

## **TEORETYCZNE I DEFINICYJNE UJĘCIE EKONOMII SPOŁECZNEJ**

### **Wprowadzenie**

W ostatnich latach ekonomia społeczna stała się przedmiotem zainteresowania zarówno naukowców podejmujących badania z zakresu ekonomii, polityki społecznej i gospodarczej, jak i praktyków zajmujących się pomocą i opieką społeczną, edukacją, przeciwdziałaniem bezrobociu, ubóstwu czy wykluczeniu społecznemu. Debaty międzynarodowe wskazują, iż pod wieloma względami dociekania naukowe z tego zakresu znajdują się dopiero w początkowym etapie rozwoju. Paul Hirsch i Daniel Levin<sup>1</sup>, opisując ewolucję koncepcji naukowych od początkowej fazy ekscytacji, poprzez weryfikację ich prawdziwości, okres dominacji typologii, aż do fazy, w której koncepcje upadają lub stają się częścią kanonu, wskazują, iż badania dotyczące ekonomii społecznej znajdują się w fazie „wyłaniającej się ekscytacji”<sup>2</sup>, określając je mianem „koncepcji parasolowych” (*umbrella construct*). Ekonomię społeczną należy zatem zaliczyć do tych obszarów, które nie posiadają precyzyjnie wytyczonych granic badań i metod badawczych, które jednocześnie mogą się przesuwac w zależności od sposobu zdefiniowania, jak i okoliczności historycznych,

Z jednej strony ekonomia społeczna nie jest wystarczająco rozpoznana dziedziną badawczą, z drugiej zaś obejmuje szeroki zakres praktyk, które jednoznacznie wskazują na jej istnienie i odrębność. Jednym z najtrudniejszych zadań jest wyjaśnienie teoretycznych podstaw konceptualizacji ekonomii społecznej i stworzenie pewnej całościowej wizji, wyróżniającej ją spośród innych obszarów badawczych. Celem opracowania jest wskazanie źródeł rozwoju oraz definicyjnych ujęć ekonomii społecznej na gruncie nauk społecznych.

Wstępne rozpoznanie tego obszaru badawczego pozwoliło określić, iż już w ramach ekonomii klasycznej i neoklasycznej formułują się koncepcje wskazu-

---

<sup>1</sup> P.M. Hirsch, P.Z. Levin: *Umbrella Constructs Versus Validity Police: A Life Cycle Model*. „Organization Science” 1999, No. 10(3), s. 199-212.

<sup>2</sup> J. Mair, J. Robinson, K. Hockerts: *Social Entrepreneurship*. Palgrave Macmillan 2006, s. 3; J. Mair: *Social to Entrepreneurship: Taking Stock and Looking Ahead*. Working Paper WP-888, IESE Business School – University of Navarra 2010, s. 2.

jące, iż ekonomia społeczna może zostać ukonstytuowana jako nowa dziedzina badawcza. Również współczesne nurty badawcze nie tylko w ramach ekonomii, ale także nauk o zarządzaniu i socjologii, wykorzystane w danej konfiguracji mogą pomóc w określeniu przedmiotu badań ekonomii społecznej. Rozpoznanie tego obszaru z pewnością przyczyni się do wskazania źródeł ekonomii społecznej zarówno w tradycyjnych, jak i współczesnych nurtach badawczych.

## 1. Teoretyczne inspiracje ekonomii społecznej

Początkowy etap zainteresowania ekonomią społeczną przypadał na okres formowania się nowego systemu społeczno-gospodarczego, to jest kapitalizmu. W XIX wieku ekonomia społeczna jako przedmiot zainteresowań pojawiła się w poglądach liberalistów Ch. Dunoyera<sup>3</sup>, S. Sismondiego czy J.S. Milla i A. Gueslina jako uzupełnienie terminu ekonomia polityczna i forma rozszerzenia badań w ramach niej podejmowanych. Klasyczny wymiar ekonomii opierał się na zachowaniu jednostek podporządkowanych racjonalnym przesłankom i pomijał społeczny i psychologiczny aspekt wyborów. Ekonomia społeczna próbuje wypełnić tę lukę, uzupełniając analizę o uwarunkowania społeczne, które towarzyszą i stanowią podstawę do tworzenia i dystrybucji bogactwa. F. La Playa<sup>4</sup> stwierdził, iż ekonomia społeczna obejmuje badania dotyczące sytuacji klasy robotniczej oraz jej relacji z innymi grupami społecznymi<sup>5</sup>. A celem ekonomistów nie powinno być dążenie do osiągnięcia bogactwa czy dobrobytu, lecz pokoju społecznego. Podążając za tą myślą, zarówno J.S. Mill<sup>6</sup>, jak i w późniejszym okresie L. Walras<sup>7</sup> zauważyli, że może ona pełnić ważną rolę w rozwiązywaniu konfliktów społecznych. Tworzenie organizacji i wspólnot pracowniczych opartych na demokratycznych zasadach zarządzania, później systemów zabezpieczenia socjalnego robotników czy w końcu „instytucji postępu socjalnego” wprowadza do systemu gospodarczego nowe wartości pozaekonomiczne. Do tej kwestii nawiązują A. Ott, F. Buchez czy Proudhon w ramach krytycznej analizy systemu kapitalistycznego. Zauważają, iż zrzeszenia pracowników mogą stać się sposobem wyzwolenia klasy robotniczej, gwarantować prawo własności środków produkcji czy przywileje socjalne, prowadząc do ograniczenia negatywnych skutków społecznych – biedy, wyzysku i braku pracy wśród robotników. Według A. Otta ekonomia jest nauką, która powinna zróżnicować przedmiot i cele ba-

<sup>3</sup> Ch. Dunoyer w 1830 r. prawdopodobnie użył po raz pierwszy terminu ekonomia społeczna w swojej pracy *Traktat o ekonomii społecznej (Treatise on social economy)*.

<sup>4</sup> Francuski socjolog (1806-1882).

<sup>5</sup> F. Moulart, O. Ailenei: *Social Economy, Third Sector and Solidarity Relations: A Conceptual Synthesis from History to Present*. „Urban Studies” Vol. 42, No. 11, s. 2040.

<sup>6</sup> J.S. Mill: *Zasady ekonomii politycznej i niektóre jej zastosowania do filozofii społecznej*. T. 2. PWN, Warszawa 1966, s. 515-547.

<sup>7</sup> L. Walras: *Etudes d'économie politique appliquée: (theorie de la production de la richesse sociale)*. Eds. Rouge-Pichon, Lausanne-Paris 1898.

dawcze, ale również powinna być podporządkowana bardziej ogólnej zasadzie, jaką jest sprawiedliwość, a organizacja pracy powinna być zgodna z prawem moralnym i chronić społeczeństwo i jednostkę, wolność, równość i braterstwo. W tym zakresie tworzy się pole działania dla ekonomii społecznej<sup>8</sup>.

Inspiracji dla rozwoju ekonomii społecznej można poszukiwać w myśli chrześcijańskiej, bowiem problemy pozostające w sferze ich zainteresowań, a mianowicie budowa życia społecznego oparta na zasadzie pomocniczości oraz odrzucenie walki klas jako zasady stosunków społecznych pozostają zbieżne<sup>9</sup>. W ramach społecznej nauki Kościoła rozważania w tym zakresie zostały zapoczątkowane przez papieża Leona XIII w encyklice *Rerum Novarum* (1891) oraz Piusa XI w encyklice *Quadragesimo Anna* (1931), wydanej w czterdziestą rocznicę wcześniej wspomnianej encykliki<sup>10</sup>.

W ramach nurtu neoklasycznego do ekonomii społecznej nawiązują m.in. Friedrich von Wieser – przedstawiciel szkoły austriackiej, Leon Walras (szkoła lozańska) czy przedstawiciele szkoły szwedzkiej Knut Wicksell i Gustav Cassel<sup>11</sup>. Najwięcej odniesień można znaleźć w pracach Walrasa, który ekonomię społeczną konstytuuje jako wyodrębnioną część badań w stosunku do czystej ekonomii politycznej i ekonomii stosowanej. Ekonomia społeczna jest nauką o podziale bogactwa, praw socjalnych i relacjach pomiędzy ludźmi<sup>12</sup>. Obejmuje ona filantropijną działalność (pomoc) sektora prywatnego i sferę usług publicznych oraz znajdujące się pomiędzy nimi działania o charakterze solidarnościowym.

Na przełomie XIX i XX wieku koncepcja ekonomii społecznej wyraźnie się konstytuuje. Instytucje takie jak spółdzielnie, stowarzyszenia czy organizacje wzajemnościowe zdołały wykrystalizować swoiste cechy (cele działalności, strukturę organizacyjną i zasady tworzenia) wyróżniające je w gospodarce rynkowej.

Jako przedmiot debaty ekonomia społeczna ponownie powraca w okresie wielkiego kryzysu gospodarczego w latach 20. i 30. XX wieku. Okazało się, że spółdzielnie poprzez dostęp do rynków publicznych uzyskały lepsze warunki działania w okresie znacznego pogorszenia koniunktury gospodarczej i stały się remedium na poważne trudności ekonomiczne i społeczne, które w tym czasie się ujawniły. W dużym stopniu to spółdzielnie konsumentów wspierały robotni-

<sup>8</sup> T. Kaźmierczak: *Zrozumieć ekonomię społeczną*. W: T. Kaźmierczak, M. Rymśza: *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*. Wydawnictwo Instytutu Spraw Publicznych, Warszawa 2007, s. 94.

<sup>9</sup> Cz. Strzeszewski: *Ewolucja katolickiej nauki społecznej*. Ośrodek Dokumentacji i Studiów Społecznych, Warszawa 1978, s. 50-51.

<sup>10</sup> Współcześnie problemy społeczne zostały podjęte m.in. przez Jana XXIII (w encyklice *Mater et Magistra* 1961), Pawła VI (w encyklice *Populorum progressio* – 1967, Liście apostolskim *Octogesima adveniensi* – 1971), Jana Pawła II (w trzech encyklikach społecznych: *Laborem exercens* – 1981, *Sollicitudo rei socialis* – 1987 i *Centesimus annus* – 1991).

<sup>11</sup> T.O. Nitsch: *Full-fledged and Forthright Social Economists Under-acclaimed*. „International Journal of Social Economics” 2000, Vol. 27, No. 7/8/9/10, s. 742.

<sup>12</sup> H. Landreth, D.C. Colander: *Historia myśli ekonomicznej*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 303.

ków, bezrobotnych i ich rodziny, zapewniając im dostęp do dóbr i usług po przystępnych cenach. Być może rozwój społeczno-gospodarczy potoczyłby się innym torem, wskazanym właśnie przez kooperatystów, gdyby nie J.M. Keynes i jego prace, tworzące podstawy ekonomicznej interwencji państw w procesy gospodarcze. A realizacja koncepcji państwa dobrobytu czy społecznej gospodarki rynkowej określiła szeroki zakres oddziaływania również na sferę społeczną. W tej sytuacji ekonomia społeczna odsunęła się na wiele dziesięcioleci w cień.

W czasach współczesnych ekonomia społeczna jako przedmiot badań i debat publicznych pojawiła się w połowie lat 70. XX wieku, głównie jako reakcja na kryzys koncepcji państwa dobrobytu. Rozważania teoretyczne koncentrują się na wyjaśnieniu istotnej roli ekonomii społecznej w stosunku do sfery publicznej i prywatnej. Praktyczne rozwiązania z tego zakresu wydają się remedium na ograniczenie przynajmniej w części błędów rynku i państwa. A zasada osiągania korzyści społecznych staje się równie ważna, a może nawet istotniejsza niż maksymalizacja korzyści ekonomicznych.

W konceptualizacji ekonomii społecznej można wykorzystać model gospodarki przedstawiony przez Karla Polanyi'ego<sup>13</sup>, ujmujący gospodarkę poprzez relacje społeczne (zakorzenienie społeczne), które zanikają wraz z ewolucją przedsiębiorstw. Firmy coraz częściej narzucają swoje cele i zasady działania otoczeniu społecznemu, w ograniczonym stopniu reagując na jego potrzeby. Według niego ekonomię społeczną wyróżnia wzajemnościowy sposób organizacji życia gospodarczego, odmienny w stosunku do podmiotów prywatnych i państwa<sup>14</sup>. Rozwinięcie tej koncepcji pozwala na usytuowanie ekonomii społecznej jako formy alternatywnej dla rynku, pozwalającej na ograniczenie jego niedoskonałości i zachowań podporządkowanych koncepcji *homo oeconomicus*.

Ekonomia społeczna jest postrzegana jako komplementarny komponent dla działań państwa, umożliwiając ograniczenie pewnych przejawów jego nieefektywności. Teoria dóbr publicznych (*public goods theory*)<sup>15</sup>, podkreślając rolę sektora publicznego w zakresie dostarczania dóbr publicznych, zauważa możliwy problem nieefektywności państwa (korupcja, ograniczona ilość dóbr publicznych). Tym samym wskazuje miejsce dla podmiotów ekonomii społecznej, które, wykorzystując oddolne inicjatywy i aktywność obywateli, tworzą warunki

<sup>13</sup> K. Polanyi: *The Great Transformation: the Political and Economic Origins of our Time*. Boston 2001 [1944]. Beacon Press, s. 49.

<sup>14</sup> E. Leś: *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Przegląd koncepcji i dobrych praktyk*. W: *Gospodarka i przedsiębiorstwo społeczne. Wprowadzenie do tematyki*. Red. E. Leś. Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2008, s. 37.

<sup>15</sup> Teoria dóbr publicznych jest jednym z elementów szerszej teorii wyboru publicznego, w skład której wchodzi m.in. ekonomiczna teoria demokracji, teoria grup interesu, teoria dóbr wspólnych czy analiza mechanizmów pogoni za rentą. Teorie te funkcjonują w nurcie nowej ekonomii instytucjonalnej. Szerzej: *Teoria wyboru publicznego*. Red. J. Wilkin. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2005.

do zaspokojenia swoich potrzeb, przejmując częściowo ich produkcję. Rola państwa zostaje ograniczona do stworzenia korzystnych warunków ich funkcjonowania poprzez system ulg, dotacji czy subwencji. Uzasadnieniem takiego rozwiązania jest teoria wiarygodności (porażki kontraktu). Stoi ona na stanowisku, iż ograniczenie ułomności kontraktowej jest możliwe poprzez przekazanie funkcji wytwarzania pewnych dóbr czy usług podmiotom budzącym zaufanie społeczne (podmioty ekonomii społecznej). Podejmują one działalność cechującą się prymatem korzyści odnoszonych przez społeczności i grupy nad korzyściami jednostek oraz gwarantują wysoką ich jakość.

Teoretycznej podbudowy dla ekonomii społecznej można również poszukiwać na styku ekonomii i nauk o zarządzaniu i odnieść do zmian dokonujących się w sferze funkcjonowania gospodarki i przedsiębiorstw. Za punkt wyjścia można przyjąć prace Josepha Schumpetera<sup>16</sup>, które podkreślają, iż ciągła ewolucja gospodarki kapitalistycznej za sprawą czynników społecznych, przyrodniczych czy politycznych oraz zmieniających się parametrów ekonomicznego działania powoduje jej rozwój. Przedsiębiorstwa społeczne i gospodarka społeczna są dobrym przykładem wymienionych przez Schumpetera zmian określonych jako proces „kreatywnej destrukcji”, które prowadzą do powstania nowych jakościowo organizacji. Potwierdzają to prowadzone w latach 80. i 90. XX wieku badania<sup>17</sup>. Podmioty ekonomii społecznej angażują w prowadzenie działalności nowy jakościowo czynnik produkcji – wolontariuszy, powstają nowe formy organizacyjno-prawne przedsiębiorstw (np. „spółdzielnie socjalne” we Włoszech czy Polsce, „przedsiębiorstwa o celach społecznych” w Portugalii, „spółdzielnie socjalne z ograniczoną odpowiedzialnością” w Grecji<sup>18</sup>) czy też nowe produkty lub nowe jakości produktów w zakresie integracji zawodowej osób zagrożonych lub wykluczonych z rynku pracy (np. długotrwale bezrobotnych, opuszczających zakłady karne, niepełnosprawnych), czy nowatorskie programy edukacyjne dla trudnej młodzieży. Odpowiedzią na zmiany w systemie gospodarczym są nowe instytucje (podmioty ekonomii społecznej), które działają niezależnie od państwa i prywatnych przedsiębiorstw, chociaż często z nimi współpracują.

Teorie wywodzące się z nurtu socjologicznego zwracają uwagę, że wartości, których może dostarczyć sektor ekonomii społecznej, nie muszą mieć wymiernego charakteru, a jedynie pośredni, na przykład wyzwalają społeczną

<sup>16</sup> J.A. Schumpeter: *Capitalism, socialism and democracy*. Harper and Brothers Publishers, New York 1950, s. 82-85; J.A. Schumpeter: *Teoria rozwoju gospodarczego*. PWN, Warszawa 1960, s. 90-105.

<sup>17</sup> Badania prowadzone m.in. przez Badelta, szerzej: Ch. Badelt: *Entrepreneurship Theories of the Non-Profit Sector*. „Voluntas” 1997, Vol. 8, No. 2, s. 162-178.

<sup>18</sup> *Antologia kluczowych tekstów. Przedsiębiorstwo społeczne*. Wybór tekstów. J.J. Wygnański. Wydawnictwo FISE, s. 75-78, [http://www.ekonomiaspoleczna.pl/files/ekonomiaspoleczna.pl/public/biblioteka\\_eS\\_pliki/e-ksiazki/antologia\\_tekstow\\_przedsiębiorstwo\\_spoeczne.pdf](http://www.ekonomiaspoleczna.pl/files/ekonomiaspoleczna.pl/public/biblioteka_eS_pliki/e-ksiazki/antologia_tekstow_przedsiębiorstwo_spoeczne.pdf)

aktywność<sup>19</sup>. Uzasadnia to teoria kapitału społecznego<sup>20</sup> J.S. Colemana, R. Putnama, która akcentuje obywatelskie zaangażowanie w kolektywne działania podejmowane dla wspólnego pożytku<sup>21</sup>. Podmioty powstające w ramach ekonomii społecznej generują kapitał społeczny, który wewnątrznie scala grupę ludzi podejmujących wspólne działania („buduje więzi”), jak i kreuje relacje z innymi grupami („buduje mosty”)<sup>22</sup>. Przykładowo utworzenie spółdzielni socjalnej daje możliwość zbudowania więzi pomiędzy osobami, które na rynku pracy znajdują się w trudnej sytuacji i muszą rozwiązać podobne problemy (kapitał wiążący – *bonding social capital*). Równocześnie poprzez wsparcie lokalnych instytucji, władz lokalnych, innych organizacji tworzy się kapitał łączący (*linking social capital*). Charakteryzuje on relacje, które nawiązują się pomiędzy jednostkami czy grupami o odmiennej pozycji społecznej i różnych zasobach.

W teorii stowarzyszeniowej (asocjacyjnej) demokracji (*theory of associative democracy*) idea oddolnego organizowania się obywateli w dobrowolne, demokratyczne stowarzyszenia stanowi podstawę do stworzenia nowych typów organizacji w celu przejęcia jak największej liczby spraw społecznych, decentralizacji władzy politycznej i kooperacji publiczno-prawnej. Tym, co wyróżnia tę koncepcję, nie jest poszukiwanie dodatkowej wartości, jaką może tworzyć sektor ekonomii społecznej, lecz przyjęcie, iż oddolne organizowanie się obywateli stanowi podstawowy element systemu demokratycznego oraz pełni ważną rolę w jej doskonaleniu się<sup>23</sup>. Odniesienia teoretyczne istnienia organizacji ekonomii społecznej można również znaleźć w teorii demokracji deliberatywnej<sup>24</sup> głoszącej, iż kwestie dotyczące określonej zbiorowości powinny być identyfikowane i rozwiązywane w ramach dyskursu publicznego, w którym biorą udział członkowie owej zbiorowości posiadający równe prawa.

Istnienie kapitału społecznego jest niezbędnym warunkiem tworzenia podmiotów ekonomii społecznej. Z drugiej strony, ekonomia społeczna generuje nowy kapitał społeczny, który umożliwia dalszy rozwój. Relacje pomiędzy ekonomią społeczną a kapitałem społecznym wydają się mieć charakter sprzężeń zwrotnych.

<sup>19</sup> M. Kisilowski: *Prawo sektora pozarządowego. Analiza funkcjonalna*. Wyższa Szkoła Techniczno-Ekonomiczna w Warszawie, Wydawnictwo Lexis Nexis, Warszawa 2009, s. 111.

<sup>20</sup> Konceptualizacja kapitału społecznego dokonała się dzięki takim badaczom jak P. Bourdieu, J. Coleman oraz R. Putnam. Szerzej ten problem ukazują: T. Kaźmierczak: *Kapitał społeczny a rozwój społeczno-ekonomiczny*; A. Rymśza: *Klasyczne koncepcje kapitału społecznego*. W: T. Kaźmierczak, M. Rymśza: *Kapitał społeczny*, op. cit., s. 23-64.

<sup>21</sup> T. Kaźmierczak: *Kapitał społeczny...*, op.cit., s. 47.

<sup>22</sup> M. Kisilowski: Op. cit., s. 119.

<sup>23</sup> P. Sekuła: *Kultura polityczna a konsolidacja demokracji*. Krakowskie Towarzystwo Edukacyjne, Kraków 2009, s. 31.

<sup>24</sup> Szerzej na ten temat Ch. Mouffe: *Deliberative Democracy or Agonistic Pluralis*. Reihe Politikwissenschaft, Political Science Series No. 72, Editor Christine Neuhold, Associate Vienna 2000, M. Grabowska, T. Szawiel: *Budowanie demokracji*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.

Nowe formy zachowań społecznych, zmiana uwarunkowań ekonomicznych i modeli polityki społeczno-gospodarczej są czynnikami decydującymi o ewolucji gospodarki rynkowej. Obok czynników ekonomicznych coraz częściej zwraca się uwagę na czynniki instytucjonalne, społeczne czy kulturowe warunkujące szeroko rozumiany rozwój. Pojawia się zatem zapotrzebowanie na nową koncepcję, która połączyłaby wyjaśnienia istniejące na gruncie różnych nauk społecznych w jedną spójną teorię, umożliwiającą wyjaśnienie fenomenu ekonomii społecznej jako czynnika rozwoju współczesnych gospodarek.

## 2. Rozwój badań z zakresu ekonomii społecznej w Polsce

Protagonistami problematyki ekonomii społecznej w Polsce w XIX wieku byli Fryderyk Skarbek czy Józef Supiński, który kierując się zasadami solidaryzmu, wprowadził określenie „nauka gospodarstwa społecznego”. Wykazali oni nie tylko wrażliwość na sprawy społeczne, lecz także w działaniach reprezentowali postawy wielkich społeczników<sup>25</sup>. Egzemplifikacją ekonomii społecznej w praktyce był rozwój organizacji solidarnościowych, które w ujęciu teoretycznym składają się na teorię i ideologię kooperatywną, zapoczątkowaną przez Edwarda Abramowskiego czy Edwarda Milewskiego<sup>26</sup>.

Na przełomie XIX i XX wieku w wielu ośrodkach naukowych ekonomiści przejawiają zainteresowanie problematyką ekonomii społecznej. Na Uniwersytecie Jana Kazimierza we Lwowie prace badawcze z tego zakresu prowadzili m.in. profesor Leon Biliński<sup>27</sup>, Stanisław Głębiński, Władysław Pilat czy profesor Stanisław Grabski oraz docent Wincenty Styś. Ośrodek krakowski w pierwszej połowie XX wieku reprezentowała profesor Zofia Daszyńska-Golińska, autorka wielu prac z zakresu ekonomii i polityki społecznej, zwolenniczka i propagatorka ruchu kooperacyjnego. Spółdzielnie uważała za organizacje umożliwiające robotnikom uzyskanie znaczenia i samodzielności<sup>28</sup>. W ramach „szkoły krakowskiej”, tworzonej przez teoretyków i praktyków skupionych w Towarzystwie Ekonomicznym działającym w Krakowie oraz naukowców Uniwersytetu Jagiellońskiego, określenie ekonomia społeczna nie zyskało tak znacznego uznania badaczy. Ośrodek poznański w okresie międzywojennym reprezentował m.in. profesor Tadeusz Brzeski czy Edward Taylor, który jako pierwszy w Polsce ze spółdzielczości stworzył dyscyplinę naukową. Było to efektem współpracy podjętej z Franciszkiem Stefczykiem – pionierem i wybit-

<sup>25</sup> S. Wójcik: *Zapomniana polska ekonomia społeczna XX w.* Towarzystwo Naukowe Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, Lublin 2002, s. 8.

<sup>26</sup> U. Zagóra-Jonszta: *Polska neoliberalna myśl społeczno-ekonomiczna do 1918 r.* Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2010, s. 29-31.

<sup>27</sup> Według prof. Bilińskiego ekonomia społeczna jest „nauką o zjawiskach i prawach w gospodarce społecznej”. L. Biliński: *System ekonomii społecznej*. T. 1, t. 2. Wyd. 2. Wydawnictwo Gubrynowicz i Schmidt, Lwów 1880.

<sup>28</sup> Z. Daszyńska-Golińska: *Ekonomia społeczna*. Cz. 2. Warszawa 1906, s. 115.

nym organizatorem spółdzielczości w Galicji w latach 1909-1917<sup>29</sup>. Ukoronowaniem doświadczeń zdobytych przez Taylora w pracy zawodowej w Patronacie Spółek Oszczędnościowo-Pożyczkowych we Lwowie i Krakowie było dzieło *Pojęcie spółdzielczości*. W późniejszym okresie pokusił się o szerokie ujęcie tej formy gospodarowania, wskazując na istnienie w rozwoju społecznym dwóch przeciwstawnych tendencji – egoistycznego współzawodnictwa i altruistycznego współdziałania. Jego zdaniem polska gospodarka mogła wykorzystać wiele doświadczeń ruchu spółdzielczego. Nie można też zapomnieć o ośrodku warszawskim, którego wybitnym przedstawicielem był Stanisław Wojciechowski, prezydent RP w latach 1922-1925, współtwórca Towarzystwa Kooperatystów, członek jego zarządu. W 1920 roku ukazała się jego praca *Kooperacja w rozwoju historycznym*, kolejne powstały dopiero w latach 30. XX wieku, kiedy to po zakończeniu działalności politycznej ponownie mógł zająć się pracą naukową, a jego ulubionym obszarem badawczym pozostała spółdzielczość.

W przypadków większości publikacji i badań w pierwszej połowie XX wieku nazwa ekonomia społeczna odnosiła się *stricte* do tradycyjnej ekonomii politycznej, w ramach której próbowano zdefiniować podstawowe problemy badawcze i możliwe do wykorzystania instrumentarium. Równocześnie wykorzystanie określenia ekonomia społeczna było wyrazem większego zainteresowania kwestiami społecznymi ze strony niektórych ekonomistów. Rozwiązanie tych problemów w dużej mierze wiązało z aktywnością państwa lub części samopomocowych organizacji społecznościowych funkcjonujących w skali lokalnej. Ekonomia społeczna podkreślała rolę wartości społecznych w życiu gospodarczym. Nie ulega wątpliwości, że załączki badań z dziedziny ekonomii społecznej pojawiły się wraz z publikacjami dotyczącymi kooperatyw i ich znaczenia w gospodarce. Wyrazem tego są zarówno publikacje Abramowskiego, Milewskiego, Daszyńskiej-Golińskiej w całości poświęcone tej problematyce, jak i rozdziały znajdujące się w pracach na przykład Bilińskiego czy Głabińskiego dotyczące ekonomii lub polityki gospodarczej. Niektórzy ekonomiści tego okresu odnoszą się w publikacjach tylko do wybranych aspektów spółdzielczości, jak czyni to na przykład Stanisław Grabski, pisząc o spółdzielniach w rolnictwie. O znaczeniu tej sfery badań ekonomicznych może świadczyć fakt, iż już w roku 1907 pojawiła się *Bibliografia polskiej literatury spółdzielczej i Bibliografia polskiej nauki kooperacji*<sup>30</sup>.

Po zakończeniu II wojny światowej ekonomia społeczna w Polsce została dostosowana do warunków gospodarki centralnie planowanej. Przedsiębiorstwa spółdzielcze poddane zostały procesowi upaństwowienia, co zadecydowało o utracie wielu cech charakterystycznych dla tego sektora, a przede wszystkim auto-

<sup>29</sup> E. Borkowska-Bagieńska: *Edward Taylor: Czy wartości niedoceniane?* Wydawnictwo Poznańskie, Poznań 2004, s. 9-11.

<sup>30</sup> E. Taylor: *O istocie spółdzielczości*. Księgarnia Polska Bernarda Połonieckiego, Lwów 1916, s. 48.



nomii w stosunku do instytucji publicznych. W ten sposób quasi-spółdzielnie uzyskały w pewnych sektorach gospodarki pozycję dominującą (rolnictwo, budownictwo mieszkaniowe). O odrodzeniu ekonomii społecznej można mówić na początku lat 90. XX wieku, lecz jej nowa formuła zaczęła się konstituować na początku nowego wieku. Odnosząc się do współczesnych (w szczególności początek XXI wieku) badań dotyczących ekonomii społecznej w Polsce, należy zauważyć, że niewątpliwym wkładem twórców i praktyków zajmujących się tą problematyką jest utworzenie zbioru literatury, prezentującego doświadczenia światowe, jak i krajowe w tym zakresie. Większość publikacji dotyczących ekonomii społecznej w ostatnim okresie odnosi się do jej empirycznych aspektów, przedstawiając wiele mniej lub bardziej udanych inicjatyw podejmowanych pod szyldem ekonomii społecznej. Niewątpliwie należy zaznaczyć, że powstało kilka cennych, z punktu widzenia tworzenia teoretycznych podstaw, koncepcji ekonomii społecznej i jej roli w specyficznych polskich uwarunkowaniach.

### **3. Definicyjne ujęcie przedmiotu badań ekonomii społecznej**

Przy definiowaniu ekonomii społecznej można wykorzystać aspekt historyczny, prezentujący różny punkt widzenia badaczy, ściśle ukonstytuowany w uwarunkowaniach społeczno-ekonomicznych. W tym ujęciu korzenie ekonomii społecznej sięgają liberalnej myśli ekonomicznej kształtowanej w ramach ekonomii klasycznej i neoklasycznej. Jej inspiracji należy doszukiwać się również w koncepcjach utopijnych socjalistów czy w późniejszym okresie w krytycznym podejściu do ekonomii politycznej w ramach nurtu socjalistycznego. Wspieraniem dla jej rozwoju jej również społeczna nauka Kościoła. W perspektywie historycznej ekonomia społeczna jest postrzegana przez pryzmat przedsiębiorstw i stowarzyszeń, które kierują się w działalności względami etycznymi i moralnymi, a nie tylko możliwymi do osiągnięcia korzyściami materialnymi. W ramach współczesnych teorii na pograniczu ekonomii i nauk o zarządzaniu podmioty ekonomii społecznej postrzegane są jako elementy zmian dokonujących się w sferze funkcjonowania gospodarki i przedsiębiorstw. Z kolei teorie wywodzące się z nurtu socjologicznego zwracają uwagę, że gospodarka jest zakorzeniona w wartościach społecznych, których nie da się pominąć. Takie właśnie ujęcie zostało zaprezentowane w pierwszej części opracowania.

Henri Desroche i Claude Vienney, za sprawą których możemy mówić o odrodzeniu koncepcji ekonomii społecznej w latach 70. XX wieku, utożsamili ekonomię społeczną ze ściśle określonymi formami organizacyjno-prawnymi przedsiębiorstw, do których zaliczyli spółdzielnie, towarzystwa wzajemnościowe oraz stowarzyszenia. Jednakże charakterystyczne relacje występujące pomiędzy podmiotami (menedżerami, właścicielami, pracownikami i użytkownikami) w tych podmiotach pojawiają się również w innych, które do tej pory nie

były z tym sektorem gospodarki utożsamiane. Dlatego Henri Desroche wprowadza określenie *uncertain characteristics* (niepewne cechy), których odzwierciedlenie można znaleźć w takich organizacjach jak związki zawodowe, przedsiębiorstwa komunalne i publiczne nadzorowane przez demokratyczny organ<sup>31</sup>. Taką formułę definiowania ekonomii społecznej można określić jako instytucjonalną, reprezentuje ją również w ramach UE Stała Europejska Konferencja Spółdzielni, Towarzystw Wzajemnościowych i Fundacji (CEP-CMAF), która w 2008 roku przyjęła nazwę Europejskiej Ekonomii Społecznej (Social Economy Europe)<sup>32</sup>. Organizacje ekonomii społecznej podlegają przekształceniom wraz ze zmieniającymi się uwarunkowaniami społeczno-ekonomicznymi. Pojawiają się nowe rozwiązania instytucjonalne na przykład w postaci spółdzielni socjalnych czy przedsiębiorstw społecznych, a działania obejmują nowe obszary aktywności, przystosowując się formułą i charakterem na przykład do wymogów państwa opiekuńczego. Na przykład w krajach skandynawskich (Danii czy Szwecji) podmioty nowej ekonomii społecznej koncentrować się mogą na rozwiązywaniu lokalnych problemów społecznych poprzez tworzenie ośrodków opieki nad dziećmi funkcjonujących w postaci stowarzyszeń czy spółdzielni. Działania zastrzeżone w ramach funkcji opiekuńczej do tej pory dla państwa zostały przejęte przez podmioty ekonomii społecznej. Współcześnie należy uwzględnić również instytucje niekomercyjne obsługujące podmioty ekonomii społecznej (np. w Polsce Ośrodki Wsparcia Ekonomii Społecznej czy Ośrodki Przedsiębiorczości).

Druga definicja, zaproponowana przez Claude'a Vienneya, wychodząc z systemowego ujęcia, charakteryzuje ekonomię społeczną, określa pewne zasady i związki będące jej wyznacznikami, na które składają się relacje między:

- 1) członkami, opierające się na demokratycznym systemie zarządzania,
- 2) członkami i przedsiębiorstwem, określane poprzez aktywność samych członków,
- 3) przedsiębiorstwem a członkami, określone poprzez zasady dystrybucji nadwyżek,
- 4) przedsiębiorstwem a sferą realną, charakteryzujące go jako trwały podmiot.

Normatywne ujęcie ekonomii społecznej postrzega ją poprzez specyficzne cechy wyróżniające podmioty związane z tym sektorem. Pośród nich należy wymienić: specyficzny cel działania (dominacja celu społecznego, przynoszącego korzyści członkom i społeczeństwu, a nie ekonomicznego), niezależność podmiotów w stosunku do państwa (autonomia w podejmowaniu decyzji), pry-

<sup>31</sup> H. Desroche: *Pour un traite d'economie sociale*. CIEM, Paris 1983, s. 205; D. Rausseliere: *Social economy as Social Science and Practise: Historical Perspectives on France*. W: B.J. Clary, W. Dolfsma, D.M. Figart: *Ethics And the Market: Insights from Social Economics*. Taylor & Francis e-Library, New York 2006, s. 126.

<sup>32</sup> J.L. Mozon, R. Chaves: *The European Social Economy. Concept and Dimensions of the Third Sector*. *Annals of Public Cooperative Economics*, Vol. 79, Iss. 3-4, September/December 2008, s. 557.

mat kapitału ludzkiego i pracy nad kapitałem rzeczowym i finansowym w prowadzonej działalności gospodarczej.

Na tej podstawie można zbudować bardzo szeroką definicję ekonomii społecznej, która staje się zbiorem wydzielonych i formalnie zorganizowanych przedsiębiorstw, charakteryzujących się autonomią decyzyjną i dobrowolnością uczestnictwa i podejmujących działalność w celu zaspokojenia potrzeb ich członków. Zarządzanie w przedsiębiorstwach opiera się na zasadach demokratycznych, co oznacza prawo ich członków do głosu, a podział dochodów pomiędzy nich nie łączy się bezpośrednio z wniesionym wcześniej kapitałem. Mogą one dostarczać dobra lub świadczyć usługi, które mają zarówno charakter rynkowy, jak i nierynkowy (np. usługi dla gospodarstw domowych).

## Podsumowanie

Ekonomia społeczna ma heterogeniczny charakter, który wyraża się w tym, iż jej praktyczne przedsięwzięcia mają swoje intelektualne korzenie w różnych nurtach ekonomicznych, jak również w pokrewnych dyscyplinach badawczych. Teoretyczne dyskusje wokół ekonomii społecznej na przestrzeni wieków mają tendencje do ponownego odradzania się. Jeśli chodzi o zaprezentowane w pracy teorie, w ramach liberalnego podejścia w XIX wieku ekonomiści zwrócili uwagę na to, iż dobrobyt społeczny tworzony jest dzięki produkcji niematerialnej. Kwestia ta powraca w XX wieku, wskazując na znaczenie działalności charytatywnej i nierynkowej produkcji w powiększaniu dobrobytu.

Podsumowując, przyczyn rozwoju ekonomii społecznej upatruje się w tym, iż sektor publiczny czy rynkowy nie jest w stanie zaspokoić potrzeb społecznych na poziomie postrzeganym przez grupy i zbiorowości. Z drugiej strony tradycyjne podmioty gospodarki rynkowej nie są w stanie rozpoznać ich w pełni. Instytucje zakorzenione w społecznościach lokalnych wykazują się znacznie większą ich znajomością i społeczną efektywnością zaspokojenia. Organizacje działające w ramach ekonomii społecznej mogą bardzo elastycznie reagować na zmiany dokonujące się na rynku, a brak podporządkowania ich działań kapitałowi i zyskowi pozwala zaspokoić potrzeby szerszej grupy zainteresowanych. Ekonomia społeczna może być również postrzegana jako forma odpowiedzi na nasilające się w pewnych okresach zjawiska kryzysowe (kryzys lat 20. i 30. XX wieku, kryzys koncepcji państwa dobrobytu przełomu lat 70. i 80. XX wieku). Problemy, których nie jest w stanie rozwiązać ani rynek, ani państwo, podejmują podmioty ekonomii społecznej.

Badaniom nad rozwojem ekonomii społecznej towarzyszą poważne trudności. Najważniejsze z nich dotyczą kwestii definicyjnych, co często wynika z nieprecyzyjnego tłumaczenia kategorii *social economics* czy posługiwania się w znaczeniu synonimów określeniami trzeci sektor (system), instytucje *non-profit*,

sektor pozarządowy. Ścisła i precyzyjna definicja tego, co rozumiemy pod określeniem ekonomia społeczna, jest w ciągu ostatnich 40 lat przedmiotem licznych dyskusji i wydaje się, że nie prowadzą one do zbliżenia stanowisk różnych ekonomistów.

## **THEORETICAL AND DEFINITIONAL ASPECTS OF SOCIAL ECONOMY**

### **Summary**

This paper attempts to provide a perspective on defining the social economy on social science. It addresses the question of the relevance of a unifying concept with its need to embrace the existing diversity of approaches and concepts. To this end, it surveys both historical and contemporary academic literature, as well as practice-rooted conceptualisations of the social economy. The social economy is presented as a hybrids solution between market and state activity. But this traditional social science 'classificatory' approach does not lead to an operational definition of the social economy.