że na motyw typowo społeczny dostarczania usług/produktów niezbędnych dla funkcjonowania lokalnej społeczności, które nie były wcześniej odpowiednio zaspokajane/dostarczane w obu grupach, wskazało jedynie ok. 8%.

7. Zakończenie

Znane w Polsce od dawna instytucje ekonomii społecznej mogły zacząć powstawać i pełnić przypisane im funkcje po przekształceniach ustrojowych. Skala problemów społecznych również wynikających ze zmian ustrojowych stwarza szerokie pole do działania instytucji zorientowanych na dobro społeczne. Szczególnie dużo problemów społecznych występuje w kontekście rynku pracy i społeczeństwa obywatelskiego. Zapotrzebowanie na usługi społeczne w tym obszarze będzie jeszcze długo przewyższało możliwości ich zaspokojenia. Rozwój instytucji ekonomii społecznej jest ściśle uzależniony od poziomu kapitału społecznego, którego zasób jest relatywnie niski. Działalność organizacji społecznych na rzecz budowy kapitału społecznego i państwa oraz poprawy i przestrzegania prawa może w stosunkowo krótkim okresie doprowadzić do sytuacji, kiedy organizacje ekonomii społecznej będą efektywnym narzędziem rozwiązywania ważnych problemów społecznych.

Literatura

- Borzaga C., Santuari C., *Nowe trendy w sektorze non-profit w Europie: pojawienie się przedsiębiorstw społecznych*, [w:] *Antologia kluczowych tekstów. Przedsiębiorstwo społeczne*, FISE, Warszawa 2008.
- Borzaga C., Tortia E., *Miejsce organizacji ekonomii społecznej w teorii firmy*, [w:] *Antologia kluczowych tekstów. Przedsiębiorstwo społeczne*, FISE, Warszawa 2008.
- Czapiński J., Panek T. (red.), *Diagnoza Społeczna 2003. Warunki i jakość życia Polaków*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Warszawie, Warszawa 2003, *Diagnoza Społeczna 2005, Diagnoza Społeczna 2007*, www.diagnoza.com.
- Czapiński J., Panek T., *Warunki i jakość życia Polaków*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Warszawie, Warszawa 2003.
- Czapiński J., Panek T. (red.), *Diagnoza społeczna 2009. Rada monitoringu społecznego*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Warszawie, Warszawa 2009.

- Defourny J., Develtere P., *Ekonomia społeczna: ogólnie światowy trzeci sektor*, [w:] *Antologia kluczowych tekstów. Przedsiębiorstwo społeczne*, FISE, Warszawa 2008.
- Evers A., *Znaczenie kapitału społecznego dla zróżnicowanej struktury zasobów i celów przedsiębiorstw społecznych*, [w:] *Antologia kluczowych tekstów. Przedsiębiorstwo społeczne*, FISE, Warszawa 2008.
- Fukuyama F., *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Wrocław 1997.
- Kaźmierczak T., K. Hernik (red.), *Spoleczność lokalna w działaniu. Kapitał społeczny. Potencjał społeczny. Lokalne governance*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2008.
- Kondycja sektora ekonomii społecznej w Polsce 2006*, za: *Od trzeciego sektora do przedsiębiorczości społecznej – wyniki badań ekonomii społecznej w Polsce*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2008.
- Łobocki J. i in., *Postawy i zachowania uczestników lokalnego rynku pracy*, Instytut Rynku Pracy – Fundacja Nowy Staw, Lublin 2007.
- Łobocki J., *Instytucje non-profit w procesie restrukturyzacji regionu*, Fundacja F. Eberta, Warszawa 1993.
- Matysiak A., *Źródła kapitału społecznego*, AE, Wrocław 1999.
- Osborne D., Gaebler T., *Rządzić inaczej*, Media Rodzina of Poznań, Poznań 1992.
- Polska dla lat 1992-2002 – *Polski Generalny Sondaż Społeczny*, dla lat 2003-2007 – *Diagnoza Społeczna*.
- Salamon L., Anheier H. (red.), *The Emerging Sector. An Overview*, Johns Hopkins University, Baltimore 1994.
- Śalustowicz P., *Pojęcie, koncepcje i funkcje ekonomii społecznej*, [w:] *Ekonomia społeczna. Perspektywa rynku pracy i pomocy społecznej*, red. J. Srręgi-Piasek, IRSS, Warszawa 2007.
- The Social Economy In European Union*, (2007) <http://www.socialconomy.eu.org/spip.php?article420>.
- Wilkin J., *Przedsiębiorstwo – rynek – społeczeństwo. Przegląd koncepcji teoretycznych*, [w:] *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Wprowadzenie do problematyki*, red. E. Leś, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2008.

SOCIAL ECONOMY IN REGIONAL AND LOCAL DEVELOPMENT

Summary: Contemporary development of organizations classified as a part of the social economy took place when it turned out that the welfare state was unable to solve essential social problems which became acutely apparent in the last decades of the twentieth century. At the same time social sciences developed studies on social capital, there being strong relationships between the two institutions. Social capital is a highly important factor in the development of the social economy while social economy organizations increase the resources of capital through their activities. It should be emphasized that organizations of social economy are not incompatible with the market economy and private ownership, on the contrary, they constitute an advantageous complement to them. The organizations of social economy are by definition of local character, owing to which their activities, due to being rooted in society, successfully stimulate regional and local development.